南阳银保监分局

巧引金融活水 润泽实体发展

本报讯（通讯员**王苗苗**）为维护我市金融秩序，助推区域经济发展，南阳银保监分局积极开展银行业助推实体经济发展“春雨”行动，巧引金融活水，润泽实体发展。

聚焦目标促落实。南阳银保监分局通过充分研讨，提出民营企业“千家百亿”计划，同时针对小微企业、扶贫信贷及金融服务乡村振兴三大领域设立定性目标。通过定性与定量相结合，引导我市银行业金融机构改善民营企业、小微企业、三农、扶贫金融服务，促进南阳经济高质量发展。

聚焦弱点促发展。引导辖内银行充分调研，稳妥支持民营企业，夯实“两增两控”目标；紧紧围绕党的十九大关于实施乡村振兴战略及打赢脱贫攻坚战的重要部署，不断增加金融支农资源，力争实现基础金融服务全覆盖，并进一步做好金融支持深度贫困地区脱贫攻坚工作。通过强化薄弱领域的金融服务，提高南阳市金融发展的普惠水平。

聚焦服务促提升。督导各行通过创新服务提升工作成效。在风险可控的前提下，加强小微金融与大数据、人工智能的深度融合，创新金融产品和信贷模式；完善“银税互动”、“银商合作”和“信用南阳”工作机制，提升服务质效；深化“银担合作”和“银保合作”，探索“政府+银行+保险”多方参与、风险共担的合作经营模式，通过利益融合、激励相容，实现增信分险。

聚焦督导促成效。加强辖内银行组织领导，建立一把手负责的“春雨”行动领导小组，把任务分解到有关部门和分支机构。同时，分局坚持贷款户数和金额并重的考核机制，分季度进行督导。由主管局长带队深入机构，通过听取汇报、组织座谈、调阅资料、现场跟进、实地察看等方式，步步夯实“春雨”行动成效，使金融活水更好激发实体经济活力。⑩10

中原银行

邓州湍滩支行成立

本报讯（特约记者**潘 毅**）3月28日，中原银行与邓州市湍滩镇签约首份普惠金融战略合作协议，中原银行邓州湍滩支行成立。

此次与邓州市湍滩镇开展普惠金融战略合作，是中原银行邓州支行落实普惠金融政策，加快推进乡村振兴的有益尝试；也是进一步加强县域支行经营能力，深化县域金融服务，拓宽乡镇金融市场，全面提升综合服务能力的重大举措，将有效改善湍滩镇的金融支付条件，优化该镇投融资环境。

下一步，中原银行邓州湍滩支行将严格执行总行“上网下乡”战略，全面贯彻落实普惠金融政策，为乡村振兴、富民强镇作出积极贡献。⑩4

中信银行

经营效率稳步提升

本报讯（特约记者**武 阳**）3月26日，中信银行股份有限公司公布了2018年年度业绩报告。年报显示，中信银行着力推进零售业务转型，努力推动对公、零售和金融市场业务，形成“三驾马车”的良好结构。

报告显示，2018年中信银行集团经营效率稳步提升，业务结构持续优化，特色发展有序推进，实现净利润445.13亿元，增长4.57%，为近5年来最大增幅；资产规模保持合理增长，总资产突破6万亿元。

资产质量得到提升。报告期内，逾期90天以上贷款占不良贷款的比率为92.41%，比上年末下降16.97个百分点。拨备覆盖率和拨贷比分别为158%和2.8%，均满足监管要求。

中信银行全面启动对公业务转型。报告期内，中信银行集团对公存款余额比上年增加847.63亿元，继续保持股份制银行领先地位。

零售银行取得新突破。中信银行集团零售银行业务实现营业净收入571.32亿元，比上年增长5.12%；零售银行非利息净收入372.42亿元，比上年增长8.98%。

中信银行金融市场业务转型启动。报告期内，中信银行集团金融市场板块实现营业收入180.56亿元，比上年增长62.96%。中信银行公司银行、零售银行、金融市场三大板块税前利润占比分别为44.6%、29.0%和25.3%，盈利结构更加合理，可持续发展能力进一步提升。⑩4

农发行南阳市分行

支持产业扶贫

本报讯（通讯员**宏 凡**）农发行南阳市分行充分发挥政策性金融作用，推进“千企帮千村”、“龙头企业+”产业扶贫。

该行优先支持福森药业、牧原股份等产业化龙头企业，发挥其在产业扶贫中的辐射带动作用，通过“公司+基地+农户”的生产经营模式，发展种植业、养殖业、加工业等优质特色产业，为当地贫困人口提供就业机会。该行支持内乡县二龙山旅游、淅川县鹳河综合整治、农村电网等扶贫项目，带动建档立卡贫困人口增收；创新“产业园+农户+扶贫基地（分厂）”就业扶贫模式，支持新奥针织公司发展。

至目前，全行精准扶贫贷款余额28.79亿元。其中产业精准扶贫贷款余额25.41亿元，带动建档立卡贫困人口3216人；项目精准扶贫贷款余额3.38亿元，服务建档立卡贫困人口约7.31万人。⑩4

交通银行

“优贷通”期限活

“线上优贷通”是指针对交行存量优质经营背景客户，以其经营实体的经营情况及在交行资金结算情况作为额度核算主要依据，交行主动以信用方式给予核定授信额度，向其发放用于经营实体日常周转的小额经营性贷款。

该产品采用信用担保，具有三大特点。全线上审批、提用，触发条件后线下核实；授信期限灵活：根据借款人的贷款用途、还款能力等因素综合确定，以自然人作为借款主体的，授信期限最长5年，以公司法人作为借款主体的，授信期限最长3年；还款方式：按月付息、一次还本，允许提前还款。咨询电话：0377-63322923。⑩4

（李 硕）

为丰富居民文化生活，内乡农商银行举办“插花品香”活动，聘请专业插花技师讲解插花技巧，现场指导居民插花 ⑩10
通讯员 **胡 克 琳 琳** 摄

农行南阳分行

推进志愿服务常态化

本报讯（通讯员**刘延军**）农行南阳分行在全行开展志愿服务活动，擦亮农行品牌，树立行业良好形象。

广泛宣传动员。该行成立“学雷锋”志愿服务活动领导小组，通过微信工作群转发活动通知，组织干部员工学习《河南省志愿服务条例》等相关文件，在各营业网点LED屏滚动播放“学雷锋”志愿服务活动内容，在内部经管网开设“行人本管理，创雷锋银行”专栏等，编发活动动态、典型事迹、典型人物，营造了浓厚的活动氛围。

深化主题教育。该行组织员工参加邓州市“编外雷锋团”学雷锋报告会，增强履行担当、服务社会的内生动力。农行邓州市支行营业室组建“巾帼学雷锋志愿服务队”，举办“农行送福气、服务进社区”等便民服务活动，讲解假币识别、诈骗防范等金融知识，发放宣传折页，耐心解答客户咨询，受到群众欢迎。

提升服务品质。该行把“文明服务我出彩，群众满意在窗口”活动与“擦亮农行品牌，打造金牌服务”活动紧密结合，持续美化网点环境，改进服务流程，推行首问负责制、定期办结制、联动响应服务机制，设立“党员学雷锋示范岗”，争创“雷锋窗口”，定期征求、收集、汇总客户对产品、制度、流程等方面的意见与建议，及时反馈改进，提升客户体验，全行服务质效进一步提升。

创建“雷锋银行”。该行在各岗位开展争做“雷锋员工”活动，全行涌现出一大批急客户所急、解客户之忧、帮客户解难的典型。3月5日早晨6点，直属支行营业室主任王青和客户经理王旭驱车前往宛城区云杰康健养老中心，为记忆力下降、居住偏远、行动不便、身边没有亲人的66岁退休老教师办理上门核实业务，老教师感动地说：“你们真是现实中的雷锋银行人！”

发挥先锋作用。该行组建20余支“党员先锋队”和“青年突击队”，紧扣市场和客户金融需求，利用周六、周日到市、县各类综合性、专业性大型商场、店铺送政策、送服务、送产品、送知识，带头践行“雷锋精神”和“志愿精神”，累计走访商户670多家，发放宣传折页2400余份，营销“惠农e通”专业市场版120户，办理银行卡310张，加载掌银270户、聚合码130户、微信银行114户、掌银“一分钱”扫码232户，让客户切切实实享受到农行便捷、贴心、高效的品牌服务，赢得商户点赞。⑩4

邓州农商银行多措并举

各项存款突破150亿元

本报讯（通讯员**史德生 黄进昌**）邓州农商银行以服务地方经济发展为己任，坚持“支农支小支微”的发展方向，截至3月20日，该行各项存款突破150亿元，余额达150.10亿元，较2016年3月净增50亿元，较2019年初增加12.74亿元，稳居邓州12家金融机构首位、南阳农信社系统13家县级行社首位，标志着邓州农商银行组织资金工作取得了显著成效，资金实力进一步增强，支持地方经济发展、服务城乡居民的能力进一步提高。

邓州农商银行加大对涉农、小微实体领域的金融支持，将90%以上的新增贷款用在“三农”和实体经济上，信贷投放再创新高，各项贷款余额达到93.20亿元；大力支持“三权分置”、田园综合治理、乡村振兴战略，累计发放中小微企业贷款26亿元，占全市各金融机构中小微企业贷款份额的90%。“三农”和小微企业贷款投放稳居全市银行业第一，被邓州市委、市政府授予“服务邓州经济先进单位”荣誉称号。

邓州农商银行不断延伸金融服务触角，提升金融服务覆盖面和便利度，累计发行“金燕卡”120余万张，发放社保卡83.45万张，依托遍布城乡的45个营业网点、137台自助设备、17座警银亭、1180台POS机、140户农民金融自助服务点以及6万余户手机银行，实现辖内613个行政村金融服务全覆盖，打通金融服务“最后一公里”，让农户足不出户、人不出村即可享受基础金融服务。创新扶贫模式，主动作为，该行共发放扶贫贷款4.6亿元，带动5783户19731个贫困人口逐渐脱贫；创设“爱心超市”，建立150万元贫困助学基金，定期做好对口帮扶村各项帮扶工作。

存款突破150亿元，是邓州农商银行转型发展中的阶段性成果，更是新的起点。邓州农商银行将大力推进战略转型，专注支农支小主业，发挥服务地方主力军作用，争创“双一流”标杆银行。⑩4

淅川农信社

金融“春雨”润春耕

本报讯（通讯员**郑清涛 罗尔豪**）当前，正值农村春耕备播生产旺季，淅川农信社把支持春耕备播生产作为一项民心工程来抓，下沉金融服务重心，把春耕备播生产工作落到实处，将金融“春雨”灌溉田间地头。截至3月26日，该社发放春耕生产贷款1.8亿元，占新增贷款的90%以上。

加大调研力度，落实工作责任。该社多次组织对全县春耕生产情况和重点生态产业、专业合作社、农产品标准化基地等开展调研，摸清春耕生产资金需求底数，编制支农信贷计划，合理安排春耕生产贷款的投向投量。成立春耕生产服务领导小组，具体负责春耕生产的协调、督导和资金的筹备及匹配等服务工作，安排部署春耕生产工作。

创新信贷产品，加大投放力度。该社创新信贷产品，加大小额贷款投放，不断提升小额农户贷款比例，最大限度满足农户春耕备播资金需求。量身定做“金三农即时贷”和“金燕即时贷”，目前已办理“家庭农场即时贷”163户、1690万元；“专业合作社即时贷”春耕和农机具贷款137户、1860万元。在支持春耕生产的同时，该社结合渠首保水质、强民生、促转型要求，将支持重点由一般农户向专业合作社、种粮大户、家庭农场、新型职业农民转变，发放3100万元贷款支持有机粮食和蔬菜产业，引导渠首农业产业结构调整。

完善支付渠道，提升金融服务。该社不断完善金融新产品服务功能，推出“金燕e贷”网上办贷系统，农民足不出户就可以申贷办贷。2019年1月至今，该社已为农户办理“金三农即时贷”春耕贷款293笔、3760万元。推进金融自助服务设施建设，在乡村集镇农资销售门市、“三农”服务站及农机销售部等资金交易频繁的地方建设普惠金融服务站、惠农支付服务点、农民金融自助服务点等，方便农户购买化肥、农药、农机具等，提高春耕生产资金结算效率。开通春耕贷款绿色通道，进一步简化贷款程序，对春耕贷款合理设定利率，减轻农民负担。⑩4

南阳日报
金融理财
微信公众平台
欢迎您的关注
微信号：nyrb_jinronglicai

先了解投资对象再理财

□范 冰

许多投资者关注一次投资能赚多少，甚于关注投资的安全性，或者称之为投资的风险程度。无论赚多或者赚少，本金的安全性应该放在第一位，投资过程中要优先保证本金的安全。盈利如同金蛋，本金就是生蛋的金鸡，投资的安全性是如何强调都不过分的。许多人投资理财的时候，都热衷高收益，忽视与高收益相伴的高风险。

为了保证投资的安全性，要做到了解投资对象。沃伦·巴菲特投资的一大原则，就是了解投资对象的经营状况，他会选择管理有方、可以信赖的公司进行投资，以此来规避风险，确保稳定的收益。但在投资理财中，很多投资者没有深入了解投资对象就盲目进行投资，增加了风险。投资者应对投资对象保持清醒的认知，清楚了解投资对象的性质，它具有什么样的风险，可能会有什么样的收益，什么因素会影响收益，等等，只有真正了解投资对象，才有可能把握它。⑩10

金融杂谈

业务推荐

工商银行

绑卡消费得话费

本报讯（特约记者**蒋红升**）日前，工行与支付宝合作，开展支付宝绑定工行卡消费送话费活动。3月25日至4月14日，客户通过支付宝首次绑定工行卡并于当日消费（包括转账和红包）满10元即可获赠10元话费，每日全国限前10万名客户，先到先得，送完为止，每位客户仅可获赠一次话费，话费将于5个工作日内到账。⑩4

洛阳银行

定期存款每月领息

洛阳银行发行定期存款产品“大额存单”，保本保息，20万元起存，3年利率4.2625%，3年到期利息25930.21元，提前支取按定期利率算利息。

洛阳银行定期存款“享利得”，每月领利息。如：王某存入10万元的3年期“享利得”，每月可领利息325.28元，能领36个月。洛阳银行每年按实际天数365天或366天计息。

详询洛阳银行各营业网点，财富专线：0377-60878688、61383677、62759008、63326896。⑩4 （赵桢焱）

光大银行

大额存单按月付息

中国光大银行发行2019年最新一期个人大额存单月息宝产品。本期产品采用预约销售模式，产品期限为1年、2年、3年，除3年期产品仅设20万元起点外，其余期限产品均根据起点金额不同分设20万元起点和100万元起点两款产品，其中3年期产品利率上浮52%，年化利率达4.18%。

该产品支持全部提前支取和部分提前支取，且提前支取部分靠档计息。产品付息方式统一为按月付息、到期还本。如客户李某，持有光大银行3年期大额存单月息宝产品100万元，每月可收到3483元的固定利息。

更多金融产品信息，详询光大银行服务专线：分行营业部63736639、中州路支行63736750、七一路支行63736771、人民路支行63736663、卧龙路支行63736800。⑩4 （程 斌）

社旗农商银行

贵金属产品热销

本报讯（通讯员**谷 鑫**）社旗农商银行自去年6月份代理贵金属业务以来，累计销售金银币2076枚，销售额突破100万元。

该行销售贵金属金银币品种包括国币熊猫金银系列、猪年生肖金银币系列、贺岁银币系列，单枚价格从几百元至几万元不等，能有效满足各层次客户需求。熊猫币在1982年首发，是我国金银纪念币的代表性产品，由中国人民银行授权中国造币公司铸造，分金质和银质两种，具有一定收藏价值。

为挖掘潜在客户，该行先后组织20余场贵金属推介会，邀请河南钱币公司资深老师讲解纪念币的价值、铸造背景、工艺特点、保值增值前景、收藏注意事项等，还有现场抽奖、赠送世界杯纪念钞、其他贵金属纪念币等面值兑换等活动和超值服务。

该行坚持以客户需求为导向，开展产品创新、业务创新，先后推出“步步高”、“日盈盈”、“喜盈盈”等10余种新型靠档计息的财富增值类存款产品，以及“园丁贷”、“天使贷”、“薪享贷”、“金燕e贷”等20余款信贷产品；手机银行、网上银行、金燕e付、银医通、校园一卡通、公交一卡通相继开通，有效满足客户多元化金融需求。⑩4

邮储银行南阳市分行

开展“创业英雄汇”宣传活动

本报讯（通讯员**郭 征**）2019年，邮储银行继续独家冠名央视“创业英雄汇”栏目，为实现冠名合作价值的最大化，邮储银行南阳市分行根据总行及上级行的安排，积极利用央视品牌背书，做好冠名合作的二次传播，进一步提升品牌价值。

该行秉承“支持大众创业，支持万众创新，增添社会活力和发展内生动力”的理念，向有意向的客户宣传小企业业务，强化品牌效应，积极发动、甄选、推荐资质较好和符合“创业英雄汇”海选标准的存量客户报名参加海选。截至目前，该行共发放宣传折页2000份，制作海报42张，摆放易拉宝42个，明确各支行在活动中的任务，确保宣传营销活动落实到位。

此次宣传营销活动覆盖面广，依托央视品牌助力客户营销，进一步开拓邮储银行金融市场，为该行开展形式多样的业务营销提供了广阔空间。⑩4

理财非存款 投资需谨慎