



选择发行53万份的河南日报=选择了1亿人口的大市场

特别关注

河南保险业：

多措并举强化农村保险消费者教育

本报记者 魏黄河 本报通讯员 赵晏 王琦

河南是全国第一农业大省、第一农村人口大省，加强农村保险消费者教育，对河南保险业的意义可谓之重。所以，河南保监局今年3月结合河南实际，要求消费者教育必须向农村地区下移，通过广泛开展宣传教育活动，逐步树立正确的保险消费理念，推动农村保险业务持续健康发展，提升保险对农村经济社会发展的服务保障作用。保险消费者教育做得好不好，实际效果最关键。所以，应该把为农民提供实用的知识普及及服务被放到第一位。实用可操作被作为活动的基本要求，实际效果成为该项工作的最终目标。

河南是全国第一农业大省、第一农村人口大省，加强农村保险消费者教育，对河南保险业的意义可谓之重。所以，河南保监局今年3月结合河南实际，要求消费者教育必须向农村地区下移，通过广泛开展宣传教育活动，逐步树立正确的保险消费理念，推动农村保险业务持续健康发展，提升保险对农村经济社会发展的服务保障作用。保险消费者教育做得好不好，实际效果最关键。所以，应该把为农民提供实用的知识普及及服务被放到第一位。实用可操作被作为活动的基本要求，实际效果成为该项工作的最终目标。

河南是全国第一农业大省、第一农村人口大省，加强农村保险消费者教育，对河南保险业的意义可谓之重。所以，河南保监局今年3月结合河南实际，要求消费者教育必须向农村地区下移，通过广泛开展宣传教育活动，逐步树立正确的保险消费理念，推动农村保险业务持续健康发展，提升保险对农村经济社会发展的服务保障作用。保险消费者教育做得好不好，实际效果最关键。所以，应该把为农民提供实用的知识普及及服务被放到第一位。实用可操作被作为活动的基本要求，实际效果成为该项工作的最终目标。

河南是全国第一农业大省、第一农村人口大省，加强农村保险消费者教育，对河南保险业的意义可谓之重。所以，河南保监局今年3月结合河南实际，要求消费者教育必须向农村地区下移，通过广泛开展宣传教育活动，逐步树立正确的保险消费理念，推动农村保险业务持续健康发展，提升保险对农村经济社会发展的服务保障作用。保险消费者教育做得好不好，实际效果最关键。所以，应该把为农民提供实用的知识普及及服务被放到第一位。实用可操作被作为活动的基本要求，实际效果成为该项工作的最终目标。

河南是全国第一农业大省、第一农村人口大省，加强农村保险消费者教育，对河南保险业的意义可谓之重。所以，河南保监局今年3月结合河南实际，要求消费者教育必须向农村地区下移，通过广泛开展宣传教育活动，逐步树立正确的保险消费理念，推动农村保险业务持续健康发展，提升保险对农村经济社会发展的服务保障作用。保险消费者教育做得好不好，实际效果最关键。所以，应该把为农民提供实用的知识普及及服务被放到第一位。实用可操作被作为活动的基本要求，实际效果成为该项工作的最终目标。

信息 短波

开封商行 荣获“服务地方经济”一等奖

2012年开封市金融工作会议上表彰了一批2011年度全市金融系统获奖单位和先进个人。开封市商业银行和该行党委书记、董事长、行长王留豹作为全市银行业金融机构中唯一获得一等奖的单位和个人。

据开封市政府金融办有关负责人介绍，根据制定的《开封市金融机构信贷投放考核奖励办法》，在全市11家银行业金融机构中，开封市商业银行2011年的相关考核指标综合排名第一，从而获得了一等奖。

这位负责人说，截至2011年12月末，开封市商业银行各项存款余额达104.7亿元，较当年年初增长11.3亿元，增幅12.12%；各项贷款余额达74.1亿元，较当年年初增长14.2亿元，增幅23.77%。

开封市商业银行始终坚持“地方银行服务地方经济”的发展定位，积极投身于开封市经济社会的发展大潮中。2011年，开封市商业银行抢抓机遇，创新经营，着力破解资金瓶颈，努力确保存款保持稳定增长。一是从思想上高度重视，把增加存款视为发展的生命线，强化存款为先、存款为重的理念，不断调整思路，强化措施，确保了存款的稳定增长。二是制定考核办法，加大奖惩力度，进一步完善激励约束机制，相继出台《开封市商业银行存贷款利率管理办法》、《开封市商业银行2011年客户经理绩效考核办法》、《开封市商业银行2011年客户经理绩效考核办法》，充分调动了基层揽储积极性。三是狠抓落实，全员营销。分别在一季度、三季度两次组织召开了全行大营销工作会议，并在年底前召开存款营销推进会，激励全行上下“大干四十天”。通过领导带头、典型引路，一级带一级，层层抓落实，始终扭住存款不放松，存款余额突破百亿元大关，保持了稳步增长。

成绩只能属于过去，今年开封商行将进一步加大对地方经济的支持力度，为开封经济社会的又好又快发展做出更大的贡献。（董杨）

伊川农商行 3亿资金支持“三农”生产

伊川农商行超前谋划，统筹安排“三农”信贷工作，切实将计划安排由纸上落实到“地上”。各支行成立调查工作组，分别深入乡镇村组及农资部门，走田头串农家，访农户谈农事，认真做好调查摸底工作，确保各项存款稳步增收，及时筹措农贷资金。

按照“区别对待、分类指导”的原则，伊川农商行组织信贷员深入农村了解农户物资价格、货源准备等情况；成立了服务“三农”小分队，进村入户开展“一对一”服务，深入田间地头、蔬菜大棚了解农户资金需

求；开展上门服务、预约服务、电话服务等便民贷款服务，把柜台搬进村、把资金送到户，确保农贷及时足额到户。充分利用小额贷款“阳光信贷”平台，实行“早开门，晚下班”的服务方法，做好小额贷款的登记、申请和发放工作。开辟“绿色通道”，开展“一站式”服务，实行专柜办理，减少审批环节，提高办贷效率。开展了多家农户自由组合，结成对子申请农机购置贷款；对信用直接进行小额贷款授信，方便农户及时拿到信贷资金。（刘可）

中行驻马店分行 实现储蓄存款快速增长

今年以来，中行驻马店分行始终坚持“扩存款、拓存款、抓中业”的战略方针不动摇，以加快网点综合转型为契机，举办了专场金贵宾高端客户答谢会，在争揽高端客户、优质客户上下工夫。以转变业务发展方式为主线，以提高优质服务为抓手，创新经营

模式，培育新的增长点，坚持公司、个金板块联动拓展重点，加大对医保卡、社保卡、军保卡等重点领域的营销，做到早谋划、早动手、早见效。截至目前，该行储蓄存款较去年新增4.1亿元，创历史同期最好水平。（段国清）

行业动态

光大银行：倾力打造一流小微企业现金管理平台

小微企业主，因为缺乏有效的现金管理，经常会遇到周转资金紧张或者资金管理混乱的局面，导致企业经营运转困难。能够让企业的现金管理更加安全、全面，成为光大银行的职责。

作为国内最早开展现金管理业务的银行之一，光大银行一直积极推进现金管理业务的创新与发展，通过与中国船舶集团、兵器财务有限责任公司、中航工业集团财务有限责任公司、苏宁电器、海航集团等多家重点客户开展直通式现金管理服务合作，在现金管理项目方面积累了丰富的经验。

如今，长期积极关注小微企业需求，以“助力小微企业长远发展”为己任的光大银行在现金管理经验的基础上，成功推出小微企业现金管理平台。

小微企业现金管理平台是光大银行专门为广大小微企业客户量身设计的综合性金融服务平台，涵盖个人网银、B2B管理平台、MIS数据服务平台、阳光助业卡、支付易等六类现金管理工具和服务，不仅能够有效解决小微企业主、卖场管理方的现金管理问题，而且小微企业现金管理平台提供的企业现金流管理和经营分析，更能够助力广大小微企业的长远、稳健经营。

小微企业主可建议办理包括阳光助业卡、安装支付易和商户通、开通网银和商户管理平台等业务进行小微企业现金管理服务，能够实现现金记账、刷卡收款、转账汇款、投资理财等常规性的现金管理功能需求。（郑光莹）

浦发银行：做好不规范经营专项治理工作

近日，浦发银行通过官方网站、营业网点等多种渠道对银行服务价格进行公示，增加服务收费的透明度，保护消费者合法权益，同时该行还推出众多免费及优惠收费项目，进一步让利客户，践行社会责任。

在此之上，小微企业主还可享受查询交易明细、现金流与企业进行指标分析、贷款还款等服务。小微企业主可登录光大银行的个人网银，在商户服务目录下查询并统计特定期所经营商户的交易总笔数、总金额和交易明细等；同时，小微企业主可通过平台提供的交易走势图、交易同比分析、交易环比分析等数据分析，获知每月、每日及当天每个时段的销售额走势与当月交易额比上月交易额的变动幅度等信息；此外，小微企业主还可以在网银上方便快捷地实现提前还款和自助还款功能。

卖场管理方开通商户管理平台与B2B管理平台等业务进行小微企业现金管理服务，不仅能够真正实现“集中收款、二次清分”，即统一集中收款、二次清分至商户的运营模式，还可以提供通过登录B2B平台直接查看各商户销售信息，掌握市场内所有商户的销售和交易信息，同时可以对现金和刷卡交易进行电子账户登记，进行租金和管理费用代扣，能够有效控制资金清算，节约大量人力物力，也加强了经营管理。

光大银行还将建立统一的支付结算工具、交易信息查询、数据报表生成、统计分析平台，增加小微企业现金管理平台更多创新产品与增值服务，提供更全面有效的管理功能和维护，着力帮助小微企业客户实现资金的统一管理，提高资金使用效益，从而提高企业竞争力，实现银企互利双赢。（郑光莹）

培训和考试，截至目前，全行3万多名员工已有近九成完成了网络培训课程的自学并通过了网络考试。

浦发银行还根据相关法律规定，结合自身市场定位，对不同的服务对象推出众多收费减免措施，积极践行企业社会责任。其中免费服务达50余项，包括对已签约开立的代发工资账户、退休金账户、低保账户、医保账户、失业保障账户、住房公积金账户免收年费和账户管理费，对向救灾专用账户捐款免收跨行转账手续费、电子汇划费、邮费和电报费等。

2012年12月31日前，对手续银行行内异地汇款执行每笔2元的优惠标准，对手续银行网银互联汇款执行五折优惠标准。

图片 新闻

三门峡中行 开展“每周一课”内训活动



内黄县农信社 设立小微企业金融服务咨询台

河南省内黄县农村信用社积极搭建小微企业金融服务平台，采取设立咨询台、印制宣传折页、设置宣传展板等形式，宣传信用社支持小微企业便利措施及金融产品，畅通了小微企业信贷融资渠道。因为该县农信社设立咨询台现场解答群众问题。（邵军锋摄）

农行河南分行：做实小微企业金融服务

今年以来，农行河南分行持续提升小微企业金融服务水平。截至目前，该行小微企业贷款较年初增加10.55亿元，同比增加5.16亿元，增幅30.92%，高于全行各项贷款平均增幅25.58个百分点。

为提高小微企业金融服务质量和效率，农行河南分行实行小微企业金融服务专营机制，持续强化信贷审批机制建设。该行在全省成立17个小微企业金融服务中心，实行专业化

商丘市商业银行：业务发展在同行业中名列前茅

今年以来，商丘市商业银行紧紧围绕全行工作中心，立足辖区实际，积极转变经营理念和市场营销方式，力促各项业务快速发展。商丘市商业银行资产增幅、负债增幅、贷款增幅在全省17家城市商业银行中均列第一位，存款增幅在全省17家城商行中位列第二位。

抓客户，促规模。今年以来，商丘商行开展了以“提升服务、突出特色、产品推介、金融为民”为主题的“百企千店万家”宣传服务活动，重点对商丘市10个专业化市场、11个产业集聚区、12个成熟居民小区开展主动营销，提供上门金融服务，加强银企沟通，了解企业需求，提升商行的知名度和美誉度。同时，针对商丘市重点项目、“双60”企业、产业集聚区、特色产业等，锁定目标，主动营销，做好项目储备，扩

三农 新闻

三门峡中行 开展“每周一课”内训活动

三门峡中行在全行内部启动了“每周一课”员工内训活动。“每周一课”主要是以业务政策解读与传导、新产品推广、综合能力提升为主，为提高培训质量，每次授课由受训员工对其培训效果进行评价。（李娜）

伊川农商行 3亿资金支持“三农”生产

伊川农商行超前谋划，统筹安排“三农”信贷工作，切实将计划安排由纸上落实到“地上”。各支行成立调查工作组，分别深入乡镇村组及农资部门，走田头串农家，访农户谈农事，认真做好调查摸底工作，确保各项存款稳步增收，及时筹措农贷资金。

按照“区别对待、分类指导”的原则，伊川农商行组织信贷员深入农村了解农户物资价格、货源准备等情况；成立了服务“三农”小分队，进村入户开展“一对一”服务，深入田间地头、蔬菜大棚了解农户资金需

中行驻马店分行 实现储蓄存款快速增长

今年以来，中行驻马店分行始终坚持“扩存款、拓存款、抓中业”的战略方针不动摇，以加快网点综合转型为契机，举办了专场金贵宾高端客户答谢会，在争揽高端客户、优质客户上下工夫。以转变业务发展方式为主线，以提高优质服务为抓手，创新经营

模式，培育新的增长点，坚持公司、个金板块联动拓展重点，加大对医保卡、社保卡、军保卡等重点领域的营销，做到早谋划、早动手、早见效。截至目前，该行储蓄存款较去年新增4.1亿元，创历史同期最好水平。（段国清）

河南保险业 2012年宣传工作会议召开

近日，河南保险业2012年信息宣传工作会议召开，认真总结2011年度全省保险业信息宣传工作，分析面临的形势，提出2012年信息宣传工作重点和方向。这是省保险协会组织召开的以信息宣传为主题的工作会议，会议还对24家单位和35名先进典型进行表彰。（张瑞雪）

周口农商行 全力支持小微企业发展

周口农商行以产业集聚区金融服务站为依托，积极对接小微企业，筛选目标客户，加大倾斜力度，在信贷规模紧张的情况下，今年以来已投放小微企业贷款4850万元。

三农 新闻

三门峡中行 开展“每周一课”内训活动

三门峡中行在全行内部启动了“每周一课”员工内训活动。“每周一课”主要是以业务政策解读与传导、新产品推广、综合能力提升为主，为提高培训质量，每次授课由受训员工对其培训效果进行评价。（李娜）

伊川农商行 3亿资金支持“三农”生产

伊川农商行超前谋划，统筹安排“三农”信贷工作，切实将计划安排由纸上落实到“地上”。各支行成立调查工作组，分别深入乡镇村组及农资部门，走田头串农家，访农户谈农事，认真做好调查摸底工作，确保各项存款稳步增收，及时筹措农贷资金。

按照“区别对待、分类指导”的原则，伊川农商行组织信贷员深入农村了解农户物资价格、货源准备等情况；成立了服务“三农”小分队，进村入户开展“一对一”服务，深入田间地头、蔬菜大棚了解农户资金需

中行驻马店分行 实现储蓄存款快速增长

今年以来，中行驻马店分行始终坚持“扩存款、拓存款、抓中业”的战略方针不动摇，以加快网点综合转型为契机，举办了专场金贵宾高端客户答谢会，在争揽高端客户、优质客户上下工夫。以转变业务发展方式为主线，以提高优质服务为抓手，创新经营

模式，培育新的增长点，坚持公司、个金板块联动拓展重点，加大对医保卡、社保卡、军保卡等重点领域的营销，做到早谋划、早动手、早见效。截至目前，该行储蓄存款较去年新增4.1亿元，创历史同期最好水平。（段国清）

河南保险业 2012年宣传工作会议召开

近日，河南保险业2012年信息宣传工作会议召开，认真总结2011年度全省保险业信息宣传工作，分析面临的形势，提出2012年信息宣传工作重点和方向。这是省保险协会组织召开的以信息宣传为主题的工作会议，会议还对24家单位和35名先进典型进行表彰。（张瑞雪）

周口农商行 全力支持小微企业发展

周口农商行以产业集聚区金融服务站为依托，积极对接小微企业，筛选目标客户，加大倾斜力度，在信贷规模紧张的情况下，今年以来已投放小微企业贷款4850万元。