

邮储银行河北省分行

为小微企业开辟“绿色通道”

本报讯(杨艳 赵印辉)邮储银行河北省分行依托遍布城乡的网点优势,率先在邮储银行系统内试点开办小微企业贷款,并逐步做大做强,不断创新机制和产品,扩大服务覆盖面。截至2013年底,累计发放小微企业贷款905.31亿元,结余264.36亿元,惠及小微企业约15万户,为大小微企业融资开辟了一条“绿色通道”。

为小微企业的资金需求难题,先后开办了小额贷款、个人商务贷款、小企业贷款等信贷业务,并陆续推出下岗再就业小额贴息贷款、青年小额贷款、小企业保理业务、小企业动产质押业务等多个特色贷款产品。试点开办小微企业互惠贷、组合担保贷款业务,为具有“共同语言、共同需求”的小微企业搭建交流、共享、协作平台,使同一行业内诸多无

业无需抵押、质押即可获得资金支持。

为有效满足小微企业专业化、综合化的金融服务需求,着力打造小微企业金融服务特色支行,深入研究特色行业发展趋势、市场结构、微观经营主体,积极开发各类合作平台,立足于“三群”、“三链”(即:产业集群、总部集群、商业集群;产业链、销售链和供应链),采取以点带面、

资源批量开发行业上下游小微企业,为河北特色行业、产业集聚区、商圈提供专业、快捷、综合、优质的金融服务。

为有效解决小微企业融资难问题,服务实体经济,该行积极与搭建第三方平台,目前,已与省个私协、中小企业局、团省委、省妇女联合会以及多个行业协会、园区管委会进行了平台对接,建立了良好的协调机制,从企业融资、融资贴息等多个方面

为小微企业提供金融服务支持。2013年6月,邮储银行河北省分行与河北省工业和信息化厅签署了战略合作协议,共同推进工业转型升级和环境治理,建设工业强省,发挥各自优势。与此同时,积极搭建银担平台,与政策性担保公司开展业务合作,不断丰富小企业法人信贷产品模式,为小企业信贷业务的快速发展开辟新通道,为广大中小企业的融资增添新方式。

信息集纳

华夏人寿河北分公司开展“圆梦行动”

本报讯(通讯员马帅)日前,华夏人寿河北分公司“圆梦行动”捐助仪式在平山县会口小学举行。捐助仪式上,华夏人寿河北分公司向平山县寨北乡会口小学捐赠了3台太阳能热水器,同时还向平山县寨北乡会口小学1名特困学生和23名学生捐赠圆梦基金,配发书包、文具等学习用品以及生活用品。

唐山中行助推企业走出去

本报讯(通讯员李志超)今年以来,中行唐山分行坚持以服务地方经济发展为己任,以支持钢铁、水泥、煤炭等过剩产业转型升级、走出去开拓市场为着眼点,充分发挥自身国际业务优势,以跨境人民币业务为重点,努力为企业客户提供优质金融服务。该行成功为某企业海外水泥厂建设项目叙做唐山地区首笔对外直接投资跨境人民币业务,合计金额2.47亿元,为某钢铁企业钢材出口项目叙做1.32亿元跨境人民币远期信用证。截至4月末,该行今年共叙做跨境人民币业务11.99亿元,同比增长65.26%。

保定建行高开区支行投放商盟贷1000万元

本报讯(通讯员顾俊文)近日,保定建行高开区支行实现“商盟贷”业务首批4户、1000万元的投放。此笔业务的顺利投放标志着该行在批量化客户营销方式上有了新突破,对于提升小企业业务的市场竞争力,促进小企业业务向零售化转型起到了重要作用。

“银汉通”举办产品推介会



日前,河北银汉通电子科技有限公司产品推介会在石家庄举行。该公司推出的M020是一款为中小商户特别设计的移动互联网产品系统,综合了免费网络、移动支付、app综合体三大先锋产品优势。其手机pos机既可用于批发市场、中小商家,也可用于普通个人的收费服务。

工行河北分行营业部推动票据业务提速发展

本报讯(记者陈京芬)继5月14日召开全辖票据融资推动发展会后,工商银行河北省分行营业部票据中心于日前再次召开重点支行票据业务推动会,在8个工作日内,办理票据理财6500万元,办理票据贴现7786万元,占5月份发生额的66%,其中两个支行实现零突破;再贴现1.21亿元在人行审批中;票据理财达成意向2户,共计4亿元。工作中,该部及时调整票据中心负责人分工,由一名副行长专职负责票据业务;成立票据业务营销团队,进行任务细分,合力开拓新的业务合作伙伴;为客户量身定做理财方案,客户经理积极与各支行联系,根据客户的不同需求制定合理的营销方案;利用票据融资业务多元化发展,提升支行的票据业务收入贡献度。

工行河北分行营业部无极支行信用卡营销取得突破

本报讯(记者陈京芬)5月份以来,工商银行河北省分行营业部无极支行发动全体员工全员营销,积极挖掘客户资源,大力营销信用卡,截至5月20日,该行营销信用卡目标客户1100户,其中已面签300户,向信用卡部交表150户,有效提升了工行信用卡的市场竞争力。

该行通过信贷系统、营销系统和代发工资系统筛选目标客户,制定营销计划,逐户营销,由客户经理、前台柜员相结合加班加点录入扫描,对信用卡完成情况好的员工进行奖励,充分调动了全员营销信用卡的积极性,有力促进了信用卡业务持续发展。

人保财险张家口市分公司全力抢救客户获赞誉

本报讯(通讯员曹群)近日,人保财险张家口市分公司查勘员周光接到报案称:一辆到张家口旅游的江苏籍黑色轿车在市区某天桥上转弯时与一辆当地大巴车发生碰撞,轿车为一人保财险公司标的车,其乘坐人员中有一位携带儿童的妇女在碰撞中头部严重受伤。周光挂断电话后火速

赶赴事故现场。当周光在10分钟后到达事发地点时,现场已经一片狼藉,伤者被困在标的车内痛苦呻吟。情况紧急,救人生命刻不容缓!周光当下决定救人保财险公司标的车、楼上居民群众一起将伤者从事故车中抬上查勘车。这辆承载着生命重托的查勘车

一路疾驰赶往医院。由于送医及时,伤者的伤情得以有效控制。这场救命如火的人保版“生死营救”很好地展现了人保财险公司“以人为本”的优秀企业文化,用鲜活的实例印证了保险业的博爱精神,得到出险客户和围观群众的由衷感激和交口称赞。

做好家庭理财 喜迎“金马宝宝”

今年以来,不少新婚家庭都开始准备生个“金马宝宝”,从“二人世界”到“三口之家”,家庭结构的变化势必引起财务结构的调整。准爸妈们如何理财才能保障未来三口之家的幸福生活?

案例一:月入5000元的准妈妈李某和老公每月收入5000-6000元,房屋两套,一套房贷1500元/月,一套房贷700元/月,目前一套自住,一套年租金8000元。11月宝宝就快要出生了,李某和老公该如何理财?

案例二:股市被套牢,准爸爸张某32岁,月收入保底3000元,准妈妈月入3000元,已购2套房屋,每月房贷3400元,准爸爸张某购买有股票约13000元,现在被套,将来宝宝出生必定将入不敷出,怎么办?

中信银行理财师来为您支招:针对以上两个案例,家庭理财规

划主要侧重于开源节流。家庭收入全部为被动性工资薪金收入,没有主动性投资类收入。如果将来想要财务上较为自由,可以通过增加备用金、调整产品投资结构并增加教育金储备、保险规划来实现理财目标。

1、增加备用金:对于孩子刚出生的家庭,为应对突发状况,建议将储蓄存款留出3-6个月的家庭日常开支金额(即1.5万-3万),以备不时之需。可选择配置为银行开放式理财产品,货币基金等。目前中信银行在售开放式理财包括:超快车系列,目前预期年化收益率为4.3%左右;天天快车计划系列,目前预期年化收益率为4.25%左右。

2、调整产品投资结构:年轻的准爸妈家庭风险属性是成长周期家庭,流动性资产比例过高,风险承受能力较好,流动性资产比例较高,投资比

例过低,应适当调整,以增加理财收入的比重。除去备用流动资产后的储蓄存款可以进行综合投资,根据家庭当时的资金需求和安排,配置相应投资期限和目标收益的产品。建议适当选择一些银行稳健型理财产品、债券型基金、低风险集合理财产品等。目前中信银行稳健型理财产品推介:惠益计划系列,目前预期年化收益率为5.9%左右。

3、教育金储蓄:可将每月家庭收入除去固定生活开销及房贷后的剩余资金进行合理配置,例如通过为孩子购买教育金保险和基金定投来积累教育金。中信银行基金定投产品可以在较长一段时间内有效地摊低投资成本,并且在成本均衡的情况下获得较高的收益。

(理财非存款,投资需谨慎) 本报记者陈京芬

中国保险监督管理委员会河北监管局公告

Table with columns for '变更公告' (Change Notice) and '换证公告' (License Change Notice), listing various insurance companies and their details.