

## 与实体经济共舞

# 光大银行系统性解决企业融资贵

近期,银监会发布了《中国银监会关于完善和创新小微企业贷款服务提高小微企业金融服务水平的通知》,要求银行业金融机构合理设定流动资金贷款期限,提高贷款期限与小微企业生产经营周期的匹配度;丰富完善贷款品种,合理采取分期还款等灵活的还款方式,减少小微企业一次性还款压力;各银行要清理收费项目,规范收费行为。

光大银行认为,解决企业融资贵问题,并不仅仅是简单降低贷款价格。从银行的角度,首要问题是降低银行资金成本。今年以来,光大银行持续推动负债结构优化,着力发展核心负债业务,努力降低存

款成本。2014年上半年,在保证存款规模平稳增长的基础上,该行核心存款占比较年初有了进一步提高。资金成本的降低为该行解决企业融资贵问题释放了空间。

为降低企业融资成本,光大银行还扩大了企业费用减免范围,下放分行减免优惠权限,并取消部分企业融资相关费用,包括严禁收取“小微”、“三农”企业的贷款承诺费、资金管理费、财务顾问费、咨询费等;明确贷款房屋抵押登记费,以及存量贷款存续期间由光大银行发起的抵押物评估费用一律由该行承担,严禁转嫁客户;取消企业贸易金融业务中的供应链结算手续费、出口预先通知、票据挂失、无兑换手续费等;依据客户申请,严格执行为每个客户提供一个免收账户管理费及年

费账户的规定。

创新是光大银行的特色。秉承“小额、分散、标准、便利”策略,光大银行形成了“融易贷”小微金融产品体系。为减轻小微企业融资成本,创新推出小微结算融资产品“支票易”,根据企业流水合理给予授信支持,缓解企业抵质押压力;为了给小微企业提供信用增级渠道,创新推广银保融易贷产品;通过加大产品与服务创新力度,光大银行深化金融服务平台建设,搭建集小微融资、渠道服务、组合监控为一体的小微金融服务平台,为客户提供一揽子金融服务。这些都有效解决了企业融资贵问题。

与解决企业融资贵问题一样,解决企业融资难问题同样是一个系统性问题。为缓解企业融资难,光大银行建立了小

微金融服务组织架构。2014年初,更进一步理顺小微业务组织架构,在总分行成立小微金融业务部,力图为小微客户提供专业化金融服务。在审批流程上,光大银行持续完善审批授权方案,提升中小微授信业务审查、审批工作效率,在此基础上,推进风险管理架构和流程的优化。



光大银行提示您关注济南分行微信公众平台。关注方法:打开微信,点击“发现”,选择“扫一扫”,扫描成功后点击关注,即可添加。



## 8月18日招行独家创新产品“金生利”荣耀首发

8月18日-8月22日荣耀首发——招商银行独家创新产品“金生利”,存在银行会生利息的金条,你值得拥有!“金生利”业务指招商银行在约定的销售周期内向其个人客户销售带有“招行金”品牌标识的实物贵金属产品,客户延期提货(客户在付款购买之日后提货即为延期提货)并获得招商银行提供的延期提货补偿收益的业务。本产品投资期限为13个月,补偿收益为2%的黄金实物+13个月金价波动收益,主要帮投资者解决黄金不生息和保管麻烦的问题。现在买

1000克,一年后可取1020克,多20克金条!产品到期时你既可以选择提取黄金实物,也可以选择把金条直接卖给银行换取现金,实物、现金自由兑换,方便灵活!有的银行买了金条,只能免费存放;有的银行买了金条,可以给你部分货币利息;招商银行推陈出新,既能免费存金条还能悄然生金!

### 金生利产品5大亮点:

**物超所值:**用招行金条的价格投资金生利产品,用更划算的价格买到更高克重的黄金,1000克以上每克仅在金交所价格基础上加价7元左右,堪称业内最低;

**节约成本:**免去用于存放实物黄金的保管箱费用,购买后于约定到期日再提货,避免保管不当的风险;

**选择灵活:**可根据到期提货日当时市场情况选择是否办理回购,如果金价上涨可选择回购获取高额投资收益;如果金价下跌可选择提取黄金实物用于收藏传承,记得还可获得2%的黄金实物回报哦;

**工艺精良:**以液压工艺锻压,以工艺礼品金的精细做工标准打造,品质保证,信心之选;严格控制原料、加工、质

检、物流等各环节品质,配金交所指定国家级检测中心检测证书,可随时上网查询。

**购买起点低:**本产品50克起购,共有50克、100克、500克、1000克、5000克(5根金条套)、5000克(10根金条套)、10000克、15000克等8种规格任您选择。

目前国际金价低迷,市场持续底部震荡,底部投资建仓机会不容错过,如果您动心了,请快到招商银行济南同城各网点抢购吧!第一期仅售5天,仅限柜台购买,额度有限,快快行动吧!

## 将细节服务做到客户心坎里

### 华夏银行济南分行聊城东昌支行“百佳”创建纪实(下篇)

#### 以“责任”为重,努力打造爱心银行

东昌支行在提供卓越金融服务的同时,把服务客户、奉献社会融入到经营管理之中,积极履行社会责任。

积极组织开展金融知识宣传活动。2013年以来,组织开展了“普及金融知识万里行”“金融知识进万家”、打击非法集资等各项活动,制订了各项宣传月集中宣传方案,进行

了一系列网点内部和外部宣传,提高社会公众金融素质和依法维护自身权益的意识与能力。同时,通过“四进营销”活动,侧重金融知识宣传“接地气”,员工进社区、广场、街道、学校等基层开展营销活动的同时,宣传金融知识,提高公众对银行产品和服务的认知水平,提升了该行的信誉和公信力。

号召员工投身社会公益事业。积极参与并发起各类社会救助活动,资助失学儿童,帮

助贫困家庭,向社会传递正能量。2013年4月份,东昌支行员工踊跃捐款,为开发区一名因车祸深度昏迷5年的贫困户黄某募捐了5200元,送去米、面、油等生活必需品,让受助家庭充分感受到了社会的温暖,此次爱心捐助得到齐鲁晚报、大众网、聊城电视台等多家媒体报道。

责任强化服务动力,将东昌支行的服务层次提上了一个新的台阶。



东昌支行员工向客户讲解反假币知识

## 创新网点服务模式 提升业务办理效率

# 农行山东省分行营业部率先成功使用个人业务集中作业系统

农行服务神器,创新客户服务体验。日前,农行济南银河支行客户在网点服务人员引导下,通过综合服务柜台自助完成基金购买、个人转账、理财认购等多笔业务。这标志着个人业务集中作业系统在农行山东省分行营业部试点运行成功,该部银河支行成为农行山东省分行系统首家成功使用行。

据了解,个人业务集中作业系统采用了一种新型设备—

综合服务柜台,该设备将柜员指纹仪、身份识别阅读器、摄像头、扫描仪、打印机整合为一体,对个人业务办理流程的一次革命。客户办理业务时,系统采集视频人像信息和身份证芯片信息,上传至后台中心集中办理联网核查,自动触发核心系统记账,并将结果实时反馈给客户。记账成功后,综合服务柜台将银行卡、K宝、密码信封自动吐送给客户。

“这个系统大大提升了业

务处理效率,如理财产品认购联动风险评估及签约业务,系统将原有23个流程整合为13个,减少客户签名5次,取消2个后台授权交易,单笔耗时由原来的近20分钟缩短至4分30秒。”银河支行大堂经理介绍道。

笔者在银河支行营业厅看到,该行配备了大堂式、桌面式两种版型的智能柜台,可办理个人开卡/激活、网银签约、电话银行、掌上银行、个

人外汇汇款、理财、基金、转账等12个业务种类共55项产品,基本覆盖了柜面个人非现金业务。该系统投产后大大提高了业务办理速度,降低了运营成本,大幅缓解了网点作业压力,实现了“现场大堂引导+客户自助申请+远程集中作业”的新型个人业务服务模式,对于创新网点服务模式、推动网点转型、提升客户满意度具有重要意义。

(陈东林 刘秀丽)

### 财金资讯

## 平安产险首推短租房保险

8月11日,平安产险与搜房网旗下游天下短租网在北京举行发布会,业内首推短租房保险。该产品分为“房东财产保障计划”和“租客意外险”两项产品,分别面向房东和租客推出。产品计划于9月23日在游天下平台上线,凭借其灵活、全覆盖等特点,将为广大房东和租客提供专属保障,填补租赁住房相关保险缺失的空白。

据了解“房东财产保障计划”面向的客户是出租自己拥有产权或自己居住的房源的个人房东,主要为房屋出租期间由于承租人的过失行为造成出租屋内房东财产实际损失和维修费用提供补偿,保障范围涵盖了房屋主体及装修、室内财产、盗抢等几乎全部可能出现的财产损失。同时,针对租房过程中可能出现的意外,这款保险还提供了租金损失及出租屋声誉受损津贴。

“租客意外险”是针对市场上租客人身意外伤害保障薄弱的现状,特别推出的面向租客的保险产品。租客可在租赁房屋时按日投保,每天保费0.5元,最高可享受6万元赔付保障。一旦出现因意外导致的人身伤害,在提出理赔且资料齐全的情况下,平安产险将按照保单列明的赔付标准进行理赔。

## 上周主动股基继续加仓 增持交通运输汽车板块

万博基金经理研究中心仓位监测模型测算显示,上周主动偏股型基金继续小幅加仓。上周主动型股票方向基金的平均仓位为82.19%,与历史仓位相比处于中等偏高水平,已连续四周加仓。上周基金主动加仓0.24个百分点。分行业看,上周增持了交通运输和汽车板块,减持了医药和餐饮旅游业。

另据好买基金研究中心数据显示,在行业配置方面,上周交通运输和汽车板块均呈加仓态势,显示公募基金关注的焦点开始向新能源车等热点转移;医药和餐饮旅游等板块遭受较大幅度减持。

从基金公司来看,74家公司中有39家主动加仓,35家主动减仓,主动加仓的公司家数增加7家。管理规模前十名的公司,整体仓位由83.3%上升到83.9%,仓位水平大幅高于同业平均值。

## 838家公司上半年业绩增长15.4%

截至8月18日,已有838家A股上市公司披露了半年报。这些公司共实现营业收入22325.85亿元,同比增长8.9%;实现归属于母公司所有者的净利润1532.56亿元,同比增长15.4%。

在838家公司中,有537家公司上半年实现业绩同比增长或扭亏,占比达64%。净利润同比增幅超过100%的公司达75家。

目前,共有305家公司披露了三季度业绩预告,其中预增及扭亏的公司有174家,占已披露公司家数的57%。从半年报及三季度业绩预告看,符合经济转型的成长性行业如计算机、传媒以及家电等消费品行业的整体业绩仍保持较快增长。

相形之下,中上游传统行业在上半年表现依旧低迷。采掘行业净利润出现下滑,钢铁主业并未得到改善。曾经保持稳定增速的房地产行业,在楼市成交低迷的影响下,业绩增速明显放缓。已披露半年报的47家上市房企上半年实现净利润106.32亿元,同比增长1.13%。(中证)