

昌吉州全面统一个人住房贷款首付比例 下调个人住房贷款利率

本报讯 通讯员臧艺翔、朱明敏报道：9月29日，中国人民银行发布《关于完善商业性个人住房贷款利率定价机制的公告》，指导商业银行再次下调存量商业性个人住房贷款利率，并联合国家金融监管总局印发《关于优化个人住房贷款最低首付比例政策的通知》。

同日，人民银行昌吉州分行迅速响应落实，第一时间将政策传导至辖区金融机构，要求在9月30日前完成对外发布关于存量贷款利率调整的公告。

10月10日，人民银行昌吉州分行指导昌吉州市场利率定价自律机制召开2024年第二次工作会议，对政策落实

做出具体约定：一是在10月31日前，对高于LPR-30个基点的存量房贷利率，统一调整到不低于LPR-30个基点。二是自10月9日起，对于贷款购买住房的居民家庭，商业性个人住房贷款不再区分首套、二套住房，最低首付比例统一为不低于15%。截至10月12日，昌吉州

各金融机构均已制定关于存量房贷利率调整的操作细则并对外发布。新政策实施将有效减轻购房者还款压力，提振购房意愿。据测算，以50万元、20年期等额本息还款的存量房贷为例，假设该房贷利率从4.5%调整至3.55%，将为借款人每年减少利息支出约3000元。

人民银行昌吉州分行将指导市场利率定价自律机制各成员单位尽快完成合同文本变更和系统改造调整等工作，督导各金融机构将二套住房首付比例政策落实到位，推动全州存量房贷利率降至全疆新发放房贷利率附近，促进昌吉州房地产市场平稳健康发展。

财金快讯

农行昌吉分行： 赋能棉花产业 绽放“丰收”之花

本报讯 通讯员黄婷报道：近日，走进玛纳斯县北五岔镇大庙村农户周怀勇的棉田，采棉机正在忙碌地采摘棉花。周怀勇说：“在农行办贷款，速度快，利率还低，真真切切为我们农户省下一大笔利息。”

据悉，针对棉花种植户在资金、技术等方面的需求，农行昌吉分行各支行通过实地走访、深入了解种植户实际需求，为农户量身定制贷款方案，疏通发展堵点，降低其生产经营融资成本，助力他们扩大种植规模、提高产量和品质。同时，还积极与当地政府、农业合作社等合作，推动棉花产业的规模化、标准化发展。通过引导种植户采用先进的种植技术和管理模式，提高棉花的产量和品质。

今年以来，农行昌吉分行一方面深入打造“党建+金融+科技”服务模式，开展信用村建设，以农村党组织建设为依托，以双方党建共建为先导，由村级党支部推荐遴选农户，在贷款利率、贷款条件、审批效率等方面给予特殊优惠政策，有效破解农村融资难、融资贵、融资慢等难题。另一方面，该行以乡镇、村的供销社实体店经营店为载体，设立乡村振兴金融服务站，由农行配备金融机具、加载金融服务，通过客户经理驻点办公、融入农服供应、金融服务等，使村民“足不出村”享受存取款、转账、查询、缴费、融资等综合金融服务，有效打通金融服务“最后一公里”。

广袤的棉田里呈现出一片热火朝天的繁忙景象，与此同时，轧花厂也是一片繁忙，棉花源源不断被送进轧花设备。

“棉花作为我们公司的核心生产原料，此次计划收购6万吨。”呼图壁县宏盛棉业有限公司负责人张俊明说。

呼图壁县宏盛棉业有限公司一直专注于棉花相关业务的拓展，公司具有先进的棉花加工设备、专业的技术团队以及广泛的销售网络，多年来在业内树立了良好的口碑。

农行呼图壁县支行深知轧花厂在棉花收购期间，资金需求尤为迫切。在棉花收购前期迅速组织专业团队深入调研市场情况和轧花厂的实际经营状况，主动对接企业融资需求，通过精准评估，为呼图壁县宏盛棉业制定了个性化贷款方案。截至目前，该行已授信1亿元，有效解决了轧花厂收购棉花的资金难题，为收购工作后期的顺利开展打下良好基础。与此同时，还为轧花厂提供了一系列金融配套服务，开通了便捷的资金结算渠道，优化支付流程，提高资金流转效率，使得棉花收购款项能够及时、安全地支付给棉农。同时，该行还安排专业人员为轧花厂提供财务咨询服务，帮助其规范财务管理，合理规划资金使用，降低经营风险。

农行呼图壁县支行党总支书记、行长汪力表示：“支持棉花产业发展是我行义不容辞的责任。未来，农行呼图壁县支行将继续关注轧花厂及棉花产业的发展需求，为棉花种植、加工、收购和销售这些环节提供金融支持，不断滋养棉花产业的发展，促进整个棉花产业的良性发展。”

后期，农行昌吉分行将扛牢服务“三农”和乡村振兴的责任和使命，把服务乡村振兴作为全行经营工作的重中之重，围绕棉花产业发展，不断融入“惠民”理念，竭力打造“精准、高效、安全、便捷”的服务模式，通过优化产品体系，拓宽服务路径，为棉花产业发展注入源源不断的动力，让“新疆棉”走向世界。

昌吉州税务局：纳税信用助企“诚”风破浪

本报讯 通讯员聂子淇报道：近日，国家税务总局吉木萨尔县税务局“开业第一课”线上培训中，税务干部通过理论讲解、操作演示和案例解读的方式，围绕信用激励、失信惩戒、信用预警等内容详细讲解了新办纳税人在办理申报缴纳、账务管理等日常涉税业务方面需要注意的事项，收获了纳税人的点赞和刷屏。

“开店前我是个办税新手，‘开业第一课’带我轻松入门。”吉木萨尔县吴阳五金建材店负责人薛昊在观看完网络课堂后表示，“除了常见的税费业务知识，这次我还了解到纳税信用的

重要性。今后要努力算好‘信用账’，争取把生意经营得更红火。”

参加培训的呼图壁县志诚税务师事务所信息咨询服务负责人罗欢说：“培训普及了纳税信用管理、信用评价标准、信用修复等内容，对我们开展涉税专业服务很有帮助。”

此外，昌吉州税务局还依托电子税务局、征纳互动平台，为企业进行纳税信用风险提示，做到早服务、早提醒、早纠正，帮助企业提高规范经营的自主性，营造依法诚信纳税的良好氛围。

据了解，近年来，昌吉州税务局不断完善纳税信用管理制度，持续拓展

纳税信用激励渠道，深化“税银”沟通协作，使税费优惠政策与银行金融政策同频发力，为企业“充电赋能”。

“我们企业电气安装项目多，垫资高、回款难，流动资金紧张是常态。”新疆众达同源电力设备安装工程有限公司财务负责人段存静告诉笔者，“税务部门开展‘问解优’走访活动时，辅导我们在‘银税互动’平台获得了218.7万元‘税银贷’授信贷款，成功解决了公司的燃眉之急。”作为一家主要从事电力设施安装、维修和试验的企业，该公司今年凭借良好的纳税信用充实了资金“活水”。

位于昌吉高新技术产业开发区的

新疆云山钢结构有限责任公司也同样享受到了“银税互动”带来的资金支持。据了解，该企业是一家专注桥梁、高层建筑、风电塔筒等专业钢结构的制造企业，近年来，承建了乌昌大道跨头屯河大桥、北塔山风电塔筒钢结构等项目。随着项目建设的推进，企业资金压力不断增加，在“银税互动”政策的支持下，企业获得了500万元信用贷款。公司财务人员陈进表示：“相对于传统的贷款方式，‘以信换贷’不仅放款快，而且全程都在线上办理，为企业提供了便利，稳定的现金流也为我们完成项目订单争取了更多空间。”

农发行昌吉州分行：保障资金供应 全力服务棉花收购

本报讯 通讯员张锐 胡婷报道：昌吉州棉花收购全面开秤，农发行昌吉州分行积极发挥资金支持主渠道作用，快速行动，已完成辖内16家棉花收购企业授信46.5亿元的审批工作，为昌吉州本地棉花收购资金需求提供坚实保障。目前，已发放棉花收购铺底资金5亿元，切实做到“钱等棉”。

农发行昌吉州分行认真践行金融工作的政治性、人民性，紧密围绕“五篇

大文章”，着力打造“棉花银行”特色品牌，以服务地方经济发展为己任，充分认识到棉花产业对于国家经济安全的重要性，将支持棉花收购作为当前重要政治任务，以高度的责任感和使命感，为棉花产业的稳定发展保驾护航。

今年，农发行昌吉州分行通过支持打造百万亩优质棉生产基地建设，为棉花品种改良等农业科技创新领域提供有效金融服务等措施，积极推动昌吉州

棉花产业发展，并积极探索籽棉“代加工”模式信贷支持的路径，强化与相关部门的沟通协调，推动形成政策合力，携手促进棉花产业的高质量发展。

农发行昌吉州分行始终坚持以客户为中心，做好全方位配套金融服务。开辟棉花收购贷款绿色通道，优化办贷流程和服务模式，以最快速度响应企业需求，保持网银、银企直联、“一卡通”等支付结算手段“7x24小时”不断

档服务，确保棉农“棉出手，钱到手”。同时还积极组织员工深入棉花种植区和收购企业，开展金融知识宣传和服务指导，提高棉农和企业的金融意识和风险防范能力。

下一步，农发行昌吉州分行将持续加大对棉花产业的支持力度，积极探索支持“全棉”产业发展，关注棉花的“产销储销加”各环节，为切实服务好棉花产业发展贡献农业政策性金融力量。

新疆银行昌吉分行：开展金融知识专项系列宣传活动

本报讯 通讯员宋怡纳报道：近日，新疆银行昌吉分行开展了“普及金融，点亮生活·2024我们在行动”金融知识专项系列宣传活动。

自9月以来，该行营造“高管带头示范、员工人人参与、网点全面覆盖”的宣教氛围，通过多形式、全方位、分层次的金融知识宣教活动，持续加大

金融知识普及力度。

在昌吉市法治公园，该行组织宣讲志愿团队开展现场集中宣传活动，通过发放宣传折页、讲解风险案例等方式，深入浅出地向人民群众普及反诈知识和理性投资知识；在昌吉市大西渠镇，该行组织“金石榴益农”宣讲团开展金融消费者权益保护宣讲，进一步增强农村客群对金融知识

的了解；在商圈、在夜市、在工业园区，该行通过开展金融知识讲堂、文艺演出、有奖竞赛等形式，传播金融知识，提示金融风险。同时，该行各网点还积极开展抖音线上直播活动，通过线上宣传方式，让年轻受众在轻松愉快的氛围中掌握识别电信诈骗的技巧和防范措施。

此次专项系列宣传活动受众群体广

泛、宣传效果突出、宣传教育方式有特色接地气，极大地提升了教育宣传效果。下一步，该行将持续聚焦社会热点，积极响应社会关切，以更加接地气、有新意的方式，重点赋能重点人群，提供更加贴心、便捷、安全的金融服务，不断提升广大群众的金融素养和风险防范能力，共同构建和谐稳定的金融生态环境。

农行阜康市支行：金融活水灌溉“丰收田”

本报讯 通讯员黄婷、王娜报道：日前，在阜康市九运街镇七运村、十运村，绿油油的甜叶菊散发着淡淡的清香，沁人心脾。一旁的收割机忙着在田间穿梭作业，机械化收割、人工晾晒，道道工序有条不紊。村民正在热火朝天地采收甜叶菊，一派繁忙的丰收景象。

曾经，资金短缺是制约当地甜叶菊

产业发展的一大难题。作为服务“三农”的金融主力军，农行阜康市支行积极响应国家乡村振兴战略，着力深耕乡村市场，以推进“整村授信”为抓手，对村民逐户走访，为农户们提供“惠农e贷”、个人生产经营贷款等特色涉农信贷产品支持。从种植初期的种子、化肥采购，到中期的田间管理，再到丰收时节的采

摘、加工和销售，该行的资金如同及时雨，滋润着甜叶菊产业的每一个环节。

农行工作人员深入田间地头，了解农户需求，为他们量身定制金融服务方案。简化贷款手续，提高放款效率，让农户们能够在最短的时间内获得所需资金。同时，该行还积极为农户提供金融知识培训，帮助他们提高理

财意识和风险防范能力。

截至目前，该行已完成农户信息建档362户，累计向九运街镇七运村、十运村农户授信超1500万元，助力甜叶菊产销成链。下一步，农行阜康市支行将继续发挥金融力量，满足各类新型农业经营主体的融资需求，为乡村振兴注入强大动力。

农发行呼图壁县支行：成功实现电子银行承兑汇票业务“零突破”

本报讯 通讯员邓文彬报道：近日，农发行呼图壁县支行成功办理首笔3000万元的电子银行承兑汇票业务，实现了该项业务的“零突破”。

银行承兑汇票作为现代金融体系中的重要工具，以其高信用度和高流动性，为企业贸易往来提供高效的支付和融资方案。农发行呼图壁县支行深刻认识到这一业务的巨大潜力，积

极行动，深入开展调研摸排工作，广泛走访各类企业，大力进行业务宣传，努力挖掘潜在客户。

通过走访了解到呼图壁县锦泰鑫泰棉业有限公司有大额电子票据业务需求后，该行工作人员迅速响应，积极与客户强化对接沟通，精心制定详细的业务办理方案，推行“一对一”贴心服务，为客户讲解业务办理的每一个

流程，耐心解答企业的各种疑问，成功消除了客户对电子银行承兑汇票业务的疑虑，建立起相互信任的业务关系。

为进一步提升服务质量，该行专门为客户开设流程办理“绿色通道”，工作人员在各流程的间隙积极筹备下一环节的业务资料，大大缩短了整个业务办理时间，提升客户对办理电子银行承兑汇票业务的服务体验。

该笔电子银行承兑汇票业务的成功办理，一方面为支行的支农服务工作拓宽了新路径，增添了业务增长的新动力；另一方面进一步丰富了金融服务手段，满足了客户多元化金融需求，深化了银企合作关系。今后，该行将继续发挥政策性金融的独特优势，不断推动客户服务工作迈向更高质量的发展阶段，为广大客户提供更加优质、高效的金融服务。

金融产品

中国建设银行精彩汇聚(臻品集萃)

中国建设银行产品荟萃,为您提供全方位金融支持,总有一款你想要的。

手机银行:建行手机银行转账建行、他行均免费,同时免去跑营业网点的麻烦,还可设置手机号收款,无需输入账号即可转账。打开中国建设银行APP,点击首页“转账汇款”即可体验。

个人消费贷款(建易贷):为行政事业单位、银行、国企等优质公积金

缴存单位职工推出的一款纯信用消费贷款,年化利率低至3.40%,最高额度30万,最长期限60个月。**详情咨询:**13909949527(马经理)。

信用卡装修贷款:要装修找建行,贷款额度高达100万元,多种分期期限可选,最长期限60期,无抵押担保。**详情咨询:**18997562308(夏经理)、15909941007(张经理)。

个人支农贷款:申请便捷资料简

单,信用额度高至100万元,一年期内随借随还,利率低至3.35%。秋收兑付选建行,农贷增信又提额。**详情咨询:**18167784993(陶经理)。

小微快贷:建设银行“小微快贷”系列产品是针对小微企业、个体工商户推出的信用贷款产品,全程线上办理,方便快捷,按日计息,成本低,年利率低至3.75%,最高额度300万元,期限1年,循环使用,随借随还。可下

载“建行惠懂你”贷款APP,点击首页“测测贷款额度”体验。**详情咨询:**18167731205(赵经理)。

建设银行还提供众多其他优质金融服务,始终以客户为中心,不断创新和完善产品体系,为个人和企业的发展保驾护航。无论您处于人生的哪个阶段,从事何种职业,建设银行都有适合您的金融产品,与您携手共创美好未来。

行业动态

中国人寿寿险公司

荣获2024年度金 貔貅综合实力奖和 金牌满意度产品奖

近日,由易趣财经传媒和《金融理财》杂志社主办的“金貔貅·2024年第五届银保系列奖项合作与发展论坛”在京举行,现场揭晓了金貔貅银保渠道评选结果。中国人寿保险股份有限公司(以下简称“中国人寿寿险公司”)凭借行业领先的银保经营能力,荣获“2024年度金牌银保渠道业务综合实力奖”及“2024年度金牌满意度银保产品(臻鑫传世终身寿险)”两项大奖。

据悉,“金貔貅奖”评选自启动以来已连续举办十五届,行业公信力和影响力突出。本届金貔貅银保渠道奖项评选围绕综合实力、队伍、产品和服务等维度,经过为期两个月的数据调研、线上投票及专家评审,全面剖析银行、保险机构在渠道管理、产品创新、客户服务等方面的经营表现,最终确定获奖名单。此次获奖,体现了市场和客户对中国人寿寿险公司银保渠道经营成果和产品实力的高度肯定。

中国人寿寿险公司是国内寿险行业的头部企业,以悠久的历史、雄厚的实力及世界知名的品牌赢得了广大客户的信赖,始终占据国内寿险市场领导者的地位。截至2024年上半年末,公司总资产达6.22万亿元,总保费收入达4895.66亿元,内含价值达14045.36亿元,规模价值持续保持行业领先;2024年,以中国人寿寿险公司为核心成员单位的中国人寿保险(集团)公司位列《财富》世界500强第59位。

银保渠道作为中国人寿寿险公司多元板块的重要组成部分,始终坚持“规模与价值并进”“战略支撑渠道”的渠道定位,推进业务高质量发展。

2024年上半年,中国人寿寿险公司银保渠道总保费达497.30亿元。其中续期保费达327.36亿元,同比增长27.7%,占渠道总保费的65.83%;首年期交保费达126.71亿元。

“多维度、广覆盖”的多渠道发展思路,实行差异化经营,在持续深化与国有银行合作关系的同时,不断扩展与地方性、股份制银行的合作。截至2024年上半年末,合作网点超4万个。

紧抓队伍建设,持续改善服务。中国人寿寿险公司坚持“高效、精干、专业”的队伍建设路线,聚焦专业服务支持能力建设,构建队伍发展的良性循环。截至2024年上半年末,银保渠道客户经理达2.1万人,队伍素质持续提升。

坚持客户为本,提升服务体验。中国人寿寿险公司以客户为中心,健全养老保障、资产传承、财富增值体系,提供满足客户多元需求的综合解决方案。通过精准高效的场景化支持,以“简捷、品质、温暖”的高质量服务,夯实客户经营能力,提升客户获得感和满意度。

推进科技赋能,汇集数智优势。中国人寿寿险公司坚持科技赋能发展,紧跟移动互联网发展趋势,创建线上线下一体的银保BOS数字化平台,以科技放大银保渠道的机构优势、队伍优势、专业优势,激发乘数效应,打造数字经济时代下的核心竞争力。

久久为功,善作善成。未来,中国人寿寿险公司银保渠道将坚持以客户为中心,践行高质量发展理念。紧密协作、携手共进,与合作银行形成坚不可摧的战略合作关系;坚守初心、全心全意,为渠道客户提供更优质、更高效、更有温度的产品和服务。

来源:中国人寿