



在刚刚过去的“十二五”期间,中国光大银行郑州分行紧紧围绕“一带一路”、郑州航空港经济综合实验区等国家战略,着力提升创新能力和服务水平,同时顺应“互联网+”大趋势,利用现代信息技术手段打造手机银行、微信银行等“网络里的光大银行”,积极扩大普惠金融覆盖面,为“十二五”画上了精彩而浓重的一笔。
倪子 张俊 胡凯艳

金融·镜鉴

315 光大银行

2016年3月16日 星期三 编辑:雷群芳 美编:金驰 校对:姜军

光大银行郑州分行“十二五”交出亮丽“答卷” 全方位支持河南经济发展

积极支持实体经济发展

禹亳铁路西起河南禹州,向东延长至江苏洋口港,是一条打通内地及海上的货运专线。光大银行批复了该项目的固定资产贷款,积极支持海上丝绸之路建设。

这是光大银行郑州分行支持国家战略实施的一个例子。“十二五”期间,该行加大了对“一带一路”等国家战略以及重点领域和重大工程建设等项目的信贷支持力度。从郑州地铁5号线建设,到郑州机场高速公路扩改建,从支持机西高速公路,到与居民生活密切相关的洛阳市故县水库引水工程,处处都有光大银行信贷支持的身影。

不只是信贷支持,该行还充分发挥光大集团金融控股全牌照及光大银行投行业务优势,多渠道、多途径融资,支持河南实体经济发展。

光大银行郑州分行2013年成立投行业务部至今,共为10余家企业通过债券融资225亿元,其中,2013年债券承销新增量河南同业排第三,2014年债券承销新增量河南同业排第一,2015年公司债联合承销批复金额178亿元,位列河南同业第一位。

发展普惠金融支持小微

在有限的信贷规模下,光大银行郑州分行积极向小微企业、“三农”、民生服务倾斜,确保小微企业、“三农”贷款优先投放。

在提升金融服务方面,光大银行郑州分行不断开展小微企业新产品发布和银企对接活动。

2014年,该行与河南省小微企业商会进行了战略合作。2015年,该行与河南省工信厅联合举办了战略签约和小微企业股权融资推介会等,在金融产品方面,该行重点推广“抵押融资贷、政采融资贷、小微结算卡、支票易、税贷易”等产品。

截至2015年末,光大银行郑州分行小微企业贷款余额67.8亿元,小微客户数量达4434户,涉农贷款余额达122.5亿元,个人助业及消费信贷贷款余额达88.52亿元。

扩大金融服务覆盖面

“十二五”期间,光大电子银行运用互联网思维与技术,重点打造“阳光银行”“云缴费”“云支付”“e融资”“e理财”“e电商”等6大业务品牌,使更多群体享受到普惠金融带来的生活便利。截至2015年末,光大银行郑州分行网上银行、手机银行客户量均突破100万户,微信银行客户量和关注量均超过10万户。

此外,光大银行郑州分行还大力推广“云支付”品牌及服务,将河南电商企业接入,解决电商企业发展中支付结算难题,并积极引入本地优质商户入驻光大“购精彩”商城,将河南特色产品推向全国,大力打造“e理财”销售平台,加强“阳光e托管”推广,为广泛的互联网个人客户与电子商务客户提

供了综合解决方案,满足了越来越多客户的金融服务需求。

2016年是“十三五”规划的开局之年,光大银行郑州分行将继续紧跟国家战略,充分发挥光大集团金融控股全牌照优势,为客户提供全方位金融服务,积极支持实体经济发展,大力发展普惠金融,为河南经济发展做出新的更大贡献。

相关链接 光大银行信用卡联合格瓦拉推出低至1元观影活动

即日起至2016年6月30日,光大银行郑州分行重磅推出“光大信用卡低至1元观影”活动。光粉们在格瓦拉官网或格瓦拉@电影APP在线购票时,选座后支付时需选择光大银行指定种类信用卡优惠活动(白金及以上级别信用卡1元,普金信用卡10元)并使用光大信用卡完成支付即可以每张1元或者10元的优惠价购买,白金及以上级别信用卡两种优惠活动都可参与。郝畅



光大理财 早市、夜市

低风险 高收益
早7点 晚8点
不见不散

温馨提示:
• 早准备: 您若是首次购买我行理财产品, 请一定记得提前到我行网点签约理财哦!
• 渠道多: 门户网站、网上银行、电话银行、手机银行有售、限量发售, 售完为止。
理财早市时间: 早7点-早9点
理财夜市时间: 晚8点-凌晨4点



光大官方微信

Bank 中国光大银行
共享阳光·创新生活

95595 www.cebbank.com

Bank 中国光大银行



光大10元惠

吃喝玩乐购, 10元来搞定! 持光大信用卡在活动日至指定商户刷卡“10元”即可享美食、唱歌、看大片、洗衣、洗车等超值优惠。

光大白金百元优享

不一样的境界, 不一样的期待! 持光大白金及以上级别信用卡在活动日至指定商户刷卡消费可享美食, 加油, 购物等超值优惠。



即刻扫描
“码”上办卡



更多优惠
一扫便知

Bank 中国光大银行
共享阳光·创新生活

95595 www.cebbank.com