

多家银行下调存款类产品利率

10万元存两年利息少200元

河北日报记者 任国省

焦点新闻

4月15日,央行发布公告显示,决定于4月25日下调金融机构存款准备金率0.25个百分点(不含已执行5%存款准备金率的金融机构),为加大对小微企业和“三农”的支持力度,对没有跨省经营的城商行和存款准备金率高于5%的农商行,在下调存款准备金率0.25个百分点的基础上,再额外多降0.25个百分点。

记者近日走访省会各银行机构发现,五一过后,多家银行存款类产品利率均有不同程度下调,产品包括大额存单、定存、特色存款和结构性存款等。

存款利率真的降了

此次受关注较大的是大额存单利率的下调。2015年6月2日,中国人民银行公布的《大额存单管理暂行办法》,将大额存单定义为是银行存款类金融产品,属一般性存款,但对比一般定期,大额存单更具灵活性,可以转让,

现行该产品的个人投资人认购起点金额为不低于20万元。一般情况下,大额存单利率要比普通定期存款高零点到一个百分点到一个百分点,高峰时,个别小银行大额存单利率曾到5.45%,大型银行曾经也能够到4.18%甚至4.25%的利率。

“听说利率要下调,近期经常有客户咨询大额存单产品。”某银行工作人员表示,目前还未有明确下调大额存单和定期存款的通知,但大概率会下调。“这也不是什么好事,我们也不想宣传。”

某股份制银行工作人员表示,目前3年期大额存单利率为3.45%,但后期也会降至3.2%或2.9%左右。调整之后,很多银行大额存单利率都有可能维持在3.25%上下的水平,个别银行甚至有可能下降到3%以下,如此一来,大额存单的利息优势将不再明显。

除大额存单,普通定期存款利率也在下调。某国有银行工作人员告诉记者,此前该行2年期普通定期存款利率是2.6%,调整后为2.5%;3年期普通定期存款利率由3.25%下调到3.15%。

“以10万元存2年期定期存款计算,本次利率调整前到期可获得利息5200元,调整后即可获得利息5000元,相差200元。”该人士说。

存款市场几乎是一个完全靠利率取胜的市场,竞争激烈,因此有部分银行处于观望状态,预计短期内不会对存款利率上限进行下调,更多中小银行正在研判是否跟进这一措施。业内预计还会有更多银行进行调整,降低存款利率水平。“目前我们银行结构性存款收益区间在3.4%-3.998%,保底3.4%。另外,像一年期3.5%的特色存款产品,都有下调的可能。”一位不愿具名的银行相关人士介绍。

多次引导让利实体经济

银行下调存款利率会让居民利息收入减少,但这一举措也将带来鼓励居民消费、降低企业信贷成本、拉动实体经济的深层连锁效应。

今年以来,多重因素共同加剧经济压力,银行业承担着让利实体经济的社会责任,净息差持续承压,监管多次引导存款利率下降有利于降低负债成本、支撑银行息差。

当前国内经济面临的不确定性很大,监管部门要切实引导实体经济融资成本下行,关键就是要引导中长期存款利率下行,此次鼓励中小银行调降的主要就是一年期以上大额存款利率,希望通过降低存款利率,从而降低贷款利率,为实体经济提供更多低成本金融支持。

央行此前发布报告指出,长期以来,我国存款市场竞争较为激烈,特别是个别银行因高风险经营、盲目追求规模而高息揽存,使得正常经营的银行也不得不跟随定价,出现“环银行定价”问题,从而阻碍了市场利率向存款利率的传导。如果存款竞争无序,存款利率就会上涨。经营不好的银行,因拉不到存款,就利用高利率诱惑老百姓存款,这样就会把存款利率抬高,贷款利率很难降下来,企业融资成本也会随之升高。

业内人士建议,在存款利率下调过程中,为避免出现存款大搬家情况,各银行需努力提升综合服务能力,发挥自身优势,错位竞争,提供差异化金融服务,提高存款服务的市场竞争力。

廊坊市银行保险业

提高新市民金融服务可得性和便利性

河北日报(张会平、高红枫)廊坊银保监局指导全市银行保险机构提高新市民金融服务的可得性和便利性,助力新市民在城镇创业有路、就业有助、乐业有道。

优服务,助力创业。霸州舜丰村镇银行开发“新市民专项贷”,用于本地新市民扩大生产经营规模、自主创业等途径,额度最高15万元,期限最长3年。

强保障,稳定就业。国寿财险廊坊中支重点围绕快递物流、家政服务、建筑施工等吸纳新市民就业较多的行业提供专属保障产品,如企财险、雇主责任险、建工意外险、家政服务责任保险、农民工工资支付保险等。新华人寿聚焦建筑工人、快递员、网约车司机等

职业风险较为突出的新市民群体,大力发展建筑工程意外伤害保险、团体人身意外伤害保险,附加团体人身意外伤害医疗险等险种销售力度,扩大保险保障覆盖面。

廊坊市银行保险业机构帮助新市民在养老、医疗保障、生活服务“补短板”。廊坊银行通过提供代发工资解决方案,优化对新市民工资发放和管理等金融服务,结合“工薪贷”为在本地优质企业就业或本行代发工资的新市民提供短期资金周转服务。中国人寿廊坊分公司推出“国寿鑫享宝”专属商业养老保险,涵盖快递员、网约车司机等新业态从业人员,实现为新业态从业人员提供养老保障。



腾讯理财通日前发布的《90后理财与消费报告》显示,98.4%的“90后”认为生活有压力,住房、汽车是主要压力来源,对恋爱消费,男生压力明显大于女生。“90后”更喜欢通过互联网理财。报告显示,84.5%的“90后”选择了互联网平台,远远高出选择银行等传统理财渠道的比例。

学会讲精彩的金融故事

“河北省金融机构新闻写作培训班”线上举办 观看人次破百万

河北日报(记者任国省)融媒体时代,媒体资源和宣传方式呈现多元化、新型化趋势,金融机构如何顺应时代发展要求,把握媒体传播规律,打造含金量高、服务性强的金融宣传品牌,是做好金融新闻宣传工作的一个重要命题。

为切实做好金融新闻宣传工作,帮助银行保险机构宣传人员提升媒体运营及舆情应对能力,加大河北金融正面发声,助力行业品牌建设,5月19日上午,由河北省保险学会、河北省银行业协会主办,《河北日报·金融周刊》承办的“河北省金融机构新闻写作培训班”在线上举办。全省银行保险机构的宣传骨干和通讯员积极参与,观看人次破百万。

河北省保险学会常务副会长、秘书长黄英爽表示,信息时代,行业高质量发展更需要良好的宣传环境和舆论氛围。用心讲好金融故事,传播正能量,为行业高质量发展蓄势赋能,金融机构宣传工作者迫切需要提升这方面的本领。

河北省银行业协会常务副会长、秘书长穆闯认为,此次培训旨在充分调动金融机构新闻写作的积极性和创造性,从而进一步提高全省金融系统的新闻宣传水平,充分展现新时代金融行业的崭新风貌。

河北日报报业集团高级记者、燕赵都市报

原副总编辑韩自贤以《学会讲精彩的金融故事》为题,结合《河北日报·金融周刊》见报稿件,以具体鲜活的实例来讲解如何发掘日常工作中的新闻“富矿”,如何提炼总结典型性、创新性的工作亮点,如何找准新闻宣传切入点和落脚点,向社会传递金融行业“好声音”。

“这次培训让我们的新闻宣传工作打开了新脑洞、有了新思路。”太平人寿河北分公司邹宁表示,此次培训让他发现了自己工作中的一些问题,并给出了具体可行的解决方案,“感觉特别受用”。

“授课深入浅出,实际案例多,通过直观的对比,令人印象深刻,对我们来说,能更好

接受和应用。”富德生命人寿河北分公司黄东滨如是说。

而中国太保产险河北分公司更是以此培训作为该公司主动学习、提升写作能力的契机,培训结束后,立即组织一次参训员工新闻写作考试考核,有效巩固培训效果。

此次金融云课堂是“非常时期”下打造,提升金融宣传品牌做的有益探索,也是河北日报报业集团对“新闻+政务服务商务”运营新模式的一种尝试。下一步,河北日报“金融云课堂”还将利用媒体优势,整合多元化的师资力量,链接全媒体资源,举办“新闻图片拍摄与选材”“新媒体的制作运营”“新闻舆情管理与危机公关”等系列精品课程。在云课堂里,大家不仅可以见到心仪的媒体界大咖,聆听他们的故事和课程,提升自己的媒体素养,还能获赠结业证书和通讯员证,优秀稿件还可优先在河北日报客户端、《河北日报·金融周刊》等平台发表。

今后还有哪些精彩陆续启幕?如何获取这样的机会?请广大金融机构继续关注河北日报“金融云课堂”。

创新涉农服务 赋能乡村振兴

——邮储银行邢台市分行精准对接梅庄村特色优势产业

河北日报通讯员 张东昌 董瑞鑫



邮储银行信贷客户经理到梅庄村农户苹果园查看种植情况。河北日报通讯员 赵昌摄

位于邢台市隆尧县东部的梅庄村,现有人口1621人、428户,耕地面积4750亩。依靠土地资源,该村发展以梅庄国红苹果、克瑞森葡萄、生态有机大桃等特色农业为特色的特色农业,在2016年被农

业农村部命名为第六批全国一村一品示范村。

为助力当地特色农业发展,邮储银行邢台市分行聚焦“一行一品、一县一业”助农兴村发展部署,精准对接梅庄村特色优势产业

发展思路,深入走访调研当地农户融资需求,采取多种措施,不断健全专业化农服服务体系,为梅庄村特色产业发展打通金融服务进村“最后一公里”。

深入调研+精准帮扶 为当地产业发展提供指导

邮储银行邢台市分行围绕梅庄村特色产业金融扶持政策,该行负责人多次深入梅庄村开展调研指导工作,将梅庄村作为该行打造信用体系建设、助推乡村振兴的试点,深耕细作,提供最大支持。得知该村产苹果木专业合作社在种植苹果的基础上尝试羊肚菌种植后,该行多次实地考察,除了提供金融资金支持外,还向合作社引荐农科院教授、气象专家,协调邮政公司在电商和物流方面提供政策支持。

创新产品+组合订制 为农户提供全方位金融服务

自2012年邮储银行向梅庄村发放第

一笔传统农户保证贷款以来,始终围绕梅庄村特色农业发展规模及特点,不断创新贷款产品,探索平台合作模式,利用自身金融服务专长,专门为当地农户推出“果蔬赋能组合贷”(包括创业担保贷、传统小额贷款、平台冀农担贷、信用贷),从个人创业到扩大规模,从最初的5万元贷款到合作社500万元贷款,从担保类到信用类,满足农户全方位需求,真正做到一户一策、量身定制。在邮储银行邢台市分行的支持下,隆尧县梅庄苹果种植行业不断发展壮大,现种植果树面积达4000亩。

科技支撑+优化服务 为农户提供便捷业务办理渠道

梅庄村距离县城20多公里,过去当地农户想要办理金融业务还需要专门去县城。为更好满足农户业务办理需求,邮储银行信贷人员利用移动展业上门服务,减少中间环节和客户等待时间,赢得了“流动银行”这一口碑,将“银行柜台”搬到农村,受到当地农户一致好评。

同时,该行还设立“绿色通道”,对符合要求、急需资金的农户简化流程,当日申请,当日放款。通过信用体系建设,推出线上信用用户贷款,助推乡村振兴,目前,梅庄村已创建信用用户222户,贷款授信40余户,放款179万元。全市共建设信用村1912个,评定信用用户19205户。

合众财险累计亏损超3亿元

过度依赖车险业务不利于险企发展

河北日报(记者任国省)近日,合众财产保险股份有限公司(以下简称“合众财险”)发布的2021年年报显示,2021年该公司实现营业收入1.68亿元,同比增长1.42%。其中,保险业务收入为1.78亿元,同比减少18.77%,实现净亏损0.92亿元,亏损额同比扩大81.75%。在投资收益方面,2021年,合众财险的投资收益为0.33亿元,同比增长113.87%。

这是吉利控股入股后,合众财险交出的首份“成绩单”。2021年3月,经北京银保监局批准,合众财险股东将持有的合众财险33.33%股权转让给吉利控股。由于《保险公司股权管理办法》规定,单一股东持股比例不得超过保险公司注册资本的三分之一。因此,吉利控股认购合众财险33.33%股权,被业内视为“顶格认购”。股权转让事项尘埃落定不足一月,合众财险随即于2021年4月发布6亿元的增资计划,并于2021年6月获批成功增资。不过,从业绩情况来看,虽获得吉利控股入股和6亿元增资,但合众财险并没有实现扭亏为盈,甚至其净亏损幅度同比扩大,保费收入也呈下滑趋势。成立至今,合众财险尚未进入盈利周期,累计亏损超3亿元。

从业务结构来看,合众财险一度倚重车险业务。成立首年,合众财险仅经营车险业务,其保费收入全部来自车险。之后经营范围新增企业/家庭财产保险及工程保险(特殊风险保险除外),但车险保费占比仍然较重。合众财险的主营业务仍是车险业务。

数据显示,2021年合众财险的机动车辆保险保费收入为1.69亿元,占总保费收入占比为94.9%。虽然保费收入占比高,但合众财险的车险业务并未实现承保盈利,2021年承保亏损为1.05亿元。

近年来,财险公司为摆脱对车险业务的依赖,正加大力度发展非车险业务,尤其是车险综改后,很多保险公司转战非车险,以致非车险市场竞争更加激烈。曾经信用保证保险业务一度成为拉动非车险业务增长的利器,然而,受宏观经济下行等因素影响,融资类信保业务承保风险也随之暴露,承保亏损严重。

显然,过度依赖车险业务,并不利于险企发展,但车险在相当长一段时间内仍会占据重要地位,合众财险需寻找新的盈亏平衡点。

邮储银行石家庄市分行

扎实推进信用村建设

河北日报(通讯员张圆圆)为更深入做好三农金融服务工作,邮储银行石家庄市分行近年来充分发挥专业优势和网络优势,深入推进农村信用体系建设,持续深化金融产品和服务,加大农村地区信贷支持力度,全面助力乡村振兴。

该行优先选择特色优势产业集中、信用环境良好、资金需求旺盛的行政村,充分发挥村两委和致富带头人作用,扎实推进信用村建设和信用用户评定工作。截至2022年一季度末,已累计评定信用村镇2272个,信用用户3.38万户。

在信用村建设的基础上,邮储银行石家庄市分行还充分运用大数据技术,推出了线上信用用户贷款。这是一款专门针对信用用户的纯信用类贷款,无需抵押担保,能够着力破解农户信息不对称、抵押担保难等难题,且随支随用,灵活方便,在手机银行上就可操作,可有效保障农户生产经营。截至3月末,邮储银行石家庄市分行已累计为92户信用用户发放贷款477万元。

南寨乡北寨村的80后小伙小武,就是信用贷款的受益者。小武种植生姜80亩,2022年初,他想扩大规模,把种植面积再扩大20多亩,但资金成了难题,要贷款又没有合适的抵押物。今年2月,邮储银行石家庄灵寿县支行来到他村里宣传信用用户贷款,他了解到这款产品不用抵押,且支取灵活,就果断提交了申请。支行客户经理通过实地走访经营地,为其办理了贷款。很快,小武就收到了贷款6.6万元,他将这些资金用于购买化肥、姜种、地膜等,目前,年种植规模扩大到了100多亩,成了村里的致富带头人。

唐山银行业多措并举支持“专精特新”企业发展

河北日报(通讯员谷利会)近来,唐山银行业机构积极对接“专精特新”企业融资需求,创新服务和产品,利用科技赋能,加大对“专精特新”企业的金融支持力度。截至2022年3月末,辖内有29家银行机构为“专精特新”企业合计提供贷款50.17亿元,较年初增加3.1亿元,增速6.57%,高于各项贷款增速2.45个百分点。

强化政策保障,加大信贷资源倾斜。辖内机构将“专精特新”企业产品覆盖率纳入全年考核主体指标,积极开展“专精特新”主题营销,成立服务团队,切实保障信贷资源向“专精特新”行业及企业倾斜。

创新产品和服务,实现精准金融滴灌。持续下沉金融服务,对接“专精特新”企业融资需求,创新评价体系,优化审批流程,搭建专属撮合平台,助力“专精特新”中小企业转型升级发展。如建设银行唐山分行依托大数据优化科技企业专属评价体系,满足企业创立、技术研发、成果转化等不同阶段的融资需求,形成了覆盖“专精特新”企业成长周期的融资链条。

完善差别化利率体系,降低融资成本。根据“专精特新”企业经营、税务、知识产权等特点,银行机构积极提供小额、短期、信用类融资专属信用融资,并对利率进行统一和规范,切实降低企业融资成本。如交通银行唐山分行给予“专精特新”小巨人企业新发放贷款50bp的FTP补贴;唐山农商银行对税务评级M(含)级以上的“专精特新”企业实施最高300万元信用贷款的优惠政策。