

各项业务稳增长 助推经济健步走

启东农商银行实现首季“开门红”

近日,启东农商银行传来喜讯,今年一季度,该行各项存款余额409.9亿元,比年初增加31.8亿元,各项贷款余额239.5亿元,比年初增加9亿多元,实现了首季“开门红”。

“早”字当头,提前谋划布全局。其实早在去年12月,启东农商银行便召开了首季开门红动员大会,全面部署2018年一季度各项工作,明确目标要求和考核任务,鼓舞士气,动员全行备战旺季组织资金工作。全行人员迅速行动起来,随即展开对公客户营销及个人储蓄存款客户的走访、预约。仅一个月时间,全行累计预约走访客户58863户,预约金额27.98

亿元。网点员工利用每日下班后的一小时通过电话联系客户,保持客户联系常态化、持续化。

“勇”字当先,撸起袖子加油干。启东农商银行主动向人民银行申请贷款投放规模。一方面,坚定支农支小信贷投放。秉承立足区域、服务三农、支持小微的经营理念,将有限的信贷资源投向小微企业、三农经济及城乡居民消费金融等领域。第一季度累计完成授信业务审批审查2280笔,金额44.91亿元。

另一方面,不断优化特色信贷产品投放。结合企业“税易贷”产品需求情况,重新修订优化了“税易贷”管理办法和操

作流程,提升了产品的适用性和可操作性;加快推进企业“绿能融”产品营销,实现“零”突破,第一季度成功投放企业“绿能融”贷款3笔,金额合计530万元;在市场调研基础上,针对为核心企业提供配套产品的小微企业需求,着手重新完善“商誉贷”产品,并初步拟定了推广方案。

“勤”字当前,埋头苦干疏通道。该行加快职能网点建设,在全行网点均配置了VTM、存取款机等设备,将柜面业务逐步分流至自助设备或电子渠道,第一季度自助设备交易量75.13万笔,同比增长39.43%。同时发挥金融服务站作用,在网点大堂公示各金融服务站地点、联系方

式,引导一折通客户就近办理小额取现业务,第一季度全市金融服务站一折通小额取现及补登折业务量同比增长35.4%。

此外,该行加快电子渠道拓展,稳推零售业务转型。与市中医院银医合作项目运行稳定,目前已布设12台自助终端、3台报告打印机及15个自助服务站,第一季度累计自助挂号缴费8321笔、金额144.91万元;扩大校园一卡通覆盖范围,与5所学校合作,第一季度共发生圈存交易11546笔、金额261.35万元,消费33658笔、金额96.27万元;与13所学校开展合作,第一季度累计缴费9479人次、金额523.74万元。(黄佳惠 陶帅君)

感恩回馈 诗情花艺

4月19日,南京银行启东支行开展“感恩回馈,诗情花艺”为主题的插花活动,邀请专业插花老师现场授课。

秦子童摄



中国人民银行启东市支行 启东市新闻信息中心 2018年 第8期

国寿广发“至尊特权·鑫福计划”启东项目启动

4月12日,广发银行启东支行与中国人寿启东分公司强强联手,就“至尊特权·鑫福计划”项目举行签约仪式。

中国人寿与广发银行启东支行合作,将面向全市定量认证800名国寿一广发“鑫”会员。会员客户可享受金融服务特权、健康升级特权、理财产品认购权、一系列费用减免等。该项目的签约,不仅能够提升中国人寿与广发银行双方的服务品质,赢得更多客户的青睐,更是为国寿现有超百万客户的权益护航。

2016年,中国人寿成为广发银行的第一大单股东,在大资管、大金融的战略部署实施上迈出了重要的一步。两年来,中国人寿和广发银行紧密合作,一方面通过国寿保险业务、资管业务等领域的优势,协同发展,提升整体盈利水平;另一方面,凭借银行与保险在业务结构方面天然具备的互补性,分散风险、平滑业绩,进一步提升了企业的风险抵御能力。(黄佳惠 顾伟铃)

启东农商银行成功发行首期二级资本债券

近日,启东农商银行在银行间市场成功发行“2018年江苏启东农村商业银行股份有限公司二级资本债券”,共计5亿元。本次参与二级资本债券投标的机构达11家,合计投标总量5.7亿元,全场投标倍数达1.14倍,最终中标利率6.2%。

近年来,启东农商银行加快推进战略转型,各项经营指标保持稳健增长。此次该行成功发行二级资本债券,募集资金将用于补充二级资本,进一步提升资本充足率,增强资本实力和风险抵御能力,为业务持续稳健发展营造良好条件,同时也为更好地服务本地区实体经济发展奠定了坚实的基础。(陶帅君)

邮储银行启东市支行召开2018年“开门红”表彰大会

4月9日晚上7点,邮储银行启东市支行2018年开门红表彰大会如期召开。来自全行的100余名营销将士参加了此次盛会,大会特别邀请了南通市分行的三农事业部陆君君、公司业务部蔡林冲进行业务指导,大会在两位主持人热情洋溢的话语中拉开帷幕。

看视频,视频中的数据回顾了该行2018年开门红的成绩。在全体员工及营销将士的努力下,3月份实现收入1346.54万元,县行第一;一季度累计收入3341.85万元,县行第一;计划完成率28.32%,县行第一,比序时进度高3.32个百分点,同比增幅20.22%,同比增幅排名均为县行第一,为全年发展打下坚实的基础。视频中的照片和采访回顾了整个跨越、开门红期间营销将士们点点滴滴的辛苦历程以及对2018年的憧憬。

表先进,问渠那得清如许,唯有源头活水来。会议对2018年度“开门红”各业务条线表现优秀的团队、个人进行了表彰,肯定了他们对企业发展所作出的贡献。

会上,陆君君、蔡林冲分别作了重要讲话,充分肯定了启东市支行在开门红期间取得的成绩,同时也提出了对2018年的期许。

做总结,最后,邮储银行启东市支行行长周钰虹作了大会总结。全体员工将坚定信心,锐意进取,攻坚克难,提升服务,创造更加瞩目的成绩,为启东市支行的发展做出不懈的努力,以高度的使命感和责任感开创支行新局面。(陈苒蕾)

江苏启东珠江村镇银行开展急救知识培训



4月11日晚,启东珠江村镇银行成功举办员工职业健康急救知识培训与实操讲座(上图),该行全体员工参加了本次讲座。

此次讲座邀请到了启东市第一人民医院急救中心主任徐红及体检中心、营养师等其他工作人员。

启东珠江村镇银行董事长吴晓邦强调了培训的重要性,要求大家认真学习,增强应对突发情况的本领,最大程度保障自己和身边人的健康安全。

营养师以“别让肥胖成为一种习惯”为主题,普及了人体营养学基础知识,重点讲解了员工关心的如何控制饮食、补充营养、保持体型等健康常识。

体检中心主任医师为全员讲授了高血压的基础知识以及如何有效预防。通过了解高血压、知晓危害性、找到诱因、学会监测并有效控制高血压等方面的授课,让员工更加重视良好生活方式的养成,更加理性看待高血压“顽疾”。

徐红进行了心肺复苏术的授课,详细讲解了胸外按压、人工呼吸、电除颤等方式方法,并亲自作出心肺复苏示范,全员兴趣浓厚,纷纷摩拳擦掌、跃跃欲试。员工们纷纷表示:在急救中,时间就是生命,与时间赛跑,助人助己,这次培训真是受益匪浅。

在工作和生活中难免会遇到各种健康和急救问题,本次培训,增强了员工们应对紧急情况的能力,提高了健康知识认知,也是更好服务客户的保障。启东珠江村镇银行还将持续开展内容丰富、形式多样的培训讲座,为“追求卓越 服务领航”建设添砖加瓦。(范金华)

选择何种银行理财产品才靠谱?

投资理财的目的是保值增值,这是建立在资金安全的基础上的。近期,《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》(俗称资管新规)获中央全面深化改革委员会审议通过,正式版本落地在即。要求理财产品要打破刚性兑付,实行净值化管理。这对于习惯了保本保收益的银行理财产品投资者,打破刚兑后应该如何理财至关重要。部分投资领域人士给出了一些投资建议,希望能给投资者一些借鉴。

新规落地

保本型产品会越来越少

一直以来,银行的理财产品受到推崇,主要原因就是刚性兑付,特别是银行会直接告诉投资者,哪些是保本型收益产品。目前市场上银行理财产品年化收益率多数在4%左右,有些理财产品的收益率也能冲高到5.4%以上。而很多喜欢在银行购买理财产品的人多数也是冲着稳定的收益而去。

资管新规落地实施后,银行理财产品可保值增值的时代也可能一去不复返。

一家国有银行的理财经理表示,很多投资者在银行购买理财产品时都希望购买的是保本型理财产品,其实银行的保本理财并非真保本,目前市场上保本保收益的理财产品也只占到30%左右的比例。目前,之所以银行理财产品相对靠谱,是因为银行负债的理财资金被转移至表外,一旦出现投资损失,银行也采用自有资金或资金池资金保证兑付。

打破刚性兑付是大势所趋,政策落实就意味着,投资者没有只赚不赔的买卖,选择了更高的利率收益就要为风险买单。市场上保本型的产品将越来越少。而非保本理财是一种投资、管理的产品,本质与银行的存贷产品不同,其收益比银行存款的收益目前要高两个百分点左右,有一定的投资风险,需要投资者独立判断、承担。

资产配置

要学会把资金分散投资

资管新规实施后,原先预期收益型的理财已经不再适合作为家庭主要资产

配置,要考虑重新配置。鸡蛋要装在不同的篮子里,作为投资者,要把资金分散投资,化解投资风险,或者做自己熟悉的投资领域,就显得尤为重要。

多数家庭的投资以存款为主,存款利率低但保值,且风险低资金保障安全。而要选择投资时,要选择自己熟悉领域的产品,对这个行业有一定的研究和理解,这样在投资合同里可以较好地判断资产的质量和未来的回报。也可以尝试投资半开放式的净值型理财产品,这样的理财产品在约定的时间段可以随时赎回,流动性会大大提升。

如果投资者能承受比以往银行理财更大的波动率,或是投资期限可以长达2~3年,可以申购纯债基金作为替代。而承受力一般的可以稍低的收益买低风险的基金,如货币基金等,用货币基金、短期理财基金替代普通银行理财。一般来说货币基金持有的产品很难出现亏损,虽然不能承诺收益率,却是较好的银行理财替代产品,而短期理财基金则适合短

期闲钱不需要动用的投资者。

银行理财

要分清银行自营还是代销

此外,投资者在选择银行理财产品时,要看产品是银行自营还是代销的。相比来说,银行自营的理财产品安全性更高,有银行做信用背书,合规性更有保障,目前银行在售的理财产品中,不仅包含本身发行的产品,还包括代销的第三方机构产品,在购买前要明确。而如何辨别是否是银行自营的产品呢?记者了解到,一般在产品说明书中,会有一个以大写字母C开头的14位产品登记码,在中国理财网的搜索框内输入该登记码就会查到对应的产品,如果不是C开头的或者产品编码查询不到,那可能不是银行自营产品。

当然,不管市场如何千变万化,作为投资者,还是要不断丰富自己的理财知识,提高风险防范意识,购买理财也要有自负盈亏的意识。

·金融小贴士·

精耕细作的“老黄牛”

——记农行启东市支行个贷中心客户经理孙耀新

问哪位是孙耀新,我们约好了采访。“顺着保安的手势望去,只见一张小小的办公桌前足足围了十多个人,走到近处,眼前这位忙得热火朝天的便是个人贷款营销中心客户经理孙耀新。

岁月无痕,时光如梭。回首在农行34年的成长历程,一幕幕历历在目,10多年的柜员岗、4年多的内部会计主管,2年的办事处主任……辗转于通兴、吕四、茅家港、志良、久隆等地,孙耀新骑着摩托车,披星戴月,从曾经的青涩懵懂,慢慢成长为业务骨干,期间所带领的茅家港办事处、志良办事处内部会计工作均名列前茅,并顺利通过内部

会计工作省级三铁单位的验收。

学习改变命运,勤勉催人奋进。2006年11月,孙耀新开始从事个人贷款的营销工作,对信贷知识一窍不通的他,坚持一边向老同志学习一边营销,做到白天与客户面谈,晚上加班完成白天接洽客户的调查申报审批工作,工作至晚上十一点是家常便饭。回家后还不忘拿着信贷方面的书籍认真学习钻研业务。同时不断向有丰富经验的信贷老同志请教,在较短的时间内较为全面地掌握了相关信贷知识,很快地独当一面展开个人贷款业务工作,并连续多年被行里评为“先进工作者”。

客户至上,提升服务水平。去年12月初,正值崇明岛上几家楼盘开盘,孙耀新带着同事们每周前去看房,白天接待客户,晚上做材料、填合同。由于该处楼盘的客户来自全国各地,为了避免客户因为缺材料等原因来回奔波,孙耀新在微信群中与楼盘销售经理及时沟通,在

初步了解客户符合要求后再来行里办理。而孙耀新的手机总是24小时开着机,不论是午休时间还是傍晚下班后,只要接到客户的电话,他总能随叫随到。也正因此,孙耀新失去了许多陪伴家人的时间。

“叮铃铃……”随着一阵急促的手机铃声响起,“好的,我等下马上过来。”放下电话,孙耀新又奔去市区建材街,对一家金属制品加工企业进行现场调查、拍照。在同事们眼中,这位雷厉风行的老党员同志,工作时总是冲在最前面,感觉永远都有用不完的力气。还记得去年的一天,孙耀新不慎摔了一跤,腿上打起了绷带,第二天,同事们一上班却见到一瘸一拐的他正在指导客户填表。

真诚细致的服务吸引了四面八方的客户,严谨奋进的工作态度鼓舞着年轻一辈的金融人,截至目前,孙耀新经手的个人贷款数额已达8400多万元。(黄佳惠)

孙耀新指导客户填表

4月13日一早,记者来到农业银行启东人民路支行,向大厅保安打探:“请