

以开放银行连接“1+N”生态场景

浦发银行 为小企业融资提速

大众创业、万众创新催生大批小企业,并形成推动中国经济发展的新引擎。融资难、融资贵,成为小企业发展过程中的难题。破解难题,精准施策,有效支持,是摆在金融机构面前的问题。

如何从小企业的需求出发,以提升客户体验为核心来制定方案,浦发银行副行长王新浩在12月3日举行的浦发银行《小企业“1+N”线上整体解决方案1.0》发布会表示,发展普惠金融,既是金融供给侧结构性改革的重要任务,也是落实国家服务实体经济、服务人民生活、服务小企业的落脚点。长期以来,浦发银行始终关注和积极支持小企业的成长和发展,一路陪伴,更不断创新产品,降低小企业融资门槛,提高小企业融资速度,让小企业走得稳,更要走得远。

该行推出的《小企业“1+N”线

上整体解决方案1.0》,通过API Bank将金融服务嵌入政府平台、产业互联网平台、供应链平台、大数据平台、电商平台、核心企业平台等场景形成“1+N”的供应链金融生态圈,小企业可以直接在线预约开立企业结算账户、在线申请贷款、在线还款,金融服务融入场景,操作更方便。该行还针对小企业客户的金融需求,研发推出智能风控体系,并基于此实现贷款在线审批、在线放款,以数字化、智能化为小企业融资提速。据小企业北京远信数通现场介绍,其使用浦发银行e贴现服务,银票贴现实现“秒贴”。山东科耀化工在现场演示了e商贷操作流程,从下订单到申请贷款、放款,用时不到2分钟。

此外,《方案》里还包含四款小企业专属金融产品,将金融服务嵌入供应链上支付、清算、物流、仓储、运输、

通关、订单、销售等各环节。

据悉,浦发银行已与阿里、京东、普洛斯、摩贝等超百个供应链场景建立了合作,已为数千家小企业提供金融服务。该行与阿里巴巴携手打造“触手可及的场景金融服务”,为天猫优品店提供采购资金支持,为三四线城市的零售通小店提供运营资金支持,帮助1688上的线上批发商家无忧备货;该行与普洛斯金融共同搭建“普浦e账通”账户体系,为小企业提供智能化的放款支付、还款清分、账户管理等服务,共同助力小企业发展;与摩贝生物合作推出“摩浦e商贷”,针对化工行业小微企业,今年7月上线,截至11月已累计放款超过1亿元。同时,该行正在与政府单一窗口、信易贷、上海市大数据中心等多个政府平台开展对接。

本报记者 钟国华

银行

工商银行昆明分行： 做真小微 真做小微

12月3日上午,春城晚报一开屏新闻记者跟随“不忘初心、牢记使命——昆明在行动”采访团走进工商银行昆明分行了解到,该分行开展的普惠金融业务,减轻了不少客户的资金压力,解决了客户的融资难题。

今年以来,工商银行昆明分行为1800多户小微企业提供了融资支持,累计投放金额达11亿元;在精准扶贫方面,累计投放精准扶贫贷款20多亿元、个人精准扶贫贷款近3亿元、产业扶贫贷款13亿余元、项目扶贫贷款5亿余元,切实在服务、发展小微上下

功夫,做真小微,真做小微,助力云南民营经济发展。

“我们紧紧围绕普惠金融体系改革这条主线,充分发挥普惠金融产品优势,进一步打造‘广覆盖、多层次、高效率、可持续’的普惠金融体系,推动小微金融业务发展,支持实体经济、服务民营企业。坚持在‘真’字上下功夫,做真小微,真做小微。”昆明分行副行长盛菲介绍,目前的普惠金融产品针对的群体是小微企业、小微企业主、个体工商户、个体工商户经营主、农民、城镇

低收入人群等。

某科技公司负责人吴建华介绍,他的公司是一个科技型小企业客户,2018年企业发展逐日壮大,临时性资金紧缺,但企业法定代表人反映一般银行普通贷款产品手续多、流程长,且办起来非常不便,特别是企业急需资金时贷款往往无法及时到账。后来在工商银行昆明分行了解到普惠产品,该行就为他的公司办理了网上小额贷款141万元,短时间内解决了资金压力。

本报记者 李赛

中信银行昆明分行 实践经验进校园 助力人才培养



秉承以人为本、人才治行的理念,中信银行昆明分行一直非常重视对人才的吸引和培养,积极与高校建立联系、互助互惠,共同助力当地大学生成长。在2019年云南财经大学商学院MBA中心学术周期间,中信银行昆明分行党委书记、行长芮昌永受云南财经大学商学院MBA中心邀请,为在校师生针对“商业银行内部控制与风险管控”作专题讲座。

本次讲座由云南财经大学研究生部主任兰天教授主持,芮昌永结合自身实践经验和研究成果,理

论联系实际,详细解读企业内部控制框架及风险管控的重点问题。期间,芮昌永还以生动形象的故事,通过阐述“悬崖效应”“惊兔效应”“泥潭效应”“破窗效应”“蝴蝶效应”“多米诺骨牌效应”等六大效应和墨菲定律,详细解读了企业加强内部控制和内部管理的刚性和应对措施。讲座旁征博引、通俗易懂、幽默睿智,在场师生兴致昂扬、聚精会神,现场气氛热烈。讲座最后,多名学生就自己感兴趣的问题与芮昌永进行了问答互动。

保险

新华保险 举行公司开放日 2020年将进入加速发展阶段

12月4日上午,新华人寿保险股份有限公司(以下简称“新华保险”或“公司”)在深圳举办2019年公司开放日,公司党委书记、首席执行官、总裁李全携管理层共同出席。这是新华保险自2016年以来连续第四年举办公司开放日活动,已成为公司与境内外投资者、分析师和媒体记者沟通交流的重要桥梁。

2019年,公司平稳度过经营过渡期,第七届董事会正式组成,刘浩凌担任董事长,聘任李全担任首席执行官、总裁。在保险业转型升级发展的重要关口,新的高层组合令公司内外充满新期待。在本次开放日活动上,新华保险首次详细阐述了“二次腾飞”的发展目标、“资产负债双轮驱动、规模价值全面提升”发展模式、“1+2+1”战略构想等内容,并提出2020年是新华保险全新发展阶段的开局之年,公司将进入加速发展阶段。

李全指出,从整体上看,目前寿险行业持续发展,市场增长空间依然巨大,坚持“高质量发展”已经成为行业的必然趋势。

新华保险在2019年年中会议上,首次提出了“二次腾飞”的发展目标。在本次开放日上,新华保险对此进一步详细阐述。具体而言,就是“地位稳定第一梯队、资产突破万亿平台、规模价值同步增长和产业协同发挥效能”。李全特别强调,这里提出的“地位稳定第一梯队”是指规模、价值、期交业务必须同步发展,负债资产都能稳定在第一梯队。为此,公司提出“1+2+1”战略构想,即推进以寿险业务为主体,以财富管理、康养服务为两翼,以科技赋能为支撑的“一体两翼+科技赋能”布局,重塑具有新华特色和长远生命力的发展格局,以实现“中国最优秀的全方位寿险业务为核心的金融服务集团”的发展愿景。

2019年前三季度,新华保险实现总保费收入1079亿元,同比增长8%,总规模连续两年保持平稳较快增长。未来,在“资产负债双轮驱动,规模价值全面发展”发展模式的引导下,公司将努力推动总保费较快增长,实现新业务价值同步提升。

阳光人寿荣获“金燕奖” 年度最佳定期寿险奖

近日,由新华社中国财富传媒集团主办的“2019保险服务创新峰会暨第二届中国保险业金燕奖颁奖典礼”上,阳光人寿斩获“年度最佳定期寿险奖”。

作为阳光人寿热销定期寿险产品在2019年的最新力作,阳光i保麦满分系列定期寿险高性价比、免体检购买的特点获得了广大客户的青睐。在本次评选中,阳光i保麦满分系列定期寿险凭借丰富的产品责任、智能定价的科技因子、高性价比的费率水平,以及综合公司实力、服务能力等因素,在参选的众多定期寿险当中脱颖而出,荣获重磅大奖。

基金

上投摩根总经理王大智： 打造连接中国与世界的桥梁

展望未来10年,核心资管机构的信心更足。日前,上投摩根总经理王大智表示,未来10年有两大趋势十分确定:坚定看好中国、外资持续增配A股。作为扎根中国15年的合资公司,上投摩根将依托外方股东摩根资产管理在全球的资源,结合对中国市场的深耕,持续引入并实践来自海外的经营模式、投资理念和创新产品。未来,上投摩根将继续扮演连接中国与世界的角色,以更全球化的视野,服务广大的国内投资者,为资管行业的发展作出贡献。