

兴业银行加快科技创新助推普惠金融

□通讯员 李磊 记者 刘立

近年来,兴业银行石家庄分行加快推进数字化转型,积极将金融科技应用于经营与管理,持续推动金融服务体验提升、模式创新与成本降低,形成一批依托金融科技的普惠金融优势业务,为普惠金融插上数字翅膀,有效提升了金融资源配置效率和客户服务水平,走出一条差异化的普惠金融之路。

打造个人客户便捷体验

体感互动大屏、智能等候座椅、智能引导台、智能产品展示柜、人脸识别系统,诸多科技感十足的产品让人目不暇接。走进兴业银行石家庄分行营业部,有种“时空穿越感”,智能化是服务新体验的突出特点。

智能柜台真方便,业务几分钟就办好了,与之前相比等候时间大缩短了。石家庄市民王女士表示,据了解,兴业银行于2014年推出智能柜台,至今已迭代升级至4.0版,具有80多项功能,能够支持大部分非现金业务办理,对传统网点服务替代率达90%,服务效率提升约60%。以客户体验为核心的“线上+线下”渠道智能融合,将成为兴业银行接下来网点智能化建设的重点。

为满足广大客户日常快速融资需求,兴业银行针对个人客户推出“兴闪贷”金融服务,服务的主要对象为兴业银行借记卡持有人。有别于传统网络信贷产品,“兴闪贷”采用全流程线上自助操作模式,其申请、审批、签约、放款、还款等一系列手续全部通过线上办理,整个过程不过几分钟,其中自动化审批环节仅需1分钟就能够出结果,最高额度可达30万元。

速度背后是金融科技的有力支撑,该行引入的RPA(机器人流程自动化)技术功不可没,通过在软件中配置流程机器人,让机器人执行重复性的操作流程,快速完成所需数据的处理,实

现快速放贷。同时,兴业银行借助移动互联网技术搭建了丰富的“兴闪贷”申办平台,不仅支持网上银行、手机银行等传统线上渠道,还支持微信等新兴渠道,简单几个步骤,即可完成贷款申请及提款操作,进一步提升了客户服务体验。截至2019年3月末,“兴闪贷”已服务客户6.41万户,提供融资接近70亿元,服务客群持续扩大。

此外,在生活场景应用方面,兴业银行通过信用卡APP“好兴动”深度洞察用户痛点,紧跟消费趋势,覆盖用户吃、喝、玩、乐、购等生活消费需求,为消费者带来实实在在的优惠。

据了解,目前兴业银行已建成网上银行、手机银行、直销银行、微信银行、短信银行于一体的一站式网络金融服务平台,在国内有超过3000万客户提供全天候、便利安全的网络金融服务,年交易笔数超13亿笔,交易金额超万亿元,网络金融柜面替代率达97.08%。

解决小微企业难点痛点

融资难、融资贵一直是困扰小微企业发展的难点、痛点。兴业银行坚持做“小文章”,做“专”服务,通过科技手段的应用,创新推出“小账三剑客”“循环贷”“e系列”“兴业管家”等多元化产品,建立健全集结算、融资、增值服务等为一体的小微专属产品体系。

笔者从兴业银行石家庄分行了解到,兴业管家以小微企业这一金融服务的“长尾”客群为切入点,实现对公小微客户随时随地完成单位内部事务审批、即时通讯、转账汇款、账户管理及其他各种银行服务,财务人员无须频繁往来于单位银行间,企业财务主管可实时授权、管理公司银行账户,降低企业银行营运管理成本,提高业务办理效率和客户体验,真正意义上将对公支付业务的全流程都搬到了手机上,让对公客户像个人客户一样方便使用手机移动支付,目前已为近20万中小微企业提供



移动金融服务。

近期,兴业管家上线“芝麻开花”兴投资、投融资线上对接交流服务平台,助力广大优质科创企业与全国各类VC/PE机构实现精准高效对接。

针对小微企业缺乏有效担保、还后再贷及融资成本压力大等困境,兴业银行自主研发的小微企业在线融资平台,突破传统“抵押物”借助OpenAPI开放互联网技术对接企业工商、税务、人行征信等数据,加强对企业资金流、信息流和第三方数据的分析挖掘,实现合作平台中小微企业在线融资申请、自主提用、随借随还、循环使用、支付查询等在线融资功能,大大提高企业融资效率,有效降低融资成本。随着该行小微“兴闪贷”产品上线,小微金融服务的可得性、满意度和获得率不断增强。2018年兴业银行总行普惠型小微企业贷款余额920亿元,较年初新增350亿元,银保监会年度小微企业信贷增长计划完成率47.2%,完成率居18家会管银行第二。

构建金融服务民生场景

兴业银行积极助力智慧城市建设,近三年来,在医疗、政务、旅游、交通、教

育、社区等行业,逐步推广智慧城市场景服务新模式,以完善的交易场景应用,满足各类机构客户需求的同时,也为居民的医疗、教育、出游等提供了便利高效服务。

该行在国内率先推出“智慧医疗”金融解决方案,基于互联网支付渠道,采用移动互联网技术对接内部系统,协助医院搭建便民的移动医疗服务平台,有效缓解了“看病难”问题,同时大大缓解医院的管理压力。截至2018年末,智慧医疗签约医院客户499户,上线客户362户,上线客户中三级以上医院占比40%。兴业银行还利用OpenAPI技术对接第三方生态,围绕就医环节推出多项特色功能和个性化场景服务,如智能停车、院内点餐、产程直播、扫码付、医保结算等,着力打造智慧医疗生态圈。

在智慧出行方面,该行探索结合物联网、大数据及移动互联网等技术,让车主使用手机即可实现自助ETC卡充值,通过扫描二维码支付高速公路通行费。截至2018年末,兴业银行总行智慧交通上线客户1371户,服务消费者超过4100万人次。此外,智慧旅游已与国内373个旅游景区、1681家涉旅企业达成合作,服务消费者超过7300万人次。

工具箱丰富

央行表示货币政策应对空间充足

日前,中国人民银行货币政策司司长孙国峰表示,面对内外部经济环境变化,我国货币政策工具箱丰富,完全有能力应对各种不确定性。

在日前举行的央行媒体吹风会上,孙国峰表示,如果回顾今年以来的情况,年初时也是面临很多挑战,但是在党中央、国务院的领导下,稳健货币政策逆周期调节还是取得了非常积极的效果,信用收缩风险明显缓解,市场信心提振,社会预期逆转,对于促进金融和实体经济良性循环、国民经济实现平稳开局发挥了重要作用。

他表示,下一步人民银行将继续实施稳健的政策。总量上保持宽松适度,把握好货币供给总闸门,根据经济增长和价格形势变化及时预调微调,把握好调控的度。保持M2和社会融资规模增速与名义GDP增速相匹配,满足经济运行在合理区间的需要。在结构上进一步优化,推进金融供给侧结构性改革,发挥好货币政策定向引导作用,运用好定向中期借贷便利、再贷款、再贴现等各类结构性工具,引导金融活水精准滴灌小微企业。

作为市场观察流动性松紧更具参考价值的“标杆性”指标,银行间7天质押回购利率(DR007)近期连续多日出现与7天逆回购利率倒挂的情况,上海银行间同业拆放利率

也从4月中旬以来开始不断下行。

谈及近期资金利率的波动,孙国峰认为,单个时点货币政策的利率波动,并不能反映银行体系总体的流动性状况。货币市场利率月末升高、月初回落在我国是常见现象,主要原因是月末财政集中支出会推高流动性总量,但月末银行体系流动性需求也会上升,所以货币市场利率水平会上升。但是到了下个月初,流动性总量还处于较高水平,而银行体系的流动性需求会下降,因此货币市场利率会有所下行。

总的来说,货币市场利率运行是平稳的。需要注意的是,判断资金状况,应根据一段时间市场利率的总体走势和水平来分析,而不是过于关注单个时点的利率波动。孙国峰说,央行会合理搭配各类货币政策工具,灵活开展公开市场操作,对流动性进行边界调节,引导货币市场利率在合理区间内平稳运行。

有机构预计,当前货币政策已进入观察期,将更加基于宏观经济形势变化相机抉择调整,总量稳健,结构宽松,将成为未来货币政策主基调。中信证券研究所副所长李明认为,央行一来可能执行超预期的货币政策操作;二来结构性的宽松仍可能是近期货币政策的主旋律,故而央行进一步的货币政策操作能支持一定的社融增速。

(据新华社)

邮储银行河北省分行

开展“青春心向党 建功新时代”主题活动

本报讯(高晓佳、王莹、王颖)邮储银行河北省分行各级团组织日前开展了“青春心向党 建功新时代”五四青年节主题教育活动,充分展现了邮储青年员工的新面貌、新作风、新作为。

5月4日,邮储银行石家庄市分行组织青年员工到省钱币博物馆参观学习,深入了解了在河北铸造或流通过的“古钱币及中国共产党领导下的革命根据地”和“解放区的各种货币”,银行间7天质押回购利率(DR007)近期连续多日出现与7天逆回购利率倒挂的情况,上海银行间同业拆放利率

邮储银行邢台市分行举办了“书香致远 悦读人生”青年读书会,参加人员每人携带一本自己正在读的书籍,与大家分享书中内容,感悟书中智慧,畅谈个人体会,既增长了知识,又开阔了眼界。廊坊市分行辖内胜芳、固安团支部组织开展了街道和社区金融知识宣传活动,对于扫黑除恶、非法集资及反洗钱、消费者权益保护等相关知识进行现场解答。邯郸市根据地和解放区的各种货币,银行间7天质押回购利率(DR007)近期连续多日出现与7天逆回购利率倒挂的情况,上海银行间同业拆放利率

浙江设立奖励资金促进企业融资防范化解债务风险

为进一步防范化解企业债务风险,助推经济高质量发展,《浙江省促进企业融资奖励办法》自5月11日起施行。

该办法由浙江省财政厅、中国人民银行杭州中心支行、浙江省地方金融监督管理局联合制定。办法明确,奖励资金用于引导金融机构加大对浙江省企业发行债务融资工具的支持力度,鼓励金融机构利用央行相关再贷款政策支持小微企业融资。

在奖励资金的支持范围和标准方面,办法规定,对浙江省企业发行债务融资工具提供承销服务的金融机构,按其年度累计发行额的一定比例进行

奖励。其中,对承销民营企业债务融资工具、绿色债务融资工具、双创债务融资工具、永续票据、资产支持票据、长期限品种债券融资工具,按照上述标准的2倍给予奖励。同时,对金融机构创设信用风险缓释工具且不需要政策性担保机构提供反担保,实际成交金额超过1亿元(含)的,按照每个项目30万元给予奖励;对实际成交金额5000万元(含)至1亿元的,按照每个项目20万元给予奖励;实际成交金额2000万元(含)至5000万元的,按照每个项目10万元给予奖励。(据新华社)

甘肃逾1.5万农村金融综合服务室建成运行

为打通农村金融服务“最后一公里”,提升农村基础金融服务能力和水平,甘肃省自去年开始在行政村建立农村金融综合服务室。据甘肃省农业保险助推脱贫攻坚现场推进会上的消息,截至今年3月25日,甘肃省15788个农家室建成运行,乡镇覆盖率达85%。

据了解,农家室已成为改善农村金融服务的重要载体,目前甘肃省行政村基本能够保

证村民足不出户就能享受银行、保险类金融服务,方便了农村群众的生产生活。甘肃省地方金融监督管理局相关负责人介绍,今年4月26日冰雹灾害发生后,陇南、定西、临夏、兰州、白银、甘南等6个市州农家室工作人员配合保险机构深入田间地头开展查勘定损,有效提升了理赔到户的速度,有效降低了农户损失。(据新华社)

中行曹妃甸分行出实招精准服务小微企业

□周仲明

今年以来,中行曹妃甸分行积极贯彻国家、省市及总行关于民营经济发展的战略部署,严格落实监管机构有关支持民营小微企业的规定要求,优化金融资源配置效率,精准高效服务小微企业,切实为小微企业解决融资难、融资贵、融资慢问题,不断提升金融服务能力,全力支持民营小微企业发展。

截至今年一季度末,该行支持民营小微企业13家,较去年同期增长325%,累计投放授信资金8350万元,较去年同期增长315%。授信资金全部运用到了实际生产经营活动中,及时有效缓解了企业资金困难,为民营小微企业发展注入了强大动力。

切实降低小微企业融资成本

该行严格执行国家政策相关规定,切实解决小微企业融资贵问题,连续三年对小微企业只收取利息,不收取其他任何费用,有效降低了小微企业融资成本。

唐山宝航机械制造有限公司为国家支持类创新型中小企业,其专利金属耐磨技术填补了我国此项技术空白,为支持其不断发展壮大,为国家作出更大贡献,该行提供了1000万元授信资金支持,执行4.35%的基准利率,不产评估费及抵押登记费用均由该行承担,为企业节省大笔资金。

着力提高支持小微企业精准度

除了大力支持国家优先发展、科创企业外,该行还针对三农小微企业

进行精准授信支持。

该行积极与曹妃甸担保公司沟通,并对接河北省农业信贷担保公司,共享省行与农担公司的担保额度,围绕三农相关领域,双方互荐客户,展开深度合作,借助农业政策性担保公司的风险缓释功能,开拓一批农业小微企业授信项目,由双方共同承担企业授信风险,从而大大减轻了企业经营人员的心理负担,使其能够轻装上阵,全身心地投入到生产经营活动中,目前该行已发放支持三农授信资金千万余元。

积极创新融资产品,拓宽小微企业融资渠道

该行除了为小微企业提供基本授信业务和票据融资业务支持外,还充分利用海关、海事等部门数据进行大数据分析,为小微企业提供结算通宝业务,根

农行 业务明星 何竹的 苦辣酸甜

金融人物

□白林

日前,在北京中国农业银行举办的农行榜样事迹报告会上,农行青年英才、高碑店支行员工何竹在讲台上铿锵有力的演讲,博得了台下听众的阵阵喝彩。在场听众无不被她吃苦耐劳、努力拼搏、砥砺前行的敬业精神和不平凡的工作业绩所感动和鼓舞。

苦中有乐。今年32岁的何竹,2010年跨入农行大门从事柜员工作。为了提升业务技能,何竹放弃了许多节假日,把大部分业余时间用在练功上。早晨练点钞两小时,中午练键盘输入,晚上学一小时的金融业务,然后又开始练习点钞。手指不知被练钞纸划出多少道血口,也不知道贴过多少张创可贴。一个姿势长时间练习,年纪轻轻的她得了腰酸肌劳损,慢慢地手上磨出了厚厚一层茧子。

辣在其中。前年她有幸被选中参与编写全省业务操作规程,是一次难得的学习提升机会。家里却反对她去,理由是离家远又在怀孕期间。当时她也犹豫了。上级领导对她说:我们选你参加编写操作规程,因为你从个人业务到对公业务,从做业务到做营销,对平衡好业务发展和风险防控是有实战经验的。临走时,妈妈心疼

地对她说:你这次编写操作规程最短三个月,你要在两个城市之间往返,多辛苦啊。何竹说服了母亲,义无反顾地踏上了赴石家庄的火车。

编写操作规程是枯燥的,每天从早到晚地查找资料,对照文件,结合实战,字斟句酌编写。此时,她刚刚怀孕两个多月,忍受妊娠反应强烈的痛苦,承担了对公开户、贷款、贴现业务等几部分,她一个字、一句话地撰写着。一起编写操作规程的同事开玩笑说:我们给孩子取个小名叫“书儿”,因为孩子的成长伴随着这本书的完成。几个月后操作规程编写顺利完成,何竹也在编程中增长才干,被评为操作规程编写优秀工作者,面对1000多项,60多万字的操作规程,内心的酸甜苦辣涌上心头。

酸的开心。何竹面对同业市场竞争的挑战,及时调整角色全方位、多角度、立体式开展业务营销。

当时已有身孕六个月了,但不把自己当成一个孕妇,每天用大部分时间和精力了解工作进度,搞好产品销售,解决工作中遇到的难题。晚上当万家灯火通明的团聚时刻,她却怀着孩子坚守在办公室处理当天业务,谋划第二天的工作。警卫室大叔看到她每天挺着大肚子最后一个离开时,开玩笑地说:何竹胎教做得好啊,等孩子出生后也能像你一样爱岗敬业。整个孕期她没有请过一天的假,

就连孩子出生也是在她加班的当天晚上呱呱落地的。

初为人母,喜悦之余,何竹心里仍惦记着工作。因为又到了每年春季行动的营销旺季了,看看嗷嗷待哺的孩子,又想着各项指标等着去完成,她和家人商量后,提前结束休产假。婆婆埋怨地说:你一走就是一天,孩子这么小,又不吃奶粉,这可怎么办啊?可为了“春天行动”早日完成任务,她毅然决然回到了工作岗位。

第二天她便穿上工装,吻别了还在熟睡中的女儿,来到单位和班子里其他成员共同商讨如何完成业务指标,研究工作措施,制定营销方案。她晚上只能睡五六个小时,就是在晚上给孩子喂奶时还在想着如何去营销业务,在追求完美的同时,多了一份甜蜜的酸楚。

甜的幸福。何竹苦练基本功,成了业务能手。在参加保定分行举办的业务技能大赛中崭露头角,夺得了第一名。这一鸣惊人的光鲜背后,却是台上一分钟,台下十年功的不为人知的拼搏与付出。

她被省农行推荐去参加河北省金融系统业务技能大赛。比赛是一次马拉松式的长跑,项目齐全、各个环节多,笔试答题、知识竞赛、情景模拟、识假点钞等多个项目,比拼异常激烈和艰苦,前后历时三个多月时间。面对全省22家金融机构的优秀选手,她

沉着应对,奋力拼搏,一路过关斩将。在第一轮笔试题目中,何竹所在的河北分行代表队获得了第一名。接下来在知识竞赛沉着应试,再获第一名。为在识假点钞环节中做到准确无误,她常常躺在床上就拿着真币和假钞进行感知识别,有时一觉醒来手里还攥着一张钞票。

有拼搏就会有回报。最终,何竹不仅代表农行获得团体冠军,也斩获个人总冠军,可谓大获全胜,令同行刮目相看。在颁奖典礼上她流下了百感交集的泪水。何竹除了参加业务技能大赛,她还多次参加省、市分行组织的风采创意大赛、演讲比赛。参加全省农行青年员工风采创意大赛时,从准备到参赛只有七天的时间,她连夜写方案,反复练习,最终获得“全省农行最佳风采个人”等殊荣。

何竹作为一名普通普通农行员工,饱尝了工作中的苦辣酸甜。她始终如一地坚守三尺柜台,作为一名副主任,把整个网点带好管好,作为一名副行长,把分管的业务做到最佳。从柜员做起到竞聘担任支行行长助理到副行长,几年下来,何竹先后荣获了“全国金融青年服务明星”“农业银行青年岗位能手”“农业银行金融系统”“最美青年”“河北省五一劳动奖章”“农行河北省分行青年岗位能手”等殊荣,并多次荣获省、市分行先进个人等荣誉称号。