



民生银行小微金融扶持北京小微企业达15万家  
全面实现数据与技术的融合

2014年,民生银行总行营业部实施了2.0模式下的流程再造,将“模块化、标准化、规模化”三大核心支柱全面落实到具体运营层面上,为小微金融根系创造了深植的沃土。充分依托大数据和互联网金融的优势,频频出招,成效显著,大幅提升了服务效率和客户体验。

一是小微2.0的流程系统全部上线。随着规划系统、销售管理系统、风险审批系统、售后服务系统、资产管理系统成功对接并顺畅运行,系统化作业大幅提高了服务效率;二是移动销售工具广泛应用。一线销售人员普遍配置了Pad,脱离柜台和桌面,客户现场就能完成数据采集、办理开卡、提交授信申请等业务,极大提高了客户体验;三是整合了工商、征信、结算等内外部九大数据库平台,持续开发评分卡与风险管理模型,业务处理的自动化水平得到大幅提升。

基于大数据和流程创新,从线上到线下,从产品创新到服务创新,民生银行总行营业部不断刷新着小微企业的满意度。

一是产品创新。民生银行总行营业部结合小微企业的实际需求,推出了“乐意贷”产品,主要满足小微企业30万元以下的融资需求。在银行主动规划范围内,小微客户只需要提交身份证、营业执照、租赁合同这三张“纸”,在网上远程申请,客户短期小额的资金需求即可在最短的时间内得到满足。“乐意贷”以其简便的手续、优惠的利率迅速得到市场的认可,让更多小微客户享受到普惠金融的好处。

同时,民生银行小微客户打造了专属的小额信用贷款产品“网乐贷”。作为一款互联网金融产品,“网乐贷”由银行应用大数据在后台筛选模型,采用独特的网络信用评估策略,开辟主动授信模式,而客户无需提供申请资料,网乐贷面向优质小微客户,重视客户体验,贷款时效最短仅需1天。

二是服务创新。北京小微企业城市商业合作社是由中国民生银行、北京首创融资担保有限公司、新沃资本控股有限公司共同发起设立,为整个小微客户群搭建区域性、行业性的综合交流服务平台,包括:微金融平台,已为超过7000家小微企业提供了80亿元授信支持;微商务平台,“小微商学院”已成功举办各类活动近百场,帮助小微企业做生意,解决企业经营中的难题;微生活平台,为小微企业主及家庭提供优质、稀缺的生活资源,小微合作社倾心打造了包括“春花同学会”、“养生大课堂”等口碑极佳的活动;微交易平台,其中“微市集”为小微客户搭建全新的线上线下交易平台,在合作社工作人员及志愿者的倾心组织下,“Basic Editions特卖会”、“果歌网特卖会”、“董心市集公益展卖”等线下交易活动取得了不俗的反响。(姜灿)

## · 资讯 ·

### 前11个月北京地区存款平稳增长

北京商报讯(记者 孟凡震)央行营管部昨日发布1-11月北京地区统计数据,其中存款实现平稳增长,金融机构人民币存款比年初增加7433.1亿元,同比多增2219.1亿元。据统计,11月末,北京市金融机构本外币各项存款余额100468.9亿元,同比增长10.8%,增速比10月末下降0.5个百分点,比去年同期下降0.3个百分点。

今年以来,北京地区人民币存款增加7433.1亿元,11月末,北京市金融机构人民币存款余额95423.7亿元,同比增长9.9%,比年初增加7433.1亿元,同比多增2219.1亿元。其中,单位存款比年初增加5282.6亿元,同比多增1122.1亿元;个人存款比年初减少114.8亿元,而去年同期,个人存款减少达514.4亿元。

从数据来看,企业存款较去年同期多增26%,分析人士表示,一方面是信贷资源良好的衍生效应,另一方面也显示在宏观调控政策效果有所实现,企业经营及预期有所改善,流转资金增加。

### 仅一成保险营销员月收入超3500元

北京商报讯(记者 马元月 许晨辉)中保协近日首次发布的《保险营销员现状调查报告》(以下简称《报告》)显示,截至2013年,全国保险营销员总人数维持在289.9万人左右,但收入普遍不高,仅一成营销员月收入超3500元,而且,有六成以上的寿险营销员月收入是在1333元以下。

具体来看,在人身保险营销员收入方面,2013年月均收入在1333元以下的占比63.1%,月均在1333-3500元的占比18%,月均在3500-7339元的占比11.2%。在财险营销员收入方面,月均在1333元以下的占比45.2%,月均在1333-3500元的占比27.5%,月均在3500-7339元的占比13.7%。

《报告》显示,2013年险企人身保险费收入为10740.93亿元,其中寿险营销渠道保费收入为6093.75亿元,占比56.73%;财产险保费收入为6481亿元,其中财产险营销渠道保费收入达1324.85亿元,占比20.44%。而保险营销员对保险业特别是寿险产品的销售发挥了重要作用,不过,从学历来看,国内保险营销员学历普遍不高。《报告》显示,截至2014年5月31日,保险营销团队中高中及以下学历人数占比66.34%,大专及同等学历占比26.23%,本科及以上学历占比仅7.43%。

### 大商所连续交易品种已达到8个

据新华社电 大商所第二批夜盘品种大豆系列和焦煤、铁矿石日前已正式上线交易,加上之前的棕榈油和焦炭,大商所连续交易品种已达8个。

截至12月27日2时30分夜盘结束,大商所第二批上市的6个夜盘品种总成交量48.43万手(单边,下同),占大商所当晚夜盘总成交量65.92万手的73%,使当日夜盘总成交量较前一日夜盘总成交量大增996%。在第二批夜盘品种中,豆类品种与国际市场互动明显,成为最活跃品种系列,黄大豆1号夜盘上市三小时的成交量就已经超过26日白天交易时段;当晚豆粕、黄大豆1号、豆油成交分别占夜盘总成交量的36%、19%和11%,系占总成交量的66%;棕榈油成交占总成交量的24%,油脂油料占大商所夜盘总成交量的90%。铁矿石夜盘首秀受到国际市场关注,当晚成交3.97万手。

市场分析人士指出,在当晚的10个夜盘品种中,大连期货市场夜盘品种及运行表现突出,呈现出市场价格跳空明显缩窄、夜盘品种体系得到完善、品种国际化特征突出的三大特点。

## 弃A股转H股 业务创新不足

# 盛京银行上市考验成长性问题

与不少已经成功在H股上市的城商行一样,东北最大的城商行盛京银行也跟随众多商业银行的步伐,弃A股转H股,并于昨日正式登陆港交所。虽然盛京银行多年的上市梦终于实现,但它依然面临资本消耗快导致资金不足、贷款集中度过高等多方面问题,更具挑战的是,其还面临业务创新的考验。

### 上市首日股价微涨

盛京银行昨日在港交所挂牌上市,早盘开盘报7.56港元,最高达到7.6港元,低至7.53港元,全日收于7.58港元,较上市价7.56港元上涨0.02%,成交4672万股,涉及资金3.53亿港元。也就是说,上市首日股价仅仅是微量上涨。

盛京银行从12月15日起开始向全球公开发售13.75亿股H股,净募集资金约91.35亿港元,创城商行在港上市募资规模的新高。而该行在昨日的挂牌也标志着港股迎来史上最大一次城商行的IPO。

其实,盛京银行上市路坎坷,之前该行一直准备A股上市,无奈中途IPO暂停,重启一年多后监管层并没有放行城商行的意思,在今年10月底盛京银行才最终明确了A+H股的上市路径。但是,北



京商报记者注意到,盛京银行此次已经完全转道H股,证监会披露的首次公开发行中止审查名单中,盛京银行赫然在目。其实,从去年开始,地方银行陆续出现港股上市案例,截至目前,已有徽商银行、重庆银行、重庆农村商业银行、哈尔滨银行等多家地方银行赴港上市。

### 资本金严重不足

盛京银行上市之路可谓艰难重重。这家前身为沈阳市商业银行的企业,曾因资不抵债,被央行列为全国风险等级最高的第六类银行,靠强拆和高息拆借维持支付。

盛京银行的IPO渴求与其资本充足率严重不足有关。盛京银行招股书显示,2011年、2012年、2013年核心资本充足率分别为8.92%、9.39%、10.07%,资本充足

率分别为12.02%、11.92%、11.17%;截止到2014年6月末,该行核心一级资本充足率9.77%,资本充足率11.61%。而银监会数据显示,截至今年三季度末,商业银行(不含外国银行分行)加权平均核心一级资本充足率为10.47%;加权平均一级资本充足率为10.47%;加权平均资本充足率为12.93%。与国内其他主要城市商业银行相比,盛京银行的资本充足率显然偏低。

盛京银行董事长张玉坤对此表示,该行的资本充足率符合监管机构要求,同时强调该行是通过内生性因素发展,又指出上市后该行资本会更加充裕。至于该行的未来发展,她指出该行在综合管理业务上仍有不少空间,日后该行亦会在投行及基金等业务上寻求创新,以为股东带来更佳回报。

### 未来面临业务创新考验

其实,盛京银行除了需要去清理过去的一些股权问题等,更需要面对的是自己的成长性问题,特别是在利率市场化进程加速、利息差收窄、互联网金融热潮加剧的背景下,城商行的成长前景仍然存忧。

北京商报记者在招股说明书的风险提示环节看到,该行存在贷款客户集中度风险,其贷款客户主要集中在辽沈地区,在优质客户选择过程中容易使贷款投放相对集中。截至2013年12月31日,该行贷款和垫款余额为1334.37亿元,最大十家客户贷款余额合计127.13亿元。同时,贷款地区结构相对单一,存贷款业务及客户主要集中在东北地区。

虽然盛京官方网站指出,其是最早获批跨省设立分支机构的城市商业银行之一,经营网络重点辐射东北地区,并在环渤海经济圈以及长三角经济区主要城市(包括北京、天津和上海)设有分行,但是在北京等地区业务也并不突出。目前虽然不少城商行已经开始进行互联网创新,推出相应的“类宝宝”、“类P2P”产品,不过目前该行推荐最多的仍然是其理财产品以及降息后上浮到顶的利率。

北京商报记者 闫瑾 孟凡震文 胡潇/制表

## Market focus

# 北京开启车险保单“无纸化”

北京商报讯(记者 马元月 陈婷婷)商业车险保单实现无纸化已进入快车道,目前相关新规已经出炉。北京保监局昨日发文表示,鼓励保险公司完善业务流程,改造信息系统,系统获得验收就可开具车险电子保单。而就在同一天,平安产险车险信息系统率先获得监管认可,并签出了首张商业车险电子保单。

昨日,北京保监局发布了《北京地区机动车辆商业保险电子保单管理试点办法》(以下简称《办法》),用来规范行政区域内保险公司使用车险电子保单开展商业车险业务的有关经营活动。所谓车险电子保单,是指保险公司向投保人签发的以数据电文形式存在的证明商业保险合同关系的电子证明文件,是纸质保单和保险批单的电子替代品。《办法》要求,

车险电子保单的内容及格式应与纸质保单一致,载明的内容包括保单号、车辆号牌号码、保险期限、保费金额等,保险公司承保生成电子保单后,应向投保人及时发送车险电子保单的查询、下载及验真方式。当电子保单生成后,保险公司应及时、完整、准确地向车险信息平台传递相关信息。

北京保监局指出,保险公司应依据《办法》制定专门的车险电子保单业务流程和制度,为保险消费者提供方便、快捷的保险服务,并提供多渠道的保单查询、下载及验真服务,包括但不限于官方网站、客户服务电话及营业场所。保险公司应确保车险电子保单信息安全,修改车险电子保单信息应具备相应权限并保留修改痕迹。

不过,电子保单的投保和承保并非强制性。《办

法》指出,保险公司应制定鼓励保险消费者选择车险电子保单的服务措施,引导保险消费者参与车险电子保单试点。如果车主有明确要求,保险公司应同时提供纸质保单。

北京市保险行业协会相关领导表示,电子保单的推行是鼓励推动保险业创新的一个着眼点,通过将纸质保单变成电子保单,简化前端投保的一些手续和流程,一方面让服务更加便利,另一方面也顺应了绿色消费的潮流,极大节省了物流配送、保单管控等方面的成本。

就在北京保监局下发相关试点《办法》之后,平安产险随即向外披露,昨日分公司商业车险电子保单系统正式获北京市保监局验收通过,并抢登国内首张商业车险电子保单。

## “智能银行”成银行网点转型试验田

北京商报讯(记者 孟凡震)在互联网金融浪潮迭起和同业竞争加剧的双重压力之下,商业银行也走上了一条转型之路,“智能银行”成为银行改变客户体验的一种选择。昨日,工商银行在北京地区的智能银行正式对外营业,而就在上周,北京银行在中关村地区也启动了首家智能银行。

在工行这家号称“自助+协同”的智能银行中,分布着47台自助机具,包括存取款一体机、智能终端、智能打印机、产品领取机、自助结汇机、硬币兑换机等,智能自助服务覆盖40余个业务品种,大部分常用业务,如开户、更换芯片卡、申请电子密码器等均可通过智能设备办理。北京商报记者了解到,工行智能银行在12月15日开始试营业,目前自助机具每日的工作量大约为2000笔。该网点负责人介绍,智能设备的广泛应用将大大降低柜台服务压力,据测算,智能银行柜台交易量将比传统网点降低25%。工作人员总量却较普通网点减少了10%。

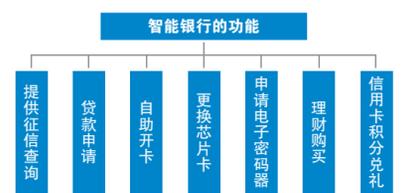
而在上周就正式启动的北京银行智能银行可为市民百姓或小微企业提供征信查询、贷款申请、自助开卡、理财购买、信用卡积分兑礼等快捷化、个性化的服务。当客户申请贷款时,既可现场查询和打印个人征信报告,也可线上办理北京银行“金贷宝”业务。北京银行智能银行全自助线上个人信用贷款终端,为个人客户提供“金贷宝”业务的全程在线服务,实现即时申请、即时审批、即时签约,10万元以内贷款可即时到账。

## 理财型保险销售需持双证上岗

北京商报讯(记者 马元月 许晨辉)记者昨日获悉,北京地区将于2015年1月1日起正式开展销售资质考试,这在全国保险业尚属首次,预计将有9万多名从业人员需要参加考试,根据规定,半年过渡期后凡是未取得销售资质的,将禁止销售理财型产品。

此次考试,意在规范销售行为,主要针对产品形态相对复杂的人身保险新型产品设立了两类销售资质:一是分红险、万能险销售资质;二是投连险、变额年金保险销售资质。今后,在京开展业务的人身保险公司在京开展人身保险业务的专业保险代理机构所管辖的销售从业人员在销售分红险、万能险、投连险和变额年金保险时,除必须持有中国保监会颁发的《保险销售从业人员资格证书》外,还需要参加由北京保险行业协会统一组织的销售资质考试并获取相应的资质。

北京保险行业协会常务副会长兼秘书长陈志强表示,自2015年7月1日起,凡是未取得销售资质的人



事实上,智能银行已成为众多银行转型路上的试验田,早在2013年底,光大银行就在武汉推出了“智能银行”中心。

在业内人士看来,网点是银行业务的前沿阵地,是客户享受银行服务最直接的触角。随着互联网金融、利率市场化、金融脱媒、电子渠道的兴起以及产品同质化问题的日益严重,越来越多的客户不再满足于传统金融服务,而是不断追求高品质的个性化服务体验。

中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇表示,我国银行业产品、服务的同质化严重,创新意识薄弱。在下一步的转型中,我国银行业应加强与互联网金融的融合,将信息技术、互联网技术运用到管理与经营活动中,提高机构信息化程度,提高数据归集与挖掘能力,建立信息化、自动化、智能化的现代银行业。

胡潇/制表

## 基金募集新规后 首只更名股基诞生

北京商报讯(记者 马元月 苏长春)时至年末,正当公募界将焦点集中于排名冲刺战之时,殊不知基金募集管理新规实施后,首只老股基预更名变为混基的案例已经诞生。昨日,财通基金发布预更名公告,表示将把财通可持续发展主题股票型证券投资基金变更为财通可持续发展主题混合型证券投资基金。

财通基金公告显示,变更为混合型基金的原因,主要是根据2014年8月8日实行的《公开募集证券投资基金运作管理办法》第三十条第一项规定,百分之八十以上的基金资产投资于股票的,为股票基金,根据该规定股票型证券投资基金的股票资产投资比例下限由60%上调至80%。不过,财通基金表示,公司拟不变更财通可持续发展主题股基的股票投资比例,而是将基金名称变更为“财通可持续发展主题混合型证券投资基金”,基金简称变更为“财通可持续混合”。

对于财通基金将可持续发展股基变更为混基的缘由,该公司相关负责人表示,“我们公司只有财通可持续发展这一只股票型基金,出于按照合规性要求的考虑,并且在此过程中无需召开持有人大会等工作并不费力,因此做出了将名称变更成为混合型基金的决定”。

## 中邮年度收益卫冕无望 工银金融地产意外成大赢家

北京商报讯(记者 马元月 实习记者 孙聪)2014年的股市还有3个交易日就将画上句点,而年终股基的收益排名亦将随之揭晓。借着大盘上涨的东风,工银金融地产股基在年末上演逆袭大戏,暂居股基排行榜冠军,而卫冕冠军中邮基金则在11月以来成为“满仓跑输”大盘的代表,目前其排名已经掉落到十名开外。

据同花顺iFinD数据显示,从年初截至到目前,工银金融地产股基的收益率达到92.54%,暂居同期收益排行榜的首位,大幅跑赢同期平均收益水平30.88%。而在11月之前,工银金融地产股基10个月的收益率仅为35.36%,直到11月开始,其涨势才爆发。排在工银金融地产股基之后的是国泰上证180金融ETF和国投瑞银金融地产ETF,今年以来的收益率分别为79.37%和78.26%。

与之形成鲜明对比的是中邮战略新兴产业股基,据同花顺iFinD数据显示,从年初至今,中邮战略新兴产业股基的收益率为62.97%,排名掉落到同期收益排行榜的第20位。事实上,在11月之前,中邮战略新兴产业一直是股基榜的冠军,并被认为是最有可能夺冠的基金。