

邮储银行湖南省分行存款破3000亿元

传统银行存款逆市高歌

成立仅7年的邮储银行湖南省分行在羊年迎来了首个“开门红”。

3月1日,记者从该分行相关负责人处获悉,该分行各项存款余额成功突破3000亿元大关,截至2月24日,已达3028亿元,位列全省同业第4位。

“我分行坚持以‘服务湖南,成就价值’为己任,主动融入省委省政府‘四化两型’、‘四个湖南’、‘三量齐升’经济社会发展大局,践行‘人嫌细微,我宁繁琐;不争大利,但求稳妥’的经营方针,在服务湖南经济社会建设的同时,也赢得了湖南人民的充分认可。”邮储银行湖南省分行负责人李晓良说。

邮储银行服务“三农”、服务社区、服务中小企业的便民、为民、惠民的大行形象早已深入人心。也正是这一与同业差异化、特色化的发展模式,让这个银行业的后来者迅速成长为全省金融领域重要的生力军。

【服务】

由“便民”向“为民”转化

在湖南,邮储银行被湖湘人民亲切地称为“绿色银行”,更是“哪里可能需要它,它就会出现在哪里”的便民银行。

截至目前,邮储银行湖南省分行营业网点总数已达2065个,其中农村网点1185个,占比达57.38%,有效填补了农村金融服务的空白,满足了我省农村地区的金融服务需求。

此外,在全省范围内,该分行共布放ATM自助银行设备2310台,银行卡助农取款服务点9120个,覆盖全省70余个县(市),近8500个行政村。

除普及金融服务外,邮储银行湖南省分行始终保持了不断创新金融产品的劲头,提升金融服务水平,让角色从便民银行向为民银行转化。

近年来,该分行多次被省人民政府授予“金融机构支持地方经济发展目标管理奖”,2014年更是荣获湖南省“五一”劳动奖状。

记者了解到,近年来,该分行广泛开展网点规范化服务、为民服务创先争优、网点服务神秘人检查、员工岗位练功、知识竞赛及绩效考核等一系列活动,实现了全分行营业网点服务质量的稳步提升,获得广大客户的认可和好评。

【创新】

与时俱进拓展各项惠民服务

“不仅能存取钱,还有很多时髦的电子银行系列产品和服务,满足了现在年轻人的金融服务需求。”26岁的长沙白领潘刚已是邮储银行多年的老客户,从上大学开始便使用该行电子银行业务。

记者在邮储银行湖南省分行电子银行部了解到,针对现今互联网的迅速发展,该分行相继推出了电视银行、手机银行、PAD银行、二维码支付、微信银行、易信银行等产品,其中,仅针对手机银行就推出了客户端版、WAP版、贴膜版、短信版等多种方式,堪称业内版本最齐全的手机银行系统。

结合农村经济发展和农户金融客户需求的特点,该分行还依托自身支付结算网络优势,推出了社保工资代发、代收电费、代收话费、代收烟叶收购款、代发粮食直补款、最低保障金、退耕换领款等多项惠农代收代发服务。

此外,邮储银行湖南省分行还积极向省人民政府有关部门申请了新农保(城居保)代理资格。

据统计,目前该分行在全省已拥有累计54个“新农保”代理机构,服务农户500多万人,发行金融社保卡280万张。



截至2月24日,邮储银行湖南省分行各项存款余额已达3028亿元,位列全省同业第4位。

【特色】支撑地方经济发展

对一家银行而言,信贷业务对当地地方经济建设支持的重要性不言而喻。在做好传统金融服务的同时,邮储银行湖南省分行多年来在这一方面也并未放松。

过去几年中,邮储银行总行、省、市、县四级机构均积极对接各级农办、农业、团委等党政部门和隆平高科、唐人神、九鼎等农业产业化龙头企业,提高“三农”贷款覆盖率,全省涉农贷款余额达到227亿元,2014年净增90亿元。

该分行一直以来坚持深入推进的“一行一品”工程建设(每个县支行重点支持县域1-2个特色产业)也

为湖南地方经济量身定做了“三农”新产品56个,重点扶持了邵阳隆回百合、慈利生猪养殖等全省40多个特色支柱产业。

此外,在汉寿率先开办农村土地经营权抵押贷款、在株洲试点开办家庭农场贷款、在浏阳试点开办农房抵押贷款等一系列动作都在说明,邮储银行湖南省分行对国家相关政策反应速度之快。

2014年以来,该分行共打造了10家总行级、10家省行级小企业特色支行,37家小额贷款专营支行,专注专业服务湖南特色产业和行

业,建立了长沙工程机械特色支行和电力特色支行等一系列特色支行。这一年,该分行授信年新增87.5亿元,公司贷款年增32.68亿元,重点支持了地铁、电站、机场、工程机械、传媒、商贸等产业项目。

同时,该分行还通过同业、债券等其他融资方式,2014年累计向湖南投入资金90亿元,做到既坚持特色又履行大行责任。截至目前,该分行已累计向湖南投放各类资金3300多亿元,其中直接面向“三农”和小微企业发放贷款1100多亿元,惠及农户和小微企业55万多户。

■记者 朱蓉 通讯员 王俐君 晏鄂龙

民生银行直销银行上线一周年

数据显示,超六成受访用户选择民生银行直销银行

直销银行正在快步进入百姓生活。和讯网最新发布的一则调查报告显示,33.76%的受访用户很熟悉直销银行,43.95%的受访用户已在直销银行开户;而在已经上线的19家直销银行中,61.1%的受访用户选择了民生银行。

作为国内首家试水直销银行的金融机构,民生银行在2014年2月28日正式上线直销银行,一年来,该行秉承“简单的银行”服务理念,围绕互联网用户需求和习惯,开展平台建设和产品服务创新,迅速奠定了明显的领先优势。截至目前,民生直销银行资产规模达到246.20亿元,客户数达到160.4万,如意宝申购额3035.6亿元。

“直销银行的竞争力,靠的是产品和服务。”民生银行直销银行有关负责人表示,该行深入挖掘互联网客户需求,相继推出了随心存、如意宝、定活宝、民生金、称心贷、薪资贷等产品,已形成了集“存贷汇”于一

体的金融服务体系。

在服务提升方面,民生直销银行充分借鉴优秀互联网企业的先进经验,在渠道、流程上广泛搜集互联网客户的意见和建议,在操作流程、响应速度等方面持续优化和改进,不断提升客户体验。同时,根据客户不断更新的金融需求,打造了专属网站、手机APP、微信银行、10100123客服热线,为客户提供多样化的纯线上互联网金融服务。此外,在个人版和小微版手机银行、个人网上银行、微信银行植入直销银行,实现直销银行与传统电子渠道和微信银行新平台的互联互通,让广大用户“一站式”了解和使用直销银行的产品与服务。

经过一年来的探索和实践,民生直销银行已形成多方面的独特优势:一是机制创新,纯互联网思维运作,独立获取并经营客户;二是客群清晰,通过大数据进行客户细分,借助互联网手段精准定位行外互联网客群;三是产品简单,开发

了极其简单易懂的金融服务及产品,客户所见即所得;四是渠道便捷,根据客户使用习惯,开发了操作便捷的网站、手机银行和微信银行。

一年来,国内同业纷纷跟进,直销银行军团已扩容至19家,互联网金融市场竞争日趋激烈。“互联网金融市场需求巨大,直销银行前景十分广阔。”民生直销银行有关负责人表示,未来该行将坚持走一条“产品驱动+优质服务”的提升之路,不仅为广大消费者提供更加方便快捷的服务渠道,还带来更加贴心个性的服务体验。

具体来说,一方面,民生直销银行将继续秉承开放、简单的互联网精神,围绕客户需求陆续推出银行理财、贵金属、小额消费贷款、公共缴费等产品,有效满足客户多元化互联网金融服务需求;另一方面,大力优化金融服务,持续提升用户体验,以优质的人本服务塑造“简单的银行”的品牌美誉度。 ■记者 梁兴

新股方盛制药 营收仅增4%

去年12月新上市的湘股方盛制药3月1日晚间披露年报,公司2014年营业收入4.16亿元,同比增长3.84%;净利润8099万元,同比增长10.29%;每股收益0.96元。公司还拿出了拟每10股送3股并派0.12元的年终分红方案。根据公司发展战略和经营计划,未来三年,在产品生产方面,公司将继续以心脑血管科、骨伤科、儿科、妇科药品为主攻方向,兼顾抗感染类产品的发展;在产品研发方面,将加强上述领域的新药研发投入。并且力争未来三年保持年均不低于20%的销售收入增长速度,用10年左右的时间,打造出“金蓓贝”、“欣雪安”等3-4个国内一线专科系列品牌。 ■记者 黄利飞

爱尔眼科净利 增长近40%

爱尔眼科近日发布的业绩快报显示,2014年公司实现收入24亿余元,较2013年同期增长21%;实现净利润3亿余元,同比增长38%。

公司方面表示,业绩高速增长得益于盈利医院数量的持续增加,规模效应的不断凸显。从细分业务来看,公司通过创新举措,白内障和视光事业部得到快速发展。 ■记者 黄利飞

中信银行多网点 获评“千佳”

日前,中国银行业协会千佳和五星级网点评选全部出炉,中信银行27家分行共43家营业网点入选五星级营业网点单位,其中的39家营业网点同时入选千佳示范单位,这标志着中信银行窗口服务质量获得行业协会的肯定与认可,成为了全国银行业的服务标杆。 ■通讯员 彭姣 记者 蔡平

银行电商助推 特色农业发展

素有“鱼米之乡”美称的湖南,近年来涌现出一批现代农业产业化经营企业。工商银行湖南省分行以新推出的“融e购”电商平台为载体,以“电商平台+信贷支持”等举措,助推本省特色农业发展。据统计,自2014年2月平台正式运营以来,已经有84家商户在“融e购”累计销售了1.23亿元湖南名优特色商品,其中各类农产品线上交易额达2096万元。 ■通讯员 肖钢 记者 蔡平