

加快货币金融政策落地 惠及受困群体和重点领域

近日,国务院推出稳住经济的一揽子政策措施,其中有不少货币金融政策。这些金融政策如何精准惠及受困群体和重点领域?又怎样落到实处?中国人民银行相关负责人表示,近日进行了解读。

强化政策引导 聚焦市场主体

由于疫情多点散发,市场主体特别是中小微企业、部分行业和群体受到较为严重的冲击,对政策支持需求迫切。国务院近日印发《扎实稳住经济的一揽子政策措施》,推出六个方面33项措施。

“其中,货币金融政策主要是5项,还有其他配合性政策11项。”中国人民银行副行长、国家外汇管理局局长潘功胜在当日人民银行、外汇局举行的新闻发布会上表示,一揽子货币金融政策强化政策引导,发挥市场作用,及时精准惠及受困的群体和重点领域,助力稳住经济大盘。

他强调,在实施货币信贷政策时要注重把握好几个原则:一是在稳定经济增长的同时,有利于经济长期可持续发展。二是在稳定经济增长的同时,保持就业稳定、价格稳定和国际收支平衡。三是在稳定经济增长的同时,指导金融机构坚持市场化和审慎经营,有效防范金融风险。

在聚焦市场主体方面,此次一揽子货币金融政策提出,鼓励对中小微企业和个体工商户、货车司机贷款及受疫情影响的个人住房与消费贷款等实施延期还本付息,加大普惠小微贷款支持力度。

人民银行货币政策司司长邹澜介绍,此次政策支持力度更大,央行通过普惠小微贷款支持工具提供的激励资金比例

由1%提高到2%;受益面更广,政策支持对象增加了受疫情影响严重的货车司机等人群,将货车司机贷款、商用货车消费贷款以及个人住房、消费等贷款纳入了延期范围;支持方式有创新,针对三类非银金融机构推出货运物流主题金融债券等。

支持重点领域 扩大有效投资

近年来,围绕支持普惠金融、绿色发展、科技创新等国民经济重点领域和薄弱环节,央行创设了多种结构性货币政策工具,激励商业银行优化信贷结构。央行4月创设了科技创新和普惠养老两项专项再贷款,5月份创设了交通物流专项再贷款,近期还增加了民航应急贷款额度1500亿元,并适当扩大支持范围。

数据显示,截至4月末,全国支农支小再贷款余额1.86万亿元,同比增加5294亿元;截至5月末,已累计发放碳减排支持工具和支持煤炭清洁高效利用专项再贷款2108亿元。

为加速一揽子政策举措落地见效,潘功胜表示,将通过用好结构性货币政策工具,加大对交通物流、粮食能源安全、科技创新、产业链供应链稳定等重点领域的金融支持。

另外,在扩大有效投资方面,潘功胜介绍,央行将持续引导金融机构增强信贷总量增长的稳定性,通过建立政银企对接机制,加大对水利、交通、能源等基础设施建设和重大项目等重点领域的信贷支持。

邹澜表示,央行调增政策性开发性银行8000亿元信贷额度,指导政策性开发性银行加快项目储备,提高基础设施领域的贷款投放能力。同时,撬动商业银行和社会资金加大融资

支持,鼓励通过银团贷款、购买专项债券等方式,共同支持基础设施建设。

降低融资成本 着力稳外贸外资

近期,央行推出一系列举措降低企业融资成本。5月15日全国首套房商业性个人住房贷款利率下限下调20个基点,5月20日5年期以上贷款市场报价利率(LPR)下降15个基点,主要金融机构也已下调1年期以上期限定期存款和大额存单利率。

“深化LPR改革,发挥LPR的指导性作用,带动企业贷款利率稳中有降。”潘功胜介绍,1月至4月企业新发放贷款平均利率4.39%,是有统计以来的低位。

当前,外贸发展面临着严峻复杂的国内外形势。“外贸外资企业在跨境贸易投资中使用人民币,可以减少汇率风险、降低汇兑成本。”人民银行宏观审慎局局长李斌表示,近期,人民银行持续优化跨境贸易投资人民币结算环境,取消外商直接投资业务相关专户管理要求,稳步开展结算便利化试点,支持银行“因企施策”满足外贸企业汇率避险需求。

数据显示,1月到4月,我国货物贸易人民币跨境收付规模合计2.2万亿元,同比增长26%;直接投资人民币跨境收付规模合计1.9万亿元,同比增长19%。

近期,国际货币基金组织执董会完成了5年一次的特别提款权(SDR)定值审查,并将人民币权重由10.92%上调至12.28%。“这是对人民币可自由使用程度提高的认可,也是国际社会对我国改革开放和经济社会发展取得成就的充分肯定。”李斌说。

吴雨 刘开雄

开展消防培训演习

人保财险济宁市分公司

开展消防培训演习

为了增强员工的安全防灾意识,日前,人保财险济宁市分公司围绕“减轻灾害风险 守护美好家园”防灾减灾主题,组织开展了消防安全知识培训暨本部大楼消防安全疏散演练活动。

该公司组织本部大楼各“安全员”进行消防安全知识学习培训,重点学习如何防范火灾、消除隐患,如何面对火情以及消防疏散的注意事项。培训结束后,随着消防警报铃的响起,公司大楼全体人员根据疏散应急预案从就近消防楼梯迅速撤离。演练过程中各“安全员”与公司安保人员引导与指挥员工有序疏散,迅速撤离至公司后院空旷地段。

为进一步加强员工的消防安全实操能力,他们还组织员工进行消防器材实际操作,提升了员工消防安全意识和能力。

张云清

中国平安

启动2022年保险节 打造一站式保障体验

近日,中国平安宣布启动2022年保险节。此次活动以“家的平安,交给平安”为主题,聚焦家庭客群,旨在通过重疾保障、年金储蓄、家财意外、健康医疗等险种,为中国家庭提供“省心·省时·省钱”的一站式保障服务体验。

结合不同家庭的个性化诉求,中国平安全面整合旗下寿险、产险、健康险、养老险及平安银行等多家子公司的产品及服务,活动主推“盛世金越”“e生保”“家财险”“平安幸福家庭信托账户”等产品,全面覆盖风险防御、子女教育、资产保值增值、健康医疗及品质养老等场景。

本次保险节,平安人寿推出“御享、盛世、智盈、如意”四大系列产品,均覆盖重疾、意外、医疗、寿险、储备和养老六类服务,帮助客户应对疾病、养老、子女教育、财富传承等问题。“保险节”活动通过综合账户和多种到店、到家、在线的服务,一站式满足家庭生活全方位需求。

崔培娜

新华保险

上门鉴定显温度

夏女士来自于湖北省宜昌市一个普通的农村家庭,自幼父亲因病离世,作为家里唯一的孩子,她早早地扛起了照料母亲的责任。考虑到母亲日渐年迈,自己又无法时刻陪伴母亲身边,2010年10月,夏女士为母亲投保了《吉星高照A款两全保险(分红型)》和《附加08定期重大疾病保险》,保额3万。

2021年5月,花甲之年的母亲突发脑中风,虽经治疗挽回了生命,但出院时仍然遗留左侧肢体偏瘫,生活不能自理。夏女士想起10年前为母亲投保的保单,第一时间向保单服务人员了解保险责任,并拨打了新华保险95567客户服务热线报案。通常情况下,确定肢体功能障碍需要前往专业的司法鉴定机构实施鉴定,考虑到夏女士的母亲实际身体状况,鉴定费用承担的困难,新华保险宜昌中支决定启动一级鉴定,由理赔人员上门探视并实施鉴定。最终,公司全额给付3万元重大疾病保险金,金额虽然不高,但贴心的上门鉴定和快速理赔让夏女士感受到了温暖,免去母亲往返鉴定机构的路途颠簸,也省去了近千元的鉴定费用支出。

新华

太平人寿

赔付甲状腺癌客户50万元

泰安的王先生正是打拼事业的黄金年龄,但巨大的工作压力和不规律的作息让他长期处在亚健康状态。2020年,他在参加单位统一体检时发现甲状腺结节,2022年3月复查时被确诊为甲状腺癌,医生建议住院进行手术治疗。想到房贷、车贷还有孩子的学费,让王先生倍感压力。万幸的是王先生早在2017年就为自己购买了一份太平人寿的重疾险,能够解决经济上的困境。

出院后,王先生在太平人寿泰安中心支公司工作人员的提示下收集好了必备资料,来到柜面申请理赔。很快,太平人寿便通过审核,快速赔付50万元。

彭宪瑞 张明霞

泰康人寿

“保险+服务”为孩子构筑全方位保障

近日,泰康人寿“爱家之约”推出少儿专属年金产品,为孩子一生的财富做好规划和保障。

爱家之约(财富版)保险产品计划通过“1+N”年金产品体系,为客户及子女提供一生财富规划。其中主险惠赢人生(爱家版)年金保险(分红型)0-70岁均可投保,父母和孩子都可以投保。本次爱家之约全新升级,在服务端推出家庭会员服务体系,一人加入,全家共享健康服务。通过家庭积分账户,客户及家人可以兑换检查服务、预防服务、治疗折扣等齿科服务,还可享有泰康家庭医生服务,实现图文问诊、视频问诊、在线购药等健康管家服务,让孩子随时随地享受贴心、便捷的医疗健康服务,拥有“掌上家庭医生”,还可在每个城市的泰康大健康中心线下参与家庭日活动,共享泰康大健康生态体系,通过“保险+服务”为孩子构筑全方位的保障。

刘敏

金融

农行济宁分行

紧盯夏种夏收三大环节 打好金融服务组合拳

芒种至,小麦黄。走进田间地头,金黄的麦浪起伏,到处洋溢着丰收的喜悦。“今年雨水足,小麦品质好,产量高,现在收购价一斤比去年涨了3毛多,多亏农行150万元的贷款支持,收储小麦更有底气了。”家住嘉祥新梁庄村的梁本龙看着满仓的新麦满脸笑容。

梁本龙经营粮食购销多年,经营的粮食收购点深受周边农户欢迎,是远近闻名的收粮大户。今年小麦还没“开镰”,梁本龙就忙着筹措资金,准备大干一场。了解到他的需求后,农行嘉祥支行安排专人跟进对接,根据实际经营情况和用款周期为其推荐了“齐鲁富民贷”,几天时间150万元贷款就发放到了他的手中。“种粮确实不易,现金充足保证粮出手、钱到账,农户们才更安心”。

入夏以来,农行济宁分行紧盯夏种夏收“农机、农资和农户”三大环节,精心部署,细化措施,主动打好金融服务“组合拳”,全力支持辖内农户做好夏收、夏种、夏管工作,为服务“三夏”生产保驾护航。

中国民生银行济宁分行

暖心服务助力高考



6月7日,中国民生银行济宁分行组织金融知识宣传员深入育才中学高考考点及周边场所,积极开展“助力高考与您同在”主题宣传。该行为考生、家长送上矿泉水、扇子、口罩等物资,传递“银行人”对考生的真诚祝福。宣传员深入考点周边,积极向等候的家长、爱心接送司机以及商户宣传防范电信诈骗和非法集资、反洗钱、金融消费者权益保护等金融知识,向他们介绍高考涉考金融诈骗的防骗小妙招等。

通讯员 张琪 摄

恒丰银行济宁分行

聚焦“三农”资金需求 优质服务拨响金“蒜”盘



为进一步服务实体经济,全力支持金乡大蒜产业链发展,恒丰银行济宁分行立足群众实际需求,成立专项服务队,不断为蒜农、蒜商送去“及时雨”。

金乡县马庙镇杨关庄村蒜商老杨表示,“多亏咱恒丰银行发放的285万元‘惠农贷’,解了我的燃眉之急。”大蒜行情逐步稳定,老杨打算继续稳步扩大经营规模,而购销大蒜和初加工业务占用了大量的流动资金。“恒丰‘惠农贷’满足了我的资金需求,恒丰银行给了我扩大经营的底气。”老杨说道。

进入大蒜收购旺季前,恒丰银行济宁分行提前准备,充分利用电话、微信等媒介,积极拓宽贷款受理渠道,保障疫情防控要求前提下,安排服务队深入田间地头实地走访,搭建“线上+线下”办公服务模式。针对蒜农、蒜商资金需求的流动性和时效性明显提高等特点,服务队及时对接,开辟专属绿色通道,跟进贷款投放,有效解决了蒜农、蒜商流动资金不足,常规贷款审批速度慢等问题,为他们带来了及时的资金帮扶。

记者 彭姝 通讯员 孔莹莹

工行济宁分行

加强反诈宣传力度 防范电信网络诈骗

为进一步落实做好打击治理防范电信诈骗“全民攻坚”反诈治理活动,工行济宁分行充分利用自身科技和融安e信大数据优势,加大反诈、防诈配套资源投入,加强反诈宣传力度,全面做好打击治理防范电信诈骗宣传教育,切实保护人民群众合法权益。

持续加强营业网点开展防范电信诈骗宣传教育。该行在所辖行营业网门头LED屏和客户等候区内显示屏滚动播放宣传标语和相关金融知识,不断提醒客户识别、防范各类诈骗,通过大堂经理口头讲解、发放宣传手册,全面、充分、及时的向客户提示新型电信诈骗案件的危害性和风险。

严格执行预防电信诈骗筛查操作流程。该行积极培训员工认真学习电信诈骗案例,提高客户身份识别能力,严格按流程进行身份证联网核查,同时,强化落实组织防诈骗应急演练工作,模拟反诈、防诈真实环境。该行对所有通过工行网点、ATM以及网上银行办理的汇款进行实时筛查,如发现收款账户为涉案黑名单即自动阻断,对于可疑交易,及时向客户提示汇款风险,劝阻客户终止与风险账户的交易,避免客户资金损失。严格执行账户实名制管理规定,加强客户真实性身份核实,认真核查清理假名银行卡账户,不断提升银行卡安全管理水平。

王剑青

中行济宁分行

为巾帼企业纾困解难

为进一步落实金融支持妇女就业创业相关政策,精准帮扶济宁市巾帼企业,近日,中行山东省分行联合妇联在济南启动“百场千企”助企纾困银企对接活动,中行济宁分行分会场同步开展,市妇联及30余位女企业家在分会场参加了现场对接。

据悉,该行推出“巾帼惠企贷”授信方案,以金融之力帮助“妇字号”企业和优秀创业妇女,支持更多妇女投身创新创业就业实践,为巾帼小微企业“雪中送炭”。会上,中行济宁分行与济宁市女企业家协会共同签订《企业成长顾问合作协议》,致力于提升金融服务企业质效,为巾帼企业提供金融顾问专家咨询服务,由授信专家为企业量身定制金融服务方案,助力“妇字号”企业发展。

孟玉

浦发银行济宁分行

为老龄客户提供贴心服务

为推动老年人金融服务提档升级,更好地帮助老年人享受技术发展红利,跨越“数字鸿沟”,浦发银行济宁分行不断加强对接老年客户的服务水平,持续提升老年客群的金融服务满意度。

尊重老年客户意愿,为老年客户提供无微不至的服务。浦发银行通过案例探讨、情景再现等方式,增强员工为老年客户提供更加细致耐心的服务自觉性。同时,梳理服务流程和服务细节,全行员工不断改进服务流程,因人而异引导老年客户办理业务。

完善适老服务实施,加强老年客户人文关怀。该行针对老年人金融服务需求,改善网点服务环境和服务设施设备,优化服务流程和服务标准,网点配置老花镜、轮椅、玻璃门防撞提示、无障碍通道等老年客户必要设施,对行动不便的高龄客户,银行工作人员主动协助客户叫号、咨询、复印证件等。对周期性集中购买国债,定期存款支取的业务,提前安排人员,减少等待时间,提高老年人金融服务满意度。他们制作自助设备和网银操作明白纸,加强大堂经理讲解引导服务,让老年客户逐步学会使用电子银行和自助设备终端。

加强金融知识宣传,保障老年客户的合法权益。该行利用各种宣传手段,充分发挥大堂经理作用,对银行自助系统的优势和使用的办法、系统的安全度等进行全面系统地宣传和介绍,提高老年人对金融电子化设备服务方式的认知度和利用率。组织人员定期深入到社区、养老院,了解老年人金融服务需求,开展有针对性的金融知识宣传科普活动。

丰富适老金融产品,规范适老金融产品销售。针对老年人偏稳定保守的金融需求特征,该行定期收集、整理老年客户理财的各类信息,加大产品的风险提示和信息提醒,努力为老年客户提供与之风险承受能力相一致的理财产品。

孙莹