

推进重点业务 光大银行15年成绩斐然

紧紧围绕提高综合金融服务能力、大力发展小微金融服务、发展电子银行业务三大转型重点,中国光大银行济南分行成立15年来以打造最具创新力银行为战略目标,实现了一系列重大战略突破,强力支持了地方经济发展。

十五年来,光大银行资产总额2004年、2009年、2013年分别突破100亿、200亿、300亿元,目前已突破400亿元,累计上缴税收16亿元。

坚持特色经营 推进战略转型

作为一家立足山东,服务齐鲁的股份制商业银行一级分行,中国光大银行济南分行始终以支持地方经济建设为己任,以打造最具创新力银行为战略目标,在15年的发展历程中实现了一系列重大战略突破。

紧紧围绕提高综合金融服务

能力、大力发展小微金融服务、发展电子银行业务三大转型重点,积极推进《中国光大银行2013-2016总体战略》的落地执行。

发挥光大集团联动优势,着力提高大客户综合金融服务能力,通过信贷、发债、理财、托管等多元化的金融产品解决客户切实的金融需求,提升了大客户综合金融服务能力。

2012年至今,累计为客户发行高资质理财98亿元、发债41亿元,通过集团联动为客户融资16亿元,通过债券承销推介为客户融资15亿元,提升了大客户综合金融服务能力。

持续优化信贷结构,努力优化小微金融服务,“客户小微化、额度小额化、流程便利化、营销批量化”的小微企业信贷服务受到社会各界广泛好评,2011年以来累计为3万户小微企业投放65亿元贷款。特色产品有小微企业贷款、房抵快贷、链式快

贷、支票易、抵押融易贷、税贷易。

大力发展电子银行业务。手机银行、微信银行、资金归集、网络缴费及电子渠道建设快速推进,特别是光大银行网络缴费平台已经成为全国最大的集中型开放式缴费平台,已上线了水、电、暖、燃气、固话等基础便民生活缴费。

阳光在心 服务在行

2009年,光大银行济南分行正式启动“阳光服务”,确立了“分行为支行服务,后台为前台服务,领导为员工服务,全行为客户服务”的“阳光服务”宗旨。

2012年至今,以“精益管理计划”为核心持续拓展阳光服务的内涵和外延,进一步优化服务流程,提升服务效率。经过持续而深入的努力,光大银行“阳光服务”品牌在山东银行同业初步树立,得到了社会各界的好评。

舜耕、历城两家支行分别被评为“中国银行业文明规范服务示范单位”和“中国银行业文明规范服务十佳示范单位”;济南分行被评为“山东银行业文明规范服务系列活动创新奖”。

以“共享阳光 创新生活”为理念,光大银行济南分行持续加强品牌建设,逐步打造了包括阳光理财、阳光财富、E路阳光、阳光一生、阳光供应链、阳光金管家等业务、产品品牌的具有光大特色的“阳光”系列品牌架构,在媒体、监管机构等举办的各类评选、评比中,凭着业务创新、科技创新领域的卓越表现,连续三年被评为“山东最具创新银行”,荣膺“2013山东最佳财富管理奖”等多项荣誉。

扶贫助困

积极履行社会责任

近年以来,按照“更有内涵的发展”要求,光大银行济南分

行高度重视、积极履行社会责任,持续投入,深度参与母亲水窖公益活动,热心支持灾区、助学助困、帮助弱势群体,乐享低碳生活,良好的社会公益文化逐步形成,业务发展和公益文化建设互相推进,得到了各界的广泛认可。

成立15年是新的起点,中国光大银行济南分行将以先进的经营理念、优质的金融服务和卓越的创新力,切实加大对山东实体经济的支持力度,努力建设一流的股份制银行,为山东经济社会快速健康发展做出新的更大贡献。



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。

Bank 中国光大银行 共享阳光·创新生活

三招选好养老险:

保障全面有必要 养老投入须量力

在我国,社会养老保险体系由三大支柱组成,分别是基本养老保险、企业年金和个人商业养老保险。基本养老保险的原则是“广覆盖,低保障”,只能维持基本生活水平;企业年金则无法满足不同企业和员工差异化的养老需求。因此,个人商业养老保险就成了养老规划中不可或缺的一个组成部分。

商业养老保险是以获得养老金为主要目的的长期人身险,它是年金保险的一种特殊形式,又称为退休金保险。在选择商业养老保险时,消费者需要牢记以下三个决

投保指南

窍,才能选到适合自己的产品。

诀窍一:安全稳健是王道

养老其实包含了很多方面,比如父母面临的各种意外风险、医疗费用和日常生活开支等。因此,在选择商业养老保险时,首先要考虑的是安全稳健,其次才是保值增值。对于老人来说,最重要的是通过定期稳定的收益来维持日常开销,并有一定的储蓄可以应对风险。

诀窍二:保障全面有必要

随着父母年龄的增长和身体机能的退化,面临的最大的风险主要来自疾病和意外伤害。随之产生的医疗费用,则很可能会吞噬父母的养老金,破坏他们的养老规划。所

以,全面的保障是购买商业养老保险时要考虑的重要因素。购买商业养老保险时,建议选择相应的附加险或进行产品组合,从而规避重大疾病和意外伤害带来的风险。

诀窍三:养老投入须量力

商业养老保险是养老规划必不可少的一项,但并不是投入得越多越好。为父母投保要结合家庭的实际情况,量力而行。投保之前,要先分析家庭的收入水平、日常开支和社保情况等,然后合理计算出可用于投保的费用。如果养老投入过高,可能会影响家庭日常支出,甚至产生无力续保的情况,这就与“养老防老”的投保初衷背道而驰了。

全流程在线方式实现企业资金快速融通

北京银行“网速贷”抢滩山东网博会

10月26日至27日,中国(山东)网络商品博览会在济南舜耕国际会展中心举办。北京银行济南分行携“网速贷”等创新产品参展,以其全流程在线方式实现企业资金快速融通的特色,成为展会的一大“亮点”。

作为山东省唯一电子商务专业展会项目,中国(山东)网络商品博览会吸引了省内17地市、140个县区上千种产品前来参展,涵盖了食品饮料、家居家电、汽车用品、服装鞋帽、工艺礼品、美容保健、金融等众多领域。展会期间,北京银行济南分行搭建展

台,着力宣传该行“网速贷”等创新产品,吸引了众多参展商及观众驻足了解。

据了解,北京银行的“网速贷”,可通过全流程在线方式实现企业资金的快速融通,客户利用网上银行可以自助进行合同项下提款和还款,自主在网银端发起融资申请,自主确定融资金额。从融资申请提出到融资款项入账,全流程自动化处理,无需再次审核,无需人工处理,大大提升了企业资金的管理效率。展会上,北京银行济南分行还对“科技链”、第三方支付、“商超贷”、交易平台及票据

池等融资新品进行了推介,受到参展电商企业的热烈响应。

北京银行自2010年9月登陆齐鲁大地以来,秉承“服务地方经济、服务中小企业”的经营理念,在发展传统业务的同时一直致力于通过创新推动业务发展,先后发行了山东省第一支中小企业集合信托、主承销了第一支绿色概念中小企业集合票据,以创新开拓市场,以创新赢得了客户。近年来,特别在网络融资方面走在了同业的前列,树立了京行互联网金融的全新品牌。

(袁荣飞)

免费开“芯”卡 同享理财高收益

青岛银行为您免费办理金融IC卡

近日,人民银行要求各商业银行2015年停发磁条卡,全面发行安全性高、支付快捷、应用广泛的金融IC卡。

为让更多市民朋友享受到金融IC卡的安全、便捷等诸多优势,青岛银行正在火热开展“金融大换芯 免费开芯卡”活动,免费为广大市民办理金融IC卡。

据悉,青岛银行“安全大升级 免费开芯卡”的活动会持续到2014年12月31日。凡在此期间到青岛银行升级到青岛银行升级或者新开立金融IC卡的客户,均

可享受到免费开卡的福利,老客户符合贵宾卡升级条件的,还可直接升级为贵宾卡。此外,在此期间办理金融IC卡还可在该卡的有效期内均享受“四免”服务:免年费、免工本费、免账户管理费、免短信通知费。

另据青岛银行的工作人员说,该行芯片卡除享受以上“四免”政策外,还可以享受个人网银、手机银行跨行、跨地区转账汇款全免费,济南分行客户更是可享受每月前5笔ATM跨行取款全免费的优惠。

一张金融IC卡在手,更可便利的通过网上银行或者手机银行购买青岛银行在售的多款理财产品(柜

台专享除外),青岛银行日前在售的理财产品,期限从三十多天到三百多天不等,除柜台专享、预约购买的“逢8就发”钱潮系列预计年化收益率基本保持在6%以外,保本的稳赢系列产品预期收益在5%以下外,尊享和创赢系列产品预期年化收益从5.35%到5.6%不等,客户朋友可以根据自己的需求购买。

免费办理金融IC卡,同享金融理财高收益,青岛银行欢迎您!

青岛银行 BANK OF QINGDAO

财金资讯

平安产险承保深圳市民政局 80岁老年人意外险项目

日前,深圳市民政局与平安产险深圳分公司联合召开“深圳市户籍80周岁以上老年人意外伤害及意外医疗保险项目”签约新闻发布会,该保险项目突破了国内商业保险承保年龄最高界限,并对老年人意外发生时最容易造成的骨折和关节脱位给予补偿性赔付,为老年人提供贴心保障。

该保险的保障特色主要体现在承保年龄不设上限、医疗费用零免赔和补偿意外骨折/关节脱位伤害,取消了“意外伤害医疗保险金”惯例的免赔部分,并加入了因意外所需的陪护津贴、住院营养津

贴、辅助器材费用,并提供不限次数的电话医学咨询服务,救助保障对象为截止2014年6月30日二十四时年满80周岁的所有深圳市户籍老人,参保人在发生事故时只需拨通95511,通过身份证号和姓名,就能得到及时救助。

平安产险通过增加报案途径、延长索赔时效、简化理赔资料、提高赔款支付时效、提供自主查询平台等一系列服务升级举措,确保理赔服务的便捷高效。同时对于疑难案件及重大案件等提前制定了对应的处理预案机制以保证所有案件均可得到及时、妥善的处理。

华夏银行业务结构持续改善 发展质量稳步提升

华夏银行日前公布了2014年三季度报告。报告显示,三季度,该行扎实推进结构调整,不断提高服务质效,强化规范运营,持续打造“华夏服务”品牌,发展质量和效益稳步提升。

2014年9月末,华夏银行总资产规模达到17,840.92亿元,较年初增长6.68%;归属于上市公司股东的净利润131.77亿元,同比增长18.39%。规模稳定增长,一般性存款余额增速快于资产增速;存款偏离度符合监管要求。业务结构持续改善,一般性存款占比较年初有所提高;小企业贷款继续保持“两个不低于”。加强全面预算与费用成本管理,收入逐季增长,实现中间业务收入66.04亿元,同比增长33.23%,中间业务收入增速快于营业收入增速;成本收入比37.38%,同比降低1.73个百分点。2014年9月末,该行年化资产收益率超过1%、净资产收益率达到19.29%,保持双提升。

2014年三季度,该行根据市场变化,有针对性地加强产品创新与推广运用,以产品为突破口带动业务增长,加快产品研发和适用性优化,强化产

品营销推广的操作性培训,大力推动债券融资、国内信用证、福费廷、结售汇、ETC卡等重点产品的运用,加大票贷通、年审制贷款、薪金卡、乐业卡、保本型及专属特色理财等新产品的推广。

2014年三季度,该行加大风险管控力度,重点强化全面风险管理。面对资产质量下行压力不断增大的严峻形势,持续加强信贷业务结构调整优化,加大对重点领域风险的盯防,强化不良清收处置。该行进一步优化全面风险管理组织架构,完善操作风险识别、监测和报告体系,加强外包风险和业务连续性管理,组织声誉风险管理培训和实战演练。

2014年三季度,该行积极推进打造“华夏服务”品牌的新举措。创新做好老年人等特殊人群金融服务,制定试点城市老龄产业综合金融服务方案;完成全行第二代支付系统推广工作,提升服务客户效率;上海自贸区内各项创新试点工作稳步开展,为服务区内企业提供有效保障;社区支行建设力度逐步加大。截至三季度末,该行营业机构达571家。

