

## 在12座大型城市实现智慧银行布设

# 建行发力打造最“聪明”银行

1月28日,建行在北京、上海、广州、天津、长春、南京、沈阳、济南、重庆、郑州、厦门等11座城市部署的智慧银行正式开业,加上之前在深圳率先投入使用的前海智慧银行,建行已经在12座大型城市实现了智慧银行布设,布局上横贯东西、南呼北应,全面拉开建行拥抱时代变革、加快银行服务创新的序幕。

### Bank1.0时代到Bank3.0时代

自1272年在意大利佛罗伦萨诞生人类第一家银行“巴迪银行”以来,银行业经历了数百年的风雨变革,作为人类社会经济活动的重要系统,支撑着人类经济和社会制度的每一次重大进步。最初的Bank1.0时代,银行完全基于网点提供银行服务,这一经营形态维持了数百年没有发生质的变化,而仅在21世纪初发生了现代零售银行转型的雏形,国内银行业开始从交易核算型向服务营销型转变。

Bank1.0时代没有维持多久,在科技和IT的进一步突破下,网上银行破势而出,客户不再完全依赖网点来实现银行服务,所谓的Bank2.0时代已尾随而至。

随着移动智能设备的全面普及,调用网上银行变得唾手可得,客户对银行服务需求的渠道场景迅速被解构,银行惊呼:客户对银行需要的不再是渠道,而是一种生活场景!Bank3.0时代已经势不可挡。建行在12个城市部署的智慧银行正好诠释了Bank3.0时代的深刻内涵。

据建行相关人员介绍,早在2013年,建行就设立了产品创新实验室,专门研究未来银行的创新趋势,并于2013年下半年建成了国内首家真正实现后台集成和业务集约的深圳前海智慧银行,在业内引起了不小的轰动。

在这个成果上,建行在2014年快速进行了智慧银行的试点推广,在北京、上海、广州、天津、长春、南京、沈阳、济南、重庆、郑州、厦门等地建设投入11家智慧银行网点,这11家“聪明”的银行网点已经在近期集体亮相,全面拉开建行拥抱时代变革、加快银行服务创新的序幕。

### 智能银行能做什么

建行山东省分行副行长陆民表示,“智能银行不仅是一个体验

中心,更是一家全功能的综合性网点。它强调以客户为中心的服务体验,代表了未来银行物理网点的发展趋势。”智慧银行承载的,正是建行应对客户行为模式和服务需求所发生的深刻变化,真正做到“以客户为中心”,让银行服务变得“聪明”起来,从而让客户感到使用建行的服务更为简单和快捷。

走进智慧银行的营业大厅,首先看到的是智能预处理终端,这种设备集业务分流、客户识别、排队叫号为一体,客户只需刷一下身份证,就能把个人信息传输到柜员的操作系统,大大节省了客户手工填写的时间。客户也可以在家里或者路上拿起手机进行预填单,到网点后通过二维码打印出叫号凭条和预处理单据,接下来在等候时间就可以充分享受体验之旅。

在金融超市,客户只要在货架上拿起感兴趣的产品卡片,旁边的屏幕就会自动播放该产品的动漫介绍。在移动金融场景运用区,客户可通过二维码支付、闪付、刷卡支付现场购买饮料,体验便捷支付方式的魅力。在远程银行VTM,客户可以在远程柜员的视频协助下自助办理开户、电子银行签约、充值缴费等各项业务。智能桌面为客

户带来全新的互动方式,客户经理现场设计理财方案,轻轻一挥,方案就能传输到客户的手机上带回家。甚至临街的玻璃幕墙都暗藏玄机,看起来像一个镜子,实际上是应用了AR增强现实技术,通过动态捕捉系统,客户可以和建行小精灵进行互动。

陆民说,智慧银行充分体现“智在理念、慧在建行”的市场创新精神,突出“自助、智能、智慧”的全新客户体验,定位于打造一种将传统银行服务模式和科技创新有机结合的新型渠道形态,依托智能设备、数字媒体和人机交互技术,推进金融服务模式创新。建行基于对未来银行业发展趋势的深度探索,依托强大的管理水平和IT能力,致力于推动业务转型和流程再造,在“以客户为中心”这条道上越走越远、矢志不渝。智慧银行是一场理念、策略、流程的变革和实践,其形式是自助、智能、智慧,其手段是技术改造、后台集成、创新应用,其实质则是流程再造、体验提升、服务转型,让银行变得足够“聪明”,让客户在不久的将来可以“任性”地使用银行服务。

(财金记者 薛志涛)

## 稳字当先 中信教您新年如何理财

据权威统计网站近期发布的市场年报显示,2014年银行理财产品收益率呈现较为明显的下行趋势,2015年,这一趋势是否会延续?对于投资者来说,新的一年该如何理财?

专业分析师认为,2015年全年来看,银行理财产品的收益率依然会继续保持下滑,最大的原因在于目前中国经济面临最大问题就是内生动力不足,央行在2015年

势必需要实施更为宽松的货币政策以刺激经济发展,央行存贷款利率进入降息周期,银行理财产品收益率很难逆势上行。因此,中信银行建议,在目前的市场环境

下,投资者在选择理财产品时应尽量选择1年期及以上期限的理财产品,及时锁定收益。

春节将至,中信银行济南分行为回馈新老客户,倾情推出新春贺岁特供理财,期限多样、额度充裕,

投资期限	认购起点	预期年化收益
3个月	5万/100万	5.55%-5.9%
6个月	5万/100万	5.70%
1年期及以上	5万/100万	5.75%-5.95%

投资风格稳健,中信理财,给你稳稳的幸福!

具体发售日期及更多理财产品详情请向中信银行各网点,网点理财经理竭诚为您服务。中信理财

淄博桓台支行 0533-8228609  
淄博张店支行 0533-3119929  
淄博周村支行 0533-6155859  
淄博博山支行 0533-4195558  
济宁分行营业部 0537-2795558  
济宁开发区支行 0537-2397276  
济宁市中区支行 0537-2207566  
济宁运河支行 0537-2375067  
济宁邹城支行 0537-5795558  
济宁兖州支行 0537-3659558

邀您共享理财盛宴!  
温馨提示:理财非存款,产品有风险,投资须谨慎!  
淄博、济宁、东营、临沂同步发售!

济宁任城支行 0537-2716262  
东营分行营业部 0546-8295558  
东营胜利支行 0546-8795558  
东营广饶支行 0546-6895558  
东营垦利支行 0546-2895558  
东营锦华支行 0546-8895558  
临沂分行营业部 0539-8722716  
临沂商城支行 0539-8355100  
临沂滨河支行 0539-8960360

## 小微客户突破300万户 去年发放贷款逾4500亿

# 民生银行全面创新小微金融模式

中国民生银行坚持“做小微企业的银行”的战略定位,在小微金融服务领域全心投入并不断创新,目前小微企业客户已突破300万户,6年来累计发放小微贷款近1.7万亿元,其中2014年新发放小微贷款逾4500亿元。在小微企业群体遭遇较大的经营困难和资金压力的情况下,民生银行用自己的行动有力地支持了广大小微企业渡过难关并健康发展。

### 做小微企业的银行

作为中国银行业小微金融服务的领军者,自2009年以来,民生银行坚定不移地推进小微金融战略,坚持用最贴近小微企业群体金融需求的姿态精耕细作,收获了300万小微企业客户,充分体现了民生银行持续创新小微金融服务的强大执行力,更加坚定了民生银行不断深化小微金融实践、提升小微金融商业模式

的战略信心。据介绍,自2009年在全国性商业银行中率先推出专为小微企业设计的“商贷通”贷款产品,首家实现“小微企业进支行”开始,民生银行小微金融发展经历了三次大转变:第一次是在2009年,“商贷通”推向

全国,打破“抵押物崇拜和报表崇拜”,小微信贷迅速覆盖市场;第二次是推出小微金融提升版,摆脱单一信贷服务,以结算、合作社、多元化渠道等综合服务完善小微金融体系,目前非信贷小微客户占比超过80%;第三次是实施小微2.0版流程再造,以实现全流程系统支持、客户数据化为核心,推动模块化、批量化、标准化新模式,大大提升客户体验。这三次主动转变,奠定了民生银行小微金融服务在中国银行业的领先地位。

随着小微金融战略的持续深化,民生银行的小微客户结构持续优化。数据显示,2012年末民生银行小微客户总数达到99.23万户,2013年末达190.49万户,目前已超过300万户。民生银行小微金融的客户群体不断增大,覆盖层面快速拓宽,极大的支持了广大个体私营企业的健康发展,并进一步优化了该行的业务结构,极大的提升了差异化竞争能力。

### 创新模式做小微

几年来,民生银行小微金融的强大创新能力备受业界称道。为满足小微企业无报表、无抵押的融资需求,民生银行广大客户经理“用脚

步丈量客户”,陆续开发出20余种贴近小微企业需求的贷款方式。2014年,民生银行又力推单户融资需求50万元以下的微型贷款产品,目前微贷规模超过150亿元,惠及了20多万户小微企业。为满足小微企业对服务便利性的要求,民生银行打造了小微企业专属的网上银行、手机银行、“乐收银”结算机具,还在部分营业网点设置了服务专区,在客户聚集的商圈设立了服务站点。为帮助广大小微企业抱团取暖,共同发展,民生银行牵头设立城市商业合作社,搭建了多样化的合作平台,目前已设立了4000多家商业合作社。为支持小微企业持续稳健经营,民生银行还创新续贷方式,降低小微企业的续贷成本,并对暂时出现经营困难的小微企业提供了授信重整等服务。

民生银行强大的小微金融服务能力,不仅在于拥有6000余人的小微金融规划、销售、风险管理、售后服务等专门团队,还在于对移动互联网、大数据分析等先进技术的快速应用。比如,民生银行用两年时间整合了与小微企业相关的征信、工商等外部数据,建立了客户信息的垂直搜索引擎,为全面快速评估小微

企业资信提供了强大支持。过去,发放一笔小微贷款需要7天时间;现在,客户经理手持“小微宝”(移动销售IPAD),现场收集客户信息,依托后台数据和评审模型的支持,最快2小时即可完成贷款的发放。

“中国经济仍处于重要战略机遇期,小微企业的数量将保持年均10%左右的增长速度,小微金融的前景依然广阔。”民生银行有关负责人表示,为了让现代金融服务惠及越来越多的小微企业,民生银行将继续坚持“做小微企业的银行”的战略定位,把“创新模式做小微”作为核心发展主题,努力实现小微金融服务模式的全新突破。

为此,民生银行将深入探索小微企业的经济活动和终极需求,把小微金融与小微企业的经济活动紧密结合起来,满足小微企业场景化的应用。同时,积极追求对移动互联网、大数据等新技术的极致应用,让小微企业通过智能手机获得最专业、更全面的小微金融服务。

“2015年,民生银行在大力推进小微金融结构调整与优化的同时,将继续加大对小微企业的支持力度,确保小微信贷规模适度增长。”该负责人说。

### 财金资讯

### 服务地方 支持中小

## 济南农商银行揭牌

1月28日上午,济南农村商业银行股份有限公司揭牌暨支持中小企业发展签约仪式在济南举行。

会上,济南农村商业银行汇报了筹建工作情况,山东银监局领导宣读了开业批复并颁发了《金融许可证》,省联社领导致辞,省、市有关领导为济南农村商业银行揭牌并见证济南农商银行与江苏商会、温州商会签署银企合作协议。

据悉,济南农村商业银行股份有限公司是经中国银行业监督管理委员会批准,在原山东济南润丰农村合作银行、济南市历城区农村信用合作联社、济南市长清区农村信用合作联社基础上,以新设合并方式发起成立的股份制商业银行,注册资本35亿元。截至目前,全行总资产620亿元,各项存款余额520亿元,各项贷款余额365亿元;共有营业网点201家,在岗员工2800余人;实行一级法人、统一核算、分级管理、授权经营的管理体制。

近年来,济南农商银行前身原润丰农村合作银行、历城、长清联社以服务地方经济发展为己任,坚持服务“三农”、小微企业、城乡社区,锐意进取,开拓创新,加快发展,强化管理,提升服务,各项业务实现跨越式发展,金融服务覆盖城乡,支持成千上万城乡社区居民创业发展,扶持一大批中小企业、农业龙头企业快速成长,积极助力城乡一体化发展,受到各级政府和社会各界的广泛赞誉,并被济南市政府授予支持实体经济发展贡献奖。

今后,济南农商银行将继续坚持“四个面向”的市场定位,以“创建一流金融机构”为目标,秉持“稳健经营、稳步发展”的经营理念,立足新起点,适应新常态,推动转型创新发展,把济南农商银行打造成为一流金融机构;同时,该行将以本次签约仪式为契机,充分发挥位居省会的区位优势 and 体制、机制优势,加快产品服务创新,不断加大对中小企业的支持力度,着力提升城乡社区金融服务水平,为济南市经济社会发展做出新的更大贡献!

(程立龙 赵兵)

## 中荷人寿“悦享一生”

## 养老年金保险面市

在迈入老龄化社会的进程中,越来越多的人意识到“保险养老”的重要性。面对社会与个人养老需求的不断增加,中荷人寿近日推出了中荷“悦享一生”养老年金保险(DAH)。

据介绍,养老年金保险像是一种“预约津贴”,消费者可与保险公司约定好起始年限定期领取。保险金可用于改善退休后的生活质量、应对退休后的突发状况,还可减少子女赡养老人的经济负担,尤其适合国内逐渐增多的“4-2-1”式家庭,让投保人轻松享受退休生活。

据了解,“悦享一生”养老年金保险由于采用终身领取制而备受行业关注。三个领取年龄——50岁、55岁、60岁,消费者可自由选择,同时,该产品除保证可领取20年保险金外,更可领取至终身,即寿命越长领取的年金越多,每月高达保额10%的年金领取让消费者实现轻松养老。

该保险分为3年、6年和10年三种缴费形式,期限越长,年缴费越少,可帮助消费者在日常生活有序管理日常消费,适合为养老做准备的年轻人,尤其是对退休养老生活有高品质需求的年轻人。同时,该产品还可根据客户需求逐年加保,以抵抗通胀,实现保值增值。

(财金记者 王小平)