

邮储银行与时俱进创新信贷产品

个人贷款余额突破15亿元大关

中国人民银行启东市支行 联办
启东市新闻信息中心
2016年 第7期

为诚信小微企业开辟融资渠道

中国银行启东支行实行「银税互动」

北新镇一家从事农产品出口加工销售的企业创办于2012年,有稳定的销售市场,且自成立以来一直依法按时纳税,但由于企业处于起步期,资产规模有限,缺乏有效抵押物,因此难以被银行认可获得贷款。中国银行启东支行的客户经理了解到这个情况以后,就向该企业推荐申请中国银行的创新产品——“中银税贷通”,一周以后,该企业就拿到了150万元的信用贷款,有效解决了资金周转问题。

“中银税贷通”是中国银行联合江苏省国家税务局、税银服务商对于诚信纳税中小企业提供融资支持的创新产品,于今年三月中旬正式推出。此款产品针对纳税情况正常,信用记录良好的优质中小企业客户,以纳税数据为依据,提供不超过300万元人民币的信用贷款,这款为诚信企业量身打造的产品给我市的小微企业带来了福音,这意味着只要诚信经营、依法纳税就可以凭着良好的纳税信用记录,在银行贷到数额不等的纯信用款项。这种以“纳税信用”换“银行信用”的金融服务,有效解决了小微企业“短、频、快”的融资需求和实际经营中存在的困难。

不仅如此,申请此项贷款的手续也相当便捷,申请企业仅需在“税务局网上办税大厅”设立的申请入口,填写融资信息,中国银行以纳税数据为依据,依托“中银信贷工厂”专业、高效的审批机制,以及完备、先进的系统网络,就能快速响应企业需求,给予相应的信用额度。贷款获批后,企业通过网银即可提款,无须去网点柜台办理,而且随借随还,根据资金的实际使用天数计息,节约了财务成本。

不需要抵押物,审批时间短是“中银税贷通”两大优点,它有力地促进我市实体经济发展,同时中国银行利用纳税信息为企业增信,不仅在解决中小企业“缺信用、缺信息”的难题方面迈出了关键性一步,也开拓了“互联网+大数据”的新蓝海,积极实践“系统有担当,同业有口碑”的经营宗旨。

(陈燕华 施沈)

子银行业务。去年以来,该行持续开展了各类创新金融业务综合营销活动,内容涉及信用卡、代发工资、电子银行、商易通、合格特惠商户等一系列产品,同时还开发了微信宣传及申请信用卡平台,其中仅大力推动的特惠商户活动,共建立了17家特惠商户,同时发放信用卡近2000张,新增激活卡超过1000张;IC卡发卡超过1.1万张;个人网银和手机银行新增激活更是超过了1.2万个,给客户消费带来更多方便和实惠。

(姜斌 陈燕华)

“滩涂养殖”贷款品种,已对25名养殖户投放了贷款支持;通过家庭农场专业大户贷款品种,已经为68名专业大户提供了近三千万元的资金支持。去年该行按照上级行的统一部署,先后推出了个人汽车消费贷款和“优家贷”个人消费贷款业务。上述两项新业务一经推出,就得到广大居民的热烈响应,目前实际及意向贷款额度已超1000万元。

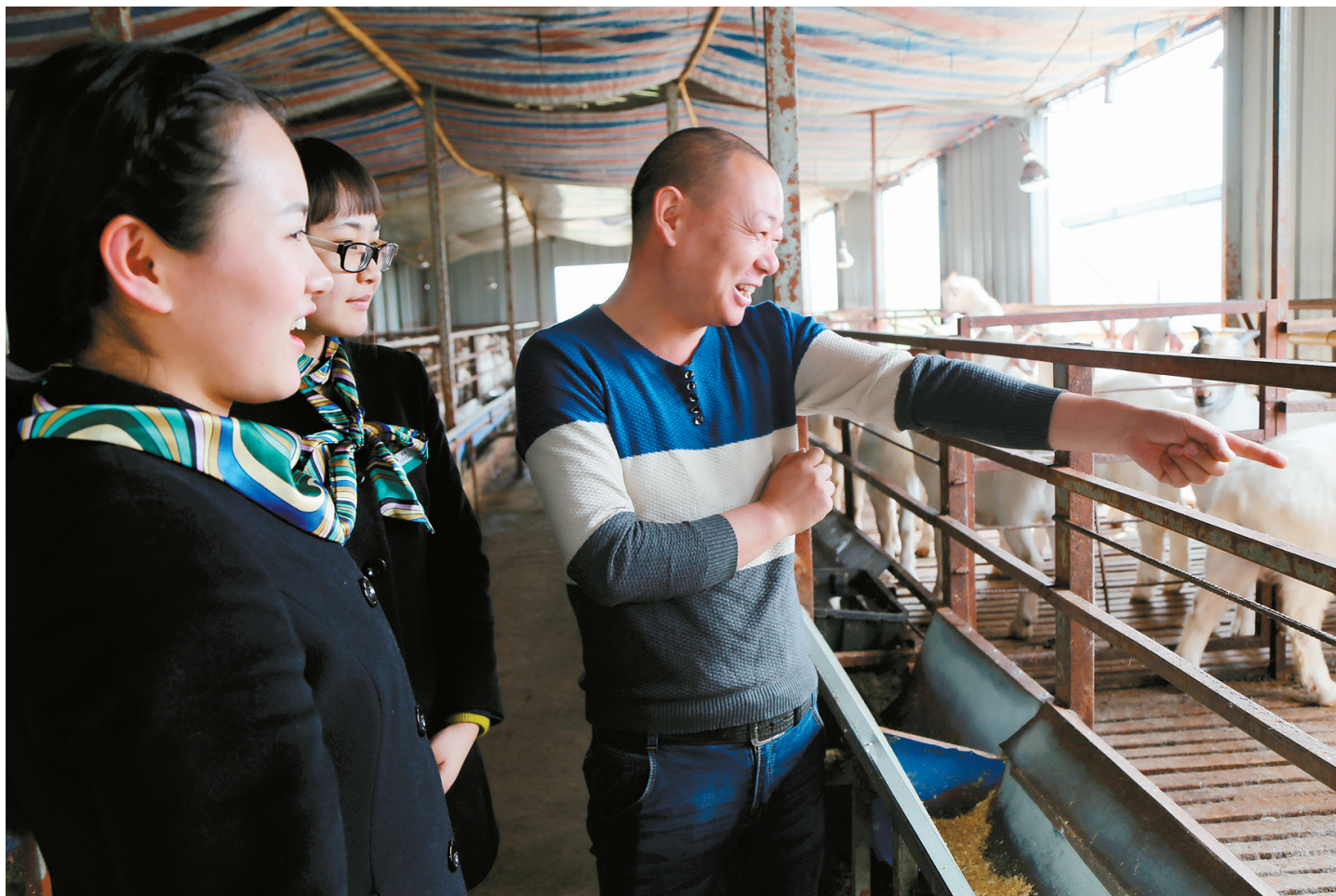
与时俱进,综合营销。邮储银行启东支行还以加快转型为目标,重点做好商贸市场的开发和强化拓展信用卡、电

作为重点信贷对象,通过创新信贷产品,以最大限度抢占市场份额,满足顾客需求,在巩固老市场的同时,建立更为稳固的客户群体,拓展出新的发展空间,进而为银行发展壮大奠定更为稳健的根基。该行提供的数据表明,截至3月底,该行在实现存款余额超过100亿元的同时,个人贷款余额总计突破15亿元,2015年净增近三个亿。

服务经济,满足需求。去年以来,邮储银行启东市支行一方面不断优化原有贷款品种,另一方面通过自主创新的

2015年11月26日,家住汇龙镇的沈女士顺利地从中国邮政储蓄银行启东市支行办理好15万元“优家贷”业务。“这下好了,明天就可购买一辆心仪的新轿车了。”沈女士的感叹,正是该行创新信贷产品获得更多市场份额并满足居民金融需求的一个写照。

社会进步,需求活跃,如何在激烈的银行业竞争中站稳脚跟并占得更多市场份额?邮储银行启东市支行去年以来把贷款营销锁定信用好、还贷能力强的商户(个体户、小微企业)和城镇居民



今年以来,农业银行启东支行组织“三农”客户经理团队深入乡村,走进养殖合作社,了解生产运营和农民信贷资金需求情况,深受农户欢迎。图为该行客户经理在志良镇山羊养殖专业合作社了解情况,下一步拟发放“金农贷”30万元。

顾凯峰摄

手机银行受热捧 安全隐患需谨慎

手机理财暗藏安全隐患

手机理财相较传统理财方式虽然有着各种优势,但同时也存在着很多安全防护上的不足。

其一,和网上银行相比,手机银行没有数字证书等防护功能保证安全,使用需要输入银行账号、身份证、密码等私人信息,很容易被窃取个人信息,让用户蒙受损失。根据有关资料显示,今年上半年,我国共发现移动互联网恶意程序36.7万,较去年同期增长了14.7%,其中以骗取用户银行帐号密码,套取用户个人信息等为目的钓鱼网站的问题最为突出。

其二,目前安卓操作系统的手机市场占有率最高,但工信部相关负责人表示,安卓系统最容易遭受病毒的攻击。苹果和微软的系统相对封闭,第三方应

金融小贴士

用审核严格。但安卓系统是一个相对开放的系统,任何第三方都可以对操作系统进行修改定制,而且软件来源较多较乱,审核机制较为宽松,很容易混入一些病毒程序和含有恶意代码的软件。

其三,相较于传统银行,手机银行的诞生时间较短,密码保护和信用体系等安全防护功能还不完善,容易让恶意程序乘虚而入,威胁用户的资金和信息安全。许多不法分子瞄准了手机银行的安全机制不完善这一缺陷,设置许多安全陷阱骗取用户资金,例如利用安卓系统的开放性,上架山寨手机网银APP,盗取用户的银行卡、身份证及取款密码等各种安全信息,甚至利用漏洞取光用户钱财。

此外,不法分子利用一些恶意的程序代码在后台运作,读取用户的短信及键盘输入信息,以窃取账号、密码等关键信息从而实施盗窃诈骗。

手机理财产品在安全隐患方面可

谓是险象环生,用户在使用过程中切不可掉以轻心,应具备安全意识保障手机理财安全。

改善理财环境需加强监管

手机理财产品虽好,但安全陷阱重重,用户在利用手机进行理财的同时应该多留一个心眼,了解相关金融安全常识和案例,切莫因为一时疏忽让犯罪分子得手。作为安卓用户,在使用手机理财的过程中,一定要选择正规安全的应用市场进行相关理财软件的下载操作,以防下载到恶意钓鱼及山寨软件。

此外,用户可利用复杂的软件登录、支付及手机锁屏密码,对手机财产安全进行多重防护,以免手机被盗或丢失时造成的资金和信息资料被盗风险。此外,用户在选择高收益理财产品的同时还应注意,不存在零风险的理财产品,即使是如今炙手可热的“宝宝”类产品也有可能产生负收益。

有关部门在治理手机银行类APP时还需加强监管,组织专项打击活动,对企图通过手机安全漏洞进行金融犯罪的不法分子进行严惩;针对治理网络金融犯罪容易存在的法律依据不足问题,有关部门还需根据软件开发的特点,从技术开发和法律条例两个层面进行完善,以适应越来越新颖的网络犯罪行为。而作为应用平台应加强上架APP的相关审查机制,及时阻止存在恶意代码、具有违规操作行为的APP上架。

手机理财产品具有传统理财产品无法比拟的便捷,赢得用户的青睐,有取代传统理财产品的趋势,可新生事物所带来的新风险也是不可预测的。手机理财产品在不断地发展完善,相信在不久的将来,在银行、技术部门和监管部门的共同努力下,手机理财能在安全性上得到长足的进步,成为用户能值得信赖的主流理财方式。

做好“角色扮演”赢得客户信任

——记广发银行启东支行理财经理沈欣欣



“阿姨,你好,请问有什么需要我帮忙的吗?”早上九点半,沈欣欣迎来了上

班的第二位客户,一个60岁左右的退休工人,在仅仅经过五分钟交谈以后,这位客户就爽快地决定办理理财业务,金额是100万元。

这样愉快和快速的交易让记者倍感诧异,“这位客户进门直奔我这里,肯定是有理财经验的,因此不需要刻意拉拢,只要介绍一下近期行里的几款产品就行,把决定权留给客户自己。”沈欣欣笑着说,“今天运气真好,几分钟就拿到一个VIP。”在行里其他同事眼中,这位年轻的90后的金牌理财经理之所以在一年多的时间内就从助理正式上岗为理财经理,并且

取得优异成绩,是因为她长相甜美,声音温柔,听她讲话永远不觉得是枯燥的

营销,而感觉是在唠家常。

而沈欣欣则认为,做好理财经理这个职务,首先要做好“角色扮演”,她说,在上年纪的客户面前,要做一个亲切的“女儿”,永远不要去打断长辈的谈话,先倾听,后陈述;在对待中青年客户时,要做一个资深的“专家”,每次有新老客户来都要和他们分享最近一些投资理财领域的动向和市场行情。沈欣欣说自己曾经遇到过一个中年台湾客户,因为第二次去找沈欣欣的时候,她正好有事不在岗,这名客户就愤愤然离开了,知道这一情况以后,沈欣欣觉得既委屈又失望,冷静下来以后她还是鼓起勇气做了这样一个决定:既然是因为我的失职导致客户生气离去,我不该就这么草草收尾,应该要向其道歉。于是沈欣欣忐忑地向客户致电,在电话中她没有继续聊产品,而是将她这次在工作中失误致以真诚的歉意。“我把她当我的朋友,我辜负了客户的信任,理应向她道歉。”沈欣欣说。令她喜出望外的是,这名台湾客户在隔了一周以后,竟然再次前来购买产品。

沈欣欣的聪明和亲和力让她在短短的一两年时间内积累了不少忠实的客户,但是她也深知,要获得长足的进步,仅仅靠自己的服务态度远远不够,为客户带来实实在在的盈利才是王道。沈欣欣是2014年从当地一家保险公司跳槽至理财岗位,全新的工作环境让沈欣欣充满了斗志,她在两个月之内就拿到了理财领域的两张资格证书。白天跟着师傅学习,晚上回家抱着电脑熟悉产品,将每一款产品不同特点分析归类,做成文档。“每个产品挂钩的大盘指数不一样,像那些浮动型收益就需要时刻关注产品存续期间的指数变化。”沈欣欣指着电脑,兴致勃勃地向记者介绍道。

从业一年半,名下管护客户超过800名,管理资产2个亿。沈欣欣的成绩也许在很多前辈中并不是很耀眼,但是这颗星正在以自己的方式在岗位上做出更大贡献。

(陈燕华)

业界精英谱

逾千位市民获得启东农商银行“富盈东疆”奖品



4月8日,由启东农商银行举办的“富盈东疆——好礼送回家”文明服务有奖征答活动的抽奖仪式在启东农商银行七楼会议室举行,一共有近百名客户代表参与了这次抽奖活动。最后特等奖起亚轿车由戴南生先生获得,另外有1300名的参与者获得了折叠自行车或电瓶车大奖。

“富盈东疆——好礼送回家”文明服务有奖征答活动从今年1月份开始,3月底结束,活动持续70天,共收集到80000多份有效的答卷。此次活动目的在于广泛收集社会各界对于银行文明服务的理解,让更多关心启东农商银行发展的客户、企业及社会各界人士共同见证启东农商银行发展历程与取得成就。

为了保证全市人民都能积极参与到这次活动中来,农商银行积极利用微信、网站、网点等多个宣传平台进行宣传工作。各个网点的工作人员还利用老百姓上集市购物的有利时机以及送福进农户、发放宣传单,做好对外宣传发动工作。

由于宣传工作到位,活动期间许多市民纷纷前往各个网点参与问卷填写,这次持续两个多月的宣传活动也进一步拉近了市民与农商银行的了解,银行也借此机会掌握了当下市民的资金需求,为银行的政策制定提供了参考意见。

(陈燕华 陶师君)