

创新驱动发展

济南农商银行加快推进网点转型

在传统意义上,银行网点是客户办理“存贷汇”等基本金融业务的场所,但是随着时代发展,市场需求又赋予了银行网点更加丰富的内涵。济南农商银行坚持“创新驱动发展”的指导思想,以零售业务发展推动银行网点转型,改变现有网点“大而全、小而全”“重交易、轻营销”的传统格局,逐步形成了定位清晰、布局合理、兼顾高中低端客户的零售网点新格局。

“大零售”推动网点转型

自成立之初,济南农商银行就提出了“农商银行本质是零售银行,优势是做小做微”的发展思路和“打造省会城市最大最优的家庭零售银行”的发展目标,全面发力零售业务,增强零售业务核心竞争力,积极构建各层级职责清晰、零售业务协同发展的“大零售”战略。正如该行相关负责人所说,“大零售”的发展是长期系统性工程,需要全行的战略执行力,夯实大零售业务的发展基础。而银行网点转型即是发展“大零售”的业务基础,也是必然要求。

按照“问题导向、稳步推进、分类施策、综合配套”的网点转型思路,综合考虑经济效益、社区影响、服务半径等因素,济南农商银行坚持统筹规划、城乡有别、功能互补的原则,科学制定了“二三四

五”的网点整体发展战略,即:“二线(线上、线下)、三区(城区、农区、郊区)、四型(综合型、基本型、自助型和代理型)、五特(财富中心、小微支行、科技支行、主题银行、协会银行),全面实施网点动态管理。将所有网点划分为综合型、基本型、自助型和代理型,根据实际情况各自推进发展。目前,该行共打造综合型网点25处、基本型网点171处、自助型网点4处、代理型网点270处,逐步形成了定位清晰、布局合理、兼顾高中低端客户的零售网点新格局。

因地制宜加快社区银行建设

在经济新常态背景下,银行业竞争日趋激烈,社区成为银行业金融机构纷纷瞄准的一块战略高地。逐步推进金融服务与社区生活的深度融合,已成为各家银行业金融机构谋求

转型发展的现实选择。

济南农商银行现有网点大多位于社区、村居,属于天然的“社区银行”。该行充分发挥自身深入社区的优势,在网点转型过程中,积极推进零售银行发展目标。首先,下沉服务,打造社区金融服务便利店。建立了多层次、广覆盖、高效率、差异化的社区金融服务模式,为社区居民提供广泛而有效的金融产品和服务,充分发挥其“便捷、亲民、服务半径小”的优势,有效解决了金融服务“最后一公里”问题。其次,围绕社区,开展主题活动增强客户黏性。先后组织开展了金融知识进社区、社区羽毛球友谊赛、助残爱心义卖报纸等多项社区活动。最后,积极细分客户市场,打造差异化服务,以营业网点为阵地,将金融服务和产品嵌入到教育培训、健康养生、休闲娱乐等生活场景和产业中去,打造具有差异化、个性化的主题银行、特色银行,实现客户分群管

理维护,满足客户多元化的服务需求。目前,该行已设立向日葵主题银行1处,书画主题银行1处、羽毛球主题银行1处,乒乓球主题银行1处,共组织各类活动23次,1200余人次参加,吸引会员近800人。

智e购和社区集市成为营销突破点

在网点转型的过程中,济南农商银行尽最大努力满足社区居民全方位金融需求,不断探索社区居民和小微企业金融服务新模式。其中,“智e购”和“社区集市”两个品牌业务和品牌活动成为银行网点深入社区,服务社区的重要营销突破点。

智e购网上商城是省联社牵头,汇聚全省农商银行系统合力打造的集智e购商城、社区O2O和智e付互联网支付为一体的互联网金融服务平台。济南农商银行把智e购商城的发展与家庭银行、社区银行、网点转型充分结合起来,将智e购商城拓展作为下一步应对互联网金融竞争、增强客户黏性,建立全行“大零售”战略的总抓手,致力于将智e购商城打造成具有泉城特色、集“吃喝玩乐购”为

一体、深受本地客户喜爱的网上商城品牌,高起点打造综合化、一站式便民平台。目前,该行智e购商城注册用户为31333户,入驻商户1129户,分别较年初新增28697户和1065户,交易笔数1.8万笔。

“社区集市”是济南农商银行重点打造的服务品牌。为实现批量获客,充分发挥智e购商城对全行零售业务的带动作用,进一步提升社区影响力和知名度,今年以来,济南农商银行在多个社区举办了“社区集市”活动,邀请智e购商城优质商户参与活动,并通过异业合作的方式,极大丰富了社区集市形式,吸引了大批社区居民的广泛参与,全方位营销了济南农商银行零售业务,成为批量获客、增加社区服务黏性、提升社会影响力的有力突破点。目前,该行已在名士豪庭社区、九英里颀苑社区等各类社区开展社区集市活动85场,开立银行卡2228张、智e购商城用户注册2634个、现场为参展商户开立扫码支付294户、客户通过该行扫码支付购买商品1529笔,金额3802.15万元,与6394位客户签订“家庭银行”服务协议。

(财金记者 程立龙)

加强保险创新 太平人寿山东分公司在行动

第五次全国金融工作会议上,李克强总理指出要“加强对创新驱动发展,新旧动能转换、促进‘双创’支撑就业等的金融支持。”今年以来,山东省委省政府高度重视金融保险在推进新旧动能转换中的重要作用。在山东保监局的高度重视下,保险全行业正在深入践行“山东保险创新星火计划”,贯彻落实山东省委省政府提出的“通过发展新技术、新产业、新业态、新模式,实现产业智能化、智慧产业化、跨界融合化、品牌高端化,培育壮大新动能,改造提升传统动能,推动经济保持中高速增长、产业迈向中高端水平”的重大战略和中心工作。

在国家创新春风的沐浴中,在山东省加快新旧动能转换期,在中国太平集团“有胆

识善创新”核心企业文化的引领下和太平人寿总公司“用创新促发展”号召下,太平人寿山东分公司深入研究和思考,伴随在客户群体特征变化、保险消费需求变化、科技变革加快,越来越多的公司加速相关产业布局的过程中,传统寿险公司的经营模式和管理思维如何快速适应这个“大破大立”的时代?“23542”的创新工作推动思路应运而生。

按照“两个要求”,结合“三个围绕”,推动“五个一工程”,实施“四大主题”,追踪“两大成果”,在“23542”的创新推动方案中,太平人寿山东分公司严格落实上级领导提出的优化创新环境,提高创新能力的工作要求,以持续解决客户痛点难点,提高工作效率,促进业务增长为出发点和落脚点,借助

大数据、云计算、互联网+的新技术新思维,突破传统寿险公司的思维模式,抢抓机遇,敢为人先,初步建立起了一支自己的“创客”团队。经过为期半年的持续努力,一批创新创意作品应运而生,这些作品在销售、管理、服务、产品等方面对公司的经营管理提出了诸多有价值的想法,部分创意作品已在分公司试行并得到了广泛好评。通过创新,为广大客户提供最贴心的产品最便捷的服务最温馨的体验是太平人寿山东分公司创新工作的目的和方向。

为进一步开阔思维,开拓视野,太平人寿山东分公司采取“走出去请进来”的培训交流思路,分别组织了以系统建设改良、理赔服务创新等为主题的同业交流活动,和以开拓

视野思维为主题的跨界学习交流交流活动。请进同业公司专业人员,学习行业内的先进做法;走出去,到行业外寻找更多灵感,以便博采众长、做到优势互补。丰富多彩的创新培训交流活动使“创客”成员大开眼界,不仅局限于本职工作、本行业资讯,而是看到更多外面的世界,知识结构更加立体。在分公司400余名“创客”团队的带动下,分公司的创新热情日益高涨,创新氛围日益浓厚,专注成为“市场上发展潜力最好,系统内价值贡献最大,最受客户信赖和员工爱戴的精品寿险服务提供商”已成为太平人寿山东分公司的不懈追求。

加强保险创新,深入推进“山东保险创新星火计划”,太平人寿山东分公司在行动!

(张蕊)

枣庄市引进首家保险经纪公司

8月23日,枣庄市人民政府与山东九安保险经纪股份有限公司举行战略合作协议签字仪式,该公司也成为枣庄市引进的首家保险经纪公司。

山东九安保险经纪股份有限公司是总部设在济南的全国性保险经纪公司。九安成立十几年来,服务区域遍布中国内地各省市,服务领域涉及经济社会发展和民生建设的数十个行业。先后为包括政府民生工程、大型企业、省内外重大工程项目成功提供了专业保险经纪服务和风险管理服务,业务发展在全省保险经纪公司中居于领先地位,并保持着强劲的发展态势。

为了更好地融入服务枣庄经济社会发展和民生事业之中,为枣庄实体经济和民生工程提供实实在在的服务和支持,年初,九安对枣庄经济社会发展情况和保险业发展情况进行了全面考察,对在枣设立分支机构的可行性进行论证,在市政府的支持下决定设立山东九安保险经纪股份有限公司枣庄分公司,并于7月初成功落户市中区,这也是枣庄市引进的第一家保险经纪公司,同时还在市中区设立了山东枣庄市市中区九安青少年社会服务中心,为青少年身心健康提供发展服务。

(记者周爱宝 张嶂)

光大银行联合新东方打造“阳光菁英留学”全国路演

如何选择最佳留学目的地、如何申请到适合自己的名校及专业、如何办理签证、如何缴纳学费、如何保障孩子在海外的安全?每年8、9月份正是出国留学的热门季节,而一系列问题相互交织,此时也就成为了父母们担忧最多的时候。

近年来,我国留学市场规模逐步扩大,并呈现出大众化、低龄化的发展趋势。伴随着留学趋势的转变,留学生和家长对留学服务的需求日趋多元化、精细化和个性

化。针对留学生和家长关心的这些痛点,光大银行继2016年开展“菁英实践基地”项目以来,又于今年重磅推出“阳光菁英留学”路演项目,再次升级出国金融服务水平,以满足客户在留学方面的深度需求。

据悉,此次路演于2017年8月5日至8月26日展开,中国光大银行联合新东方旗下留学咨询专属机构——新东方前途出国在全国范围内启动“阳光菁英留学”大型路演活动。届时,由双方资深金融专

家及首席留学导师组成的豪华讲师阵容,将在光大银行全国15家分行陆续开展大型留学讲座课程。

“阳光菁英留学”项目的讲座内容包含热门国家留学政策、风土人情、金融服务等留学生和家长关心的核心问题,通过对海外顶尖名校成功案例的深度剖析为学生顺利开启通向世界的大门,让有留学需求的客户家庭真正体验到高端、一站、专属定制的留学服务。

自2005年正式推出至今,

出国金融业务已经成为光大银行的零售品牌之一,形成以出国+卡为载体,整合资信证明类、出国金融贷款类、外汇结算类、预开境外银行账户类、资金存管类、境外保险类共六大类近30项产品和服务。通过多年积累的出国金融服务经验,和与专业留学机构开展的深度合作,光大银行将免除客户的各种担忧,让出国留学有备而行。

Bank 中国光大银行
共享阳光·创新生活

齐鲁财金 | 齐鲁晚报 | 微有态度 有温度的财金报道
齐鲁财金 85196318 85196145
邮箱: qicaijin@163.com