银行年报将再交靓丽答卷

2月底部分银行将开始公布年报，2011年银行业利润增长将再交“靓丽”答卷，但资本充足率依然承压。而2012年首月，银行业新增信贷或现“井喷”之势，预计2月将延续信贷增长局势，但环比增速会有所回落。

市场信心十足

2月底银行年报公布将拉开序幕。目前沪深两市共有6家银行发布业绩预增公告，深发展、民生银行、华夏银行业绩再现高速增长，预计同比增长超过五成。光大银行、浦发银行业绩增长紧随其后，净利润同比分别增长41.03%和42.02%。兴业银行预计2011年净利润同比增长37.73%。

超预期增长的利润增速使得市场对于银行业2011年全年利润增速达到30%更加有信心。但在利润增长的同时，银行业资本充足率依然承压。原定于2012年1月1日实施的新资本监管标准尽管推迟，但预计仍将在年内推行，2012年银行业再融资将依然“凶猛”，发行次级债和定向增发可能成为主要融资手段。

今年信贷或超8万亿

2012年首月，银行业新增信贷或现“井喷”之势。据媒体报道，1月前三个工作日，工、农、中、建四大国有银行信贷投放达500亿元，1月前十天四大银行新增信贷达1100亿元。纵观全年，分析师普遍认为，2012年的信贷投放量大约为8万亿元左右。

专家预计，2012年首月银行信贷投放冲刺万亿，而2月份将延续1月份的信贷投放增长局面，但环比增幅将有所回落。值得注意的是，2011全年银行业存款大幅流失，放量新增信贷或将导致银行业资本充足率和存贷比面临新考验。

但银监会或将适度放松新资本监管要求。据媒体报道，银监会将允许商业银行将超额的坏账准备金计入风险资本缓冲，同时，还会下调部分贷款的风险资产权重，将个人经营性贷款的风险权重从100%下调至75%，将小微企业贷款的风险权重从75%下降到50%。资本要求下降，将为银行信贷增长释放部分压力。

中间业务成增长点

1月份银行金融机构开完全年年会，小微企业和“三农”经济都是各家银行今年信贷增长的重点。在信贷相对宽松的2月，各行在小微金融、“三农”贷款方面都将会有具体的信贷、业务创新安排。

此外，今年将是银行创新直接融资的一年，各家银行或将用直接融资手段加大对小微企业的扶持。“十二五”规划和中央经济工作会议都提出要“显著提高直接融资比重”，而银行也能从直接融资中获利。直接融资市场拓宽了银行的业务范围，融资顾问、代客理财、债券和基金代理销售等中间业务会形成商业银行新的盈利增长点，可推动商业银行向全面的服务中介转型。此前工行就公开表示，2012年将加大直接融资方面的创新和投放力度。

(经参)

插柳不叫春知道

□周爱宝

立春的风，从南面吹来，轻抚面庞，有了一丝暖意。

“正月初一头一天，过了初二是初三，正月十五半个月，四十五天是月半。”这是儿时父亲正月天里常念叨的山东大实话。现在爱宝又回到了喧嚣的都市，又回到了阳历计时，开始了新一年的忙碌。

“正月耍，二月闹，三月才能套上套。”许多人都在留恋农业社会时的慢节奏，现在的人们正月十五之前已经进入工作状态了。2012年的春节来得仓促，过了元旦二十来天就是除夕。很多单位的春节联欢会和表彰会没有来得及搞，只好放在年后了。爱宝近日参加了两家银行的活动，发现大家并没有伤感，他们把新春联谊会和新一年的工作动员会同时进行，气氛热烈而又轻松。面对新一年的征程，他们信心满满。

其实，这个春节爱宝一直在思考，为什么我们的物质生活提高了这么多，幸福感却在下降呢？腊月二十八那天，爱宝遇到久未见面的朋友王女士，正要说一些过年的话，她郑重地说，她刚刚辞去了某保险公司办公室主任的职务，准备年后歇一段时间再说。她说太累了，任务指标太重了，老总整天开会压，而且总是夜里开会到很晚，员工私下里叫老总“夜总会”。她这个办公室主任家也顾不上，孩子也管不上，真是受够了，就辞职了。

爱宝很佩服她的勇气，但也知道她有一个能干的老公，她才能够潇洒地辞职，对于为稻粱谋的芸芸众生的我们来说，只有羡慕的份儿。银行要存款，保险公司要保费。现代的生活节奏让我们喘不过气来，这是一个无法回避的现实。我们普通人该如何应对？应该是暂时无解。

春节回来，爱宝到一位30多年的老银行、一家省分行行长办公室拜年聊天。发现他脸上以前焦灼的目光不再，神闲气定。总行的任务下来了，也不轻松，但他为何这样成竹在胸呢？这位老银行告诉说，上级定的任务永远让你费劲才能够得着。要达成这个目标光压下属是不行的，在弹性限度内，压力越强反弹力越大。但超过了限度就绷断了。所以我们培养的是有理想的员工，企业尽可能地创造创业的环境，关心员工的家庭。简单地说，就是让员工感到在这里不是只为钱工作，而是在这里能够实现我的理想。

一流的企业一定有文化，就是干事创业的文化。但在爱宝看来，所谓企业文化，不是领导去忽悠下属拼命干活，而是领导以身作则冲锋在前，体恤下属，奖罚分明。不信你可以考察身边成功的企业，无论银行还是保险公司，没有一个不是这样的。

插柳不叫春知道。这位老银行说，企业只有把客户的利益、把社会责任放在心上，把职工的辛苦放在心上，塑造一种健康向上的文化，实现利润的增长是水到渠成的事。

宝眼看金融
Tel: 13505416757 Email: abab669@sina.com
http://blog.sina.com.cn/u/1409496210

◓财经资讯

保险业掀车险理赔整顿风

春节刚过，车险理赔服务整顿风暴将起。日前中国保监会下发《关于加强和改进财产保险理赔服务质量的意见》(下称《意见》)，并召集财险公司开会部署工作，要求用两三年时间建立行业理赔服务评价机制和理赔服务标准等。

作为一个框架性文件，《意见》提出了今后一个阶段做好财险理赔服务工作的纲领性目标。要求以信息化、透明化为基础的行业理赔服务评价机制、公开机制和监督机制健全完善，行业规范、统一的理赔服务制度、服务流程和服务标准逐步形成。

《意见》提出，各财险公司要改进理赔程序，完善理赔各环节标准化建设，优化理赔流程，简化理赔手续，提升服务效率。中国保险行业协会和各地保险行业协会要研究建立行业服务质量标准和认证制度，加强行业服务标准、自律规范和协作机制建设。

《意见》要求财险公司要加大信息系统建设力度，对接报案、立案、结案及其他关键环节要实行总公司或区域化集中管理和监督，实现对理赔全流程的有 效管控。保险行业协会要进一步完善车险信息平台功能，建立行业车型数据库及系数等，推进承保理赔信息客户自主查询制度，加强对财产保险公司理赔服务质量的监测和总结，对消费者反映强烈的公司，依法加大查处力度。

此外，还将推进农业保险理赔数据分灾因统计分析工作，探索农业保险分灾因理赔数据与相关部门的共享机制等。(财金记者 程立龙)

2月3日开基净值☞A板块版面中缝

全球服务 惠及齐鲁

山东中行:敢立潮头谱新篇

在中国银行迎来百年华诞之际，作为中国银行国内重要分支机构的中国银行山东省分行，为中行世纪庆典的交响曲奏出了一段惠及齐鲁的华彩乐章。

中国银行山东省分行成立于1913年，是山东省历史最悠久的银行，也是目前四大国有商业银行中唯一一家本部设在青岛的省级管辖分行，管辖16家二级分行，25家直属支行和近600家机构。这些机构分布在齐鲁大地，为山东省的经济建设和山东人民的金融需求，提供着快速、便捷和优质的服务。

山东中行在近百年的发展历程中，铸就了自己的比较优势和竞争优势，特别在外汇、国际结算业务领域独领风骚，享有盛誉，并为业内及社会各界所公认。

山东中行凭借卓著的国际信誉、齐全的业务品种、强大的产品功能、便捷的专业服务和高效的运营机制，在山东省银行业内创造了诸多率先或第一，始终为市场引领者、理念刷新者和产品创新者。

一揽子金融方案——服务企业

在公司金融业务方面，山东中行始终秉持现代金融企业的使命与责任，以授信产品为基础，向公司客户提供包括清算、结算、资金、年金托管等在内的“一揽子”金融服务方案。

紧随省委、省政府关于推动优质企业“走出去”，鼓励企业收购境外优质资产的战略导向，山东中行将国际业务专业优势与企业海外布局需求紧密结合，依托中银集团完善的海外网络和高效的金融产品创新，着力优化“走出去”业务运行和管理机制，突破了传统服务模式，成为省内最早提供“走出去”一揽子金融服务的商业银行，成为企业对外拓展的有力合作伙伴。近年来，该行先后牵头叙做了烟台万华海外并购项目、山东电建三公司沙特拉比格电站项目、兖州煤业海外收购项目及澳洲公司增资项目，在跨境金融、银团贷款等领域确立了市场竞争优势。同时，该行作为唯一的银行业代表，连续三年参加了山东省省政府组织的“香港山东周”招商活动，积极为山东“走出去”企业开辟对外投资通道，有力支持了全省“走出去”战略的实施。该行在支持企业“走出去”中的突出表现，得到了山东省政府的高度认可。

为支持中小企业发展，山东中行从2009年筹备成立了中小企业专营机构。经过近几年的发展，目前，该行已在省内各地市行成立了中小企业营销中心，将中小企业专营新模式覆盖到了全省。从人员、制度、流程等方面为支持中小企业业务发展提供了保障。

依据山东农业大省、资源大省、工业大省的特点，山东中行整合业务流程，创新推出了中小企业信贷工厂模式，通过专业化分工，梳理和简化了小企业业务流程。山东中行不断创新中小企业产品，开发了以“农贷通宝”为代表的21款货押融资类产品，以“1+N”模式为代表的7款供应链融资产品，帮助中小企业解决担保难、融资难问题。此外，该行“1+N”的供应链融资产品受到中央电视台的关注，并进行实地采访报道，在中央电视台经济频道《经济信息联播》栏目播出。

多样化金融服务——关注民生

多年来，山东中行以关注民生、服务百姓，创新金融服务，提高人民生活水平为目标，建立面向市场、以客户为中心的服务模式。全面落实重点地区城市、中高端客户为主的发展战略，巩固优势产品，按照“新网点主义”理念，进一步加快渠道建设和网点转型，提高网点综合效能，构建全球化个人金融服务网络，为个人客户提供多样化的金融服务。

为满足不同群体的金融服务要求，该行加快建立中银理财、财富管理和私人银行三级财富管理体系。大力推广“直客式”消费信贷营销模式，以个人住房贷款业务为主，强化“理想之家”个人贷款品牌，优化营销服务流程。多元化发展个人贷款业务，推广“车贷通”、“生意贷”、个人信用额度、个人抵押额度、个人投资经营贷款等个人信贷业务。通过银政合作、银企合作，推出集费用支付、优惠体验、金融服务于一身的联名卡产品。创新推出了广电联名卡、人保联名卡、蔚蓝青岛城市主题信用卡等多种产品。积极举办各类推广活动，使居民了解并使用电子银行工具，享受现代金融服务便利。充分发挥中行海内外一体化优势，加强出国金融服务中心建设，完善一站式出国金融服务，加强与海外机构的联动与对接，为个人出境旅游、劳务、留学、经商提供综合金融服务方案。

创国际一流银行——追求卓越

经过近百年锐意进取，山东中行已发展成为山东省的重要金融力量，且成绩斐然。

2008年奥运期间，山东中行圆满完成奥帆赛和残奥帆赛的现场和非现场金融服务，实现了“零投诉、零曝光、零差错”的“平安奥运”目标，被青岛市委、市政府授予“集体二等功”和“特殊荣誉单位”称号。

2009年，山东中行本外币存贷款新增额双双过千亿，增幅列山东省银行业之首。

2010年，山东中行国际贸易结算量一举突破600亿美元大关，成为山东省内首家国际贸易结算量突破600亿美元的商业银行。

截至2011年12月21日，山东中行本年新增信用卡有效卡量突破100万张大关，成为中行系统内首家年发卡量超过百万的分行。2011年，山东中行以4237.7亿元资产总额、293.3亿元营业收入、30.6亿元纳税额，荣膺青岛企业100强第6位，青岛服务业企业50强排名首位。

“十一五”期间，山东中行充分发挥职能作用，加快信贷投放，深化业务创新，在支持全省经济社会事业发展的同时，自身经营业绩实现了跨越式发展。

百年传承，再续辉煌。今后，山东中行将继续秉承“以客户为中心，以市场为导向，强化公司治理，追求卓越效益，创建国际一流大银行”的宗旨，依托全球的分支机构、成熟的金融产品和丰富的管理经验，竭诚为社会各界和广大客户提供全方位、高品质的服务，与广大客户携手共创美好未来，续写中行百年辉煌。