

开业14个月,总资产与存款余额双双过百亿——

兴业银行淮安分行 上演创新发展的“兴业速度”

□记者 季明稳 通讯员 顾小飞

日前,兴业银行淮安分行发布业绩“一季报”。一季度,兴业银行淮安分行紧紧围绕全市中心工作,积极融入淮安经济建设大局,大力推进金融产品创新、深化经营转型,主要指标均取得两位数增长,交出了一份闪亮的成绩单。

自2016年1月开业到今年一季度末,短短14个月时间,兴业银行就实现总资产、存款余额双双超百亿的优异成绩。记者采访发现,成绩的背后,不仅是兴业人的努力奋斗,更是坚持创新发展带来的创新红利。

开业成立之初,兴业银行南京分行行长官恒秋便表示,将为淮安客户提供高效率、差异化和多元化的金融服务。差异化、多元化服务源自哪里?答案唯有创新。绿色金融业务是兴业银行淮安分行以创新产品开拓市场的一项重要举措,早在2008年,兴业银行就成为我国首家赤道银行,开始在绿色金融服务方面不断创新,落户淮安之后,兴业银行淮安分行便成为淮安绿色金融业务的领跑者。今年以来,该分行围绕水

资源、清洁能源、旅游景区等重点领域,加快绿色基金、绿色债、环保PPP等创新产品落地步伐,一季度新增投放绿色金融贷款9.77亿元,同时全市首单淮安生态文旅区水系治理项目绿色债券10亿元已报送交易商协会。“该项目获批后,不仅能有效降低政府环境治理方面的融资成本,还将发挥重要的绿色示范带动作用。”兴业银行淮安分行企业金融直属业务部总监王恒宇说。

创新不止于此,一季度,兴业银行淮安分行围绕“大基建、大健康、大文化”战略布局,加强产业基金、政府购买服务等创新产品的应用,持续推进政府类融资业务,新增投放政府融资类项目贷款11.7亿元。围绕交易银行理念,大力推动现金管理业务发展,以“智慧城市”业务为代表的现金管理产品在医院、学校、交通、商超等重点行业取得较大突破,目前已与市妇幼保健院、淮汽集团、快鹿牛奶、金鹰、新亚商城等知名企业联合上线,一季度累计交易量88681笔,累计交易金额3317

万元。坚持“轻资本”发展道路,加速代理类业务发展,做实公司及个人理财客户营销工作。

在零售金融业务方面,一季度,该分行养老金融特色品牌“安愉人生”实现新增储蓄存款5123万元;移动支付“兴E付”等低成本结算类存款营销取得突破性发展,新增商户1220户,新增交易量917万元。围绕“五大人”品牌的差异化定位,该行积极与留学、旅游、养老等机构开展跨界合作,组成异业联盟,努力织一张服务民生网。

创新同样体现在服务地方实体经济发展的各项工作中。该分行创新建立了绿色审批通道、沙盘作业、名单制营销等方式,实现实体经济客户群和贷款投放总量的快速提高。另外,该分行严格落实市金融办《关于做好2017年度全市重大项目融资对接工作的通知》要求,针对服务区域重大项目建立沙盘,明确序时计划,开展有序对接服务,目前已对接重大项目10个,融资金额合计61.20亿元,截至一季度末已实现贷款落地12.70亿元。

民生银行： 凤凰计划结硕果

变革转型路正宽

“凤凰计划第一、二批共26个项目的相关成果陆续进入落地实施阶段,目前正在推进第三批项目的设计工作。”民生银行董事长洪崎日前在该行2017年一季度投资者交流会上表示,凤凰计划总体工作进度符合预期,落地实施项目均取得显著成效。

凤凰计划是民生银行大力实施的体系性变革转型工程,对外旨在应对宏观经济下行、利率市场化进程加快、金融市场准入开放、资本市场开放和互联网金融兴起的多元冲击,对内则是弥补多年快速增长过程中形成的管理短板,实现专业化、精细化管理。

2015年6月,民生银行正式启动凤凰计划,围绕战略聚焦及治理模式领先、全面风险管理能力、资产负债管理能力、综合定价能力、效率提升及成本管理能力、人才管理能力与领导力,以及科技引领业务发展的能力等“6+1”转型主题进行规划设计,计划用3至5年,实现全面增长方式转型和治理模式变革,打造以客户为中心、具有核心竞争力、可持续发展的标杆性银行。

“当前和今后一段时期,要狠抓凤凰计划落地实施。”民生银行行长郑万春表示,要通过强化过程管理、优化内部顾问制度等手段,管控和保证第三期项目质量,更要加大第一、二期项目落地实施力度,聚焦一线关心的市场端重点项目,科学分步试点,加大过程督导,尽快向全行推广。

落地实施成效明显

从专业能力提升和财务绩效优化两方面看,凤凰计划充分体现了民生银行变革的努力和成效。

一方面,信息科技、数据化营销、资产负债管理、风险预警等项目的实施,提升了民生银行中后台管理的基础能力和专业能力,总行的管控能力、运行效率得到持续改善。

另一方面,到2016年末,成本管理、社区金融、集中运营、网点布局、定价治理等项目也在半年左右的试点实施中取得明显财务绩效。

成本管理方面,在社区金融、小微金融、自助机具、房产物业、运营转型、科技投入和人力资本七大重点领域实现了降本增效8.6亿元,2017年预计再完成15亿元,三年内将完成50亿元的总目标。

社区金融方面,规范了社区网点基础管理,持牌率提升至97%,关停并转低效社区网点2269家,总体上实现了盈亏平衡,盈利网点占比达到59%,金融资产达到1500亿元,增长41%。2017年,预计盈利网点占比将提升至68%,金融资产达到1800亿元。

集中运营方面,完成了票据业务、零售及小微信贷业务的集中运营,完成客服团队整合及二级分行运营扁平化管理,释放运营人员583人,2017年预计还将释放1000人。“安全账户”功能签约卡片78.6万张,185亿元客户存款受到保护。零售信贷集中面签环节

共拦截风险事件256笔,累计金额4.2亿元。

网点布局方面,完成了全行各城市未来三至五年网点总量测算,全行推广了渠道精细化管理体系,初步实现新筹、迁址网点成本合理管控,2016年新筹网点网均面积同比下降30%,迁址网点网均面积较迁址前下降37%。

定价治理方面,在试点分行取得了突出的成效,试点分行实现对公存款付息率下降52个基点,存款规模累计增加185亿元,综合定价和账户管理提升净收入2.1亿元。

截至2016年末,凤凰计划多个落地实施项目已为民生银行创造了逾10亿元的价值。随着更多的项目成果落地及试点范围逐步扩大,预计未来几年将贡献超过100亿元的价值。

体系性践行民营战略

“民生银行要成为统领民营企业金融服务的银行。”洪崎表示,作为全国第一家民营银行,民生银行与民营经济同根同源,其使命就是帮助民营企业做大做强,并且经过21年的探索实践,民生银行形成了服务民营企业、小微企业的经营特色,具有显著的先发优势。

凤凰计划对于落实民营战略,实现服务民营经济的差异化竞争能力也进行了完整的体系化设计,这有助于持续提升民生银行服务民营企业的能力。

一是针对前台的民营客户战略定位,凤凰计划对中小企业和小微企业商业模式进行全面优化,在深入研究市场研究客户的基础上厘清目标客户,并针对目标客户的需求搭建产品服务体系,提升风险控制手段,形成完整的金融服务方案。

二是针对服务民营企业的主要产品,凤凰计划对交易银行、投资银行产品体系进行完善。交易银行大量引入大数据、区块链、物联网等新技术,从支付结算、现金管理、供应链融资等角度提高了该行对民营企业的产品供应能力。投资银行聚焦民营企业资本市场多元化需求,建设轻资产、交易型、综合化的投资银行新模式,打造业界领先的民营企业投行服务能力。

三是为了支持前台的民营客户定位和产品体系优化,凤凰计划还开展了中后台的支撑体系建设,持续提升精细化管理能力。比如,对公定价项目建立了科学的定价方法和管控体系,保证民营企业在民生银行能够享受到具有市场竞争力的合理定价;资产负债项目聚焦资产负债管理能力提升,保证内部的资源配置更有效地聚焦民营战略定位;数字化评审和风险预警系统建设项目有效提升该行的信用风险控制能力,为民营战略保驾护航;科技和大数据项目为中后台管理能力的提升做好系统基础和技术支持。

(民生宣)



为纪念五四青年节,激励动员全行广大青年员工立足岗位、开拓创新、奋勇拼搏,充分展示邮储青年员工积极向上的精神风貌,日前,由市分行党委和团委联合,组织各岗位青年业务骨干及入党积极分子赴徐州参观淮海战役纪念馆。成员们参观、回顾了那段建国前的艰难岁月,纷纷表示此次培训收获很大,将自觉按照党员标准从严要求自己,以实际行动争取早日加入党组织。游吟轩 摄

建行“龙支付”打造个人金融生态系统

“龙支付”是建行运用互联网思维、打造金融生态系统、围绕客户体验推出的统一支付品牌,也是同业首个融合NFC、二维码、人脸识别各种技术,覆盖线上线下全场景的全新支付产品组合,受到业内的高度关注。

据建行工作人员表示,建行龙支付在整合现有网络支付、手机支付、移动支付等全系列产品功能的基础上,新推出“建行钱包”和“二维码支付”两个全新产品,是人民银行《条码支付业务规范》正式发布后业内首款开通二维码支付功能的革新产品,具备建行钱包、全卡付、建行二维码、龙卡云闪付、随心取、好友付款、AA收款等八大功能,并拥有更开放的用户体验、更多样的支付方式、更丰富

的支付场景、更安全的支付环境等四大优势。

上述负责人表示,建行龙支付既是继承者、更是开拓者。龙支付一方面契合了手机移动支付的市场趋势和时尚潮流,同时为中小商户提供了快捷的支付通道,为今后广泛拓展和深度挖掘中小商户的全方位金融需求提供扎实基础,对发展普惠金融具有重要意义。另一方面,龙支付也是建行战略转型的重要突破口与落脚点。在银行业传统发展模式面临空前挑战的时期,建行大胆走出了中国银行业的“先手棋”,率先谋划整体转型,着力打造个人金融生态系统。而龙支付正是连接客户和场景的核心纽带,为打造个人金融生态系统迈出了关键一步。(周长国)