



企业的发展是因需求而产生动力,开封市商业银行顺应发展大潮,成立郑州市农业路支行,三年来推出一系列服务中小企业的产品和方案,致力成为中小企业的“伙伴”。

郑州晚报记者 倪子 杨长生 通讯员 马小龙

三载发展,助力中小企业

开封市商业银行郑州农业路支行优化自身、服务企业

大势所趋,打造中小微企业信贷业务招牌

随着“郑汴一体化”发展大潮的汹涌而来,2010年6月18日,开封市商业银行成立了郑州农业路支行。3年来,郑州支行始终坚持“大信融容、合商共赢”的企业精神,着力提高与小微企业金融需求特点相匹配的专属服务。

在不断提高服务的专业化、精细化水平,积极有效融入郑州市场的同时,适时开发了流动资金贷款、固定资产贷款、应收账款抵押贷款、动产质押贷款等适合中小微企业的信贷产品,逐步打造出特色鲜明的“小精灵”的信贷投放模式,并赢得广大客户

的一致好评。

郑州支行中小微企业信贷业务具有手续简单、融资成本低、担保方式灵活的特点,企业可以选择房产、土地等作为抵押品申请贷款,也可以选择例如存货、定期存单等动产作为质押物来申请贷款,还可以选择有第三方企业做保证担保贷款。

此外,该行中小企业贷款还允许三家及三家以上的中小企业作为一个联合整体向我行申请贷款,无需其他担保。多种形式的金融服务树立其“中小企业银行伙伴”的形象。

立足本地,倾力支持本地中小企业发展

自成立以来,农业路支行立足郑州及其周边区域,着力加强社会经济政策导向及区域经济的信贷资源配置,通过加大对本地授信业务营销力度等一系列经营策略,在推动业务持续发展的同时,有效实现了经营结构的优化。该行充分发挥机制引导作用,重点加大对郑州本地区域的业务发展和支持力度,适时在2012年6月份成立了小企业信贷团队,在短短的6个多月中,累计授信户数达66户,发放贷款39笔,贷款总

额为1.38亿元。

在提升了业务办理效率方面,组织力量对低风险业务审批流程进行了优化,精简信贷业务流程,有力推动了业务的开展。

“以人为本,客户第一”,“甘于做小、善于做小”,农业路支行专注于发展小企业贷款业务,针对不同的行业、不同的地域、不同的企业,用专业的金融素质、热情的服务态度为每一个中小企业提供符合他们需求的融资方案。

花费3000元,获赔近5000元

杨女士称赞平安人寿“信守承诺、贴心服务”

平安人寿河南分公司偃师客户杨女士2012年11月11日为其49岁的父亲杨先生投保了平安寿险分红险,主险为鑫祥1万,附加鑫祥重疾1万,住院费用A(基本+可选)1份,住院日额07险种10份,意外伤害08险种5万,意外医疗A险种1万。

日前,被保险人杨先生因左侧上臂发现包块,在公司定点医院偃师市人民医院住院治疗。杨先生经过手术将包块摘除,住院共花费3261.02元。杨先生的代理人袁鲜红女士为客户报案并代办了理赔。出院后新农合报销了1639.5元。还有1621.52元没有报销,杨先生接着来到平安人寿偃师客服柜面申请理赔。

经过公司快速审核,3月26日完成了结案。通过住院费用A赔付了剩余的合理医疗费用1509.88元,住院日额07险赔付了1600元,共计赔付了3109.88元,理赔款于3月27日通过转账方式支付成功。

平安人寿理赔人员介绍说,客户本次住院实际花费了3000多元,因参保新农合并投保了我司保障全面的保险,共获得了4749.38元保险赔偿金。这充分体现了商业保险的价值,赢得了客户的赞誉。

4月13日,客户特地为公司及其代理人袁鲜红赠送锦旗一面,锦旗上书:信守承诺、贴心服务。 记者 倪子 通讯员 张翠

“心服务,快体验”

平安产险“快易免”服务再升级

“各项快易免服务都受到了客户的欢迎与好评,这也是我们继续推行快易免服务的动力。”在平安产险董事长兼CEO孙建宁看来,快易免升级将是平安产险下一站服务升级的起点。升级后的“快易免”都有哪些亮点?我们一起来看看。

郑州晚报记者 倪子 通讯员 梁斌

“快”万元以下,资料齐全,一天赔付 平安产险河南分公司2012年立案结案率与车险结案周期均领先同业。

“易”上门代收索赔资料 出险后,只需拨打信封上的“快递受理电话”,快递公司就将上门代收资料,并送达至理赔内勤,客户无需上门交索赔资料;河南代收理赔资料服务已经在全省18家地市开展,2012年累积送出理赔快递袋91944个。

“免”非事故免费道路救援 保单有效期内,客户可不限次数免费享受全国道路救援服务。服务内容包含接电、紧急送油、紧急加水、更换轮胎、现场抢修等。

其他增值服务:

人性化关怀承诺 人性化关怀承诺包括查勘送水暖手宝、承保送静电贴。2012年平安产险河南分公司累积送出暖手宝62550个、矿泉水50496瓶、静电贴45万套。

酒后代驾服务 郑州三环以内,施行7x24全年无休代驾服务。截至2012年12月,已有1600人次享受了酒后代驾服务。

代步车服务 2012年3月,免费代步车服务在郑州市区开始实施。只要是符合条件的客户,拨打95511提出申请,即可在修车期间无需任何花费享受平安产险提供的代步工具。截至2012年12月,已有700位客户享受这项服务。

理财风向标

货币基金收益跑赢一年定存利率 股市避险资金相中货基

近期经济数据低于预期,股市震荡下跌,后市行情尚不明确,而同时场内货币基金以其低风险、稳定的正收益进一步吸引了场内资金的关注。不少场内投资者减仓的同时,将视线转向场内货币基金,据券商营业部反映,一些场内货币基金的规模近日呈现扩大趋势。

相对当前市场资金利率水平,已经运作的几只场内货币基金表现较为理想。截至4月12日,3月底刚刚成立的易方达保证金(A类),七日年化收益率高达3.787%,同期其他几只场内货币基金的七日年化收益率为:汇添富收益快线(A类)3.159%、华宝添益3.1190%、华夏保证金(A类)3.097%,都跑赢了一年定存利率,更是远远高于活期利率,因此对场内闲置资金构成巨大吸引力。

场内货币基金实现了与股票投资的“无缝”衔接,赎回或卖出都可T+0即时到账,到账资金可以立即直接用来购买股票,并且所有的操作都是在投资者的证券交易账户内进行,资金无须转入转出,因此非常便捷。此外,为了使更多投资者能够享受到这种工具型产品的好处,各大基金公司纷纷发力拓宽代销渠道。

除了交易细节之外,专业投资者比投资普通货基更加关心场内货基的流动性管理能力。因为场内货币的主要持有人是股票投资者,有可能出现投资者行为趋同,导致巨额申购或赎回的情况。目前来看,各家基金公司都为可能出现的流动性压力做了大量准备。相比而言,易方达保证金是目前唯一按基金规模获得银行授信的场内货币基金,应付赎回的部分资产可在T+1日变现、不需T日变现,使得基金的流动性管理时间更宽裕,有利于提高基金业绩。

倪子

投资看市

一季度债基遭遇赚钱赎回

一季度整体上不俗的赚钱效应,挡不住债券基金被赎回的困境。数据显示,截至4月22日,65家具有债券基金产品的公司披露了基金一季报。在一季度,债券基金整体上遭遇了1216.86亿份的净赎回,净赎回比例更是高达27.03%,位居所有基金品种之首。其中,仅富国、嘉实与国联安三家公司的债券基金整体上出现了超过13亿份的净申购。

与往年情况不同,一般在每年一季度遭遇净赎回的是货币基金,而今年货币基金则整体上实现了7547.5亿份、80.21%的净申购。相反,债券基金尽管今年一季度依然实现了不俗的收益,但还是挡不住被巨量赎回的命运。天相数据统计显示,今年一季度,408只债券基金实现了3.06%的加权平均收益,仅有2只产品出现了小幅亏损。

业内人士分析,今年一季度债券基金遭遇赚钱赎回,基本可以分为两类:一类是在实现较好收益的前提下部分落袋为安;另一类可能是在一季度出现的那波股票反弹行情中赎债买股。在这样的背景下,富国基金推出了业内首款权益资产专注于打新的二级债基富国信用增强债基,这是一只增强版的债券基金。

此外,记者从一季度的申赎数据中发现,债券基金的行业分化同样显著,那些具有品牌优势的公司更容易得到投资者的青睐。得益于出色的投研能力和风控水平,债券基金风格稳健,一直追求风险调整后的收益最大化,并重视产品创新,为投资者提供一种新的理财选择。

倪子