

近日,一种全新形态的“咖啡银行”在京亮相。而在此之前,兴业银行宣布银银平台理财门户“钱大掌柜”上线,布局互联网金融。此外,更有多家银行争相推出自己的个性模式、独到服务、新型产品,如华夏的“智慧银行”、广发的“生意人卡”、光大银行的“理财夜市”……伴随互联网、社交媒体、移动终端设备的快速发展,互联网经济浪潮下银行业正在发生一系列变化,传统客户群在改变,客户的需求在变化,新的金融环境下银行业也在顺势谋变。

银行谋变 新风扑面

本报记者 张世豪



物理网点全新变革

近日,招行全新的网点形态——咖啡银行正在紧锣密鼓的筹备中。

告别呆板的银行网点和漫长的排队办理,未来,在这里,人们可以在充满咖啡香气的轻松环境中与业务经理像朋友一样的交流,或者通过智能设备在银行人员的远程视频指导下完成业务办理。

据招行一位高管介绍,目前咖啡银行只是处于展示阶段,相关审批暂未有结果。据其介绍,未来咖啡银行将有两种模式:一种是类似于社区银行,即网点有工作人员的模式;一种则是自助银行模式。

而酝酿物理网点变革的并非只有招行一家。

据了解,此前,光大银行在国内73个城市共计640家网点推出了集网上银行、手机银行和电话银行“三位一体”的电子银行服务区,并提供免费WiFi上网服务,在网点中创建了“无线”新模式。

事实上,从2013年开始,多家银行便陆续开设了以体验为主的智慧银行。如今,这些体验式的网点正在向功能性迈进。

广发银行郑州分行金融理财师郭磊表示,做一个新形态的体验式网点并不难,难的是如何把这些智能设备、业务流程与银行产品真正地结合。智能终端的快速普及,方便客户的同时也让银行失去了与客户面对面的机会。

在他看来,理财服务、金融产品都比较复杂,不可能在几分钟之内讲清楚风险和收益。营销需要时间,有时就可以把金融服务做得更透彻,更好地解读产品,而这一点与喝咖啡的状态是比较吻合的,在闲暇时沟通会更加深入人心。

「指尖金融」发展迅猛

面对互联网金融激烈的同业竞争,银行业不仅在线下推出新的服务模式,在线上采取了种种措施。3月10日,兴业银行集支付结算、余额理财于一体的“掌柜钱包”上线。

据兴业银行理财师牛兴介绍,“掌柜钱包”目前扮演的角色类似余额宝——用户的资金不仅可以每天享受货币基金的高收益,还可用“掌柜钱包”里的资金购买“钱大掌柜”供应的其他理财产品。此外,由于借助了钱大掌柜的开放式平台,通过银联支付渠道及同业业务合作,掌柜钱包支持近百家银行卡购买。

“华夏龙网”电子银行今年初推出“智慧电子银行”,全面升级网上银行、移动银行、客服中心,将三种渠道的金融服务智能化,迎合客户习惯的同时无缝接轨互联网金融。

据了解,“华夏龙网”是华夏银行电子银行整体服务品牌。2014年起,该行电子银行全面向“智慧电子银行”转型,通过“智慧网银”、“智慧移动银行”、“智慧客服”等服务,引领客户全面进入“智慧金融生活时代”。

近几年,各大银行的电子银行交易大幅提升。其中,依托移动终端的“指尖”金融发展尤为迅猛。依托互联网金融的特性,银行业务中与之关联最为紧密的电子银行业务急需不断地推陈出新,以适应消费者日新月异的支付需求,不断变化的生活习惯。

“未来,真正的银行服务将成为‘系统后台+渠道延伸’的模式,银行在把物理网点创新性转向互联网、电子化的同时,也需要有人来解答服务咨询,例如理财产品详细介绍等,所以需要线上、线下结合。但不管怎样,客户的利益、客户的体验才是检验创新措施成效的唯一标准。”郭磊称。

个性产品不断推出

随着我国金融体制改革不断深化,金融市场的建立和发展,金融领域对外开放水平的扩大,金融产品的创新也日益丰富与迅速。

“金融虽然是一个非常专业的领域,但是产品服务一定要‘平易近人’,从客户需求和特点出发去创新。”广发银行个人银行部总经理吕诗枫表示。

2013年广发银行推出的个人经营性贷款产品——生意人卡。

“生意人卡”不仅包括灵活多样的融资功能,还涵盖了现金流管理、支付结算服务、个人综合财富管理服务等金融服务。在融资服务方面,对短期中小额融资需求,“生意人卡”客户可享高达50万授信、期限长达5年的无抵押信用贷款额度;也可根据POS流水情况获得高效贷款授信;对中长期资金需求,广发“生意人卡”客户可根据自身资质及不同担保方式,提供期限最长10年、额度最高达1000万的贷款,满足客户经营转型方面的需求。

近两年,中、农、工、建四大国有银行以及多家商业银行不断加强银行卡产品创新,不断提升银行卡服务品质,加快新市场拓展,进一步发挥银行卡的便捷支付和短期信贷功能,有力地支持了居民消费的增长。

现代管理学之父,彼得·德鲁克说:“创新是大胆开拓的具体手段……凡是能改变已有资源的财富创新潜力的行为,就是创新。”业内专家表示,对于商业银行而言,创新是永远没有终点的旅程。想要获得发展,就必须创新,必须通过创新获得竞争优势。因此商业银行要不断地开发金融创新产品,这样才能在市场经济中获得良好的生存和发展。

行业速览

国内首家在线金融搜索平台落户河南

本报讯 国内首家在线金融搜索平台“融360”日前宣布进军郑州和洛阳。

据融360联合创始人、CEO叶大清介绍,目前融360在郑州的在线产品数有近800款,已同郑州近百家银行等各类权威金融机构建立了业务联系。市民无论是办理房贷、车贷、信用卡,还是各种经营贷款,都可以在网站上进行免费搜索和比较,找到性价比最优的产品。

据悉,融360在河南以经营类贷款为主要业务。融360网站可搜索到约1.5万个包括中小企业贷、房贷、车贷、小微贷产品以及信用卡。这些产品由各权威机构提供。其次是帮用户直接在线申请,直接对接金融机构,从而打通搜索、比较、决策到申请的金融消费流程。(融郑)

新华保险 2013年保费破千亿

本报讯 新华保险日前公布了2013年业绩报告,去年新华保险实现营业收入1295.94亿元,同比增长10.8%;净利润44.22亿元,同比增长50.8%。

年报显示,去年新华保险实现人壽保险业务收入1036.4亿元,较2012年增长6.1%,市场占有率9.6%,位列中国寿险市场第三位。投资收益方面,实现总投资收益247.34亿元,较上年增长82.7%;总投资收益率为4.8%,较上年上升1.6个百分点。

新华保险相关负责人表示,今年中国寿险业将迎来一系列新的发展机遇,公司将进一步推进战略转型,提升基础管理能力、投资能力和创新能力,巩固寿险核心优势,稳健推进产业延伸。(张甲磊)

多方推动 以房养老待破题

近日,保监会起草的《关于开展老年人住房反向抵押养老保险试点的指导意见(征求意见稿)》开始征求意见,并拟在北京、上海、广州和武汉四地率先试点。对此,专家表示,养老金的筹集渠道有望拓宽,将成为探索完善我国养老保障制度的一项重要补充。不过业界也表示,“以房养老”落实还需摸着石头过河。

本报记者 张世豪

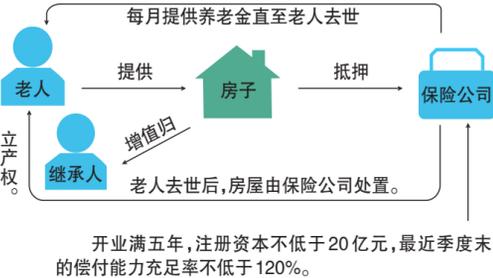
方案初成

自去年国务院发文要求推动以房养老后,保监会已开始着手推动以房养老方案的制定。保监会起草的征求意见稿称,上述保险产品的投保人群限定为60岁以上、拥有房屋完全独立产权的老年人。对保险公司参与以房养老试点的要求包括开业满5年,同时注册资本不低于20亿元,申请试点时上一年度末及最近季度末的偿付能力充足率不低于120%等。征求意见稿还要求,在试点期间,单个反向抵押养老合同的初次抵押贷款金额不得超过500万元。

日前,包括合众人寿、幸福人寿在内的保险公司均表示,已经收到了保监会有关以房养老的征求意见稿,目前已经开始着手调研,但还没有相关产品上市,将根据保监会的意见自主设计产品。

障碍犹存

事实上,自2007年以来南京、上海、北京和长春等城市的个别金融机构自发兴起尝试,但均因效果不佳而停止。对此,一家养老产业集团总经理表示,银行、保险等金融机构为规避市场风险,对以房养老的群



名词解释

以房养老:老人将自己的产权房抵押或者出租出去,以定期取得一定数额养老金或者接受老年公寓服务的一种养老方式。在国际上是一种比较普遍的做法。

以房养老反向抵押保险:曾被称为“倒按揭”,是指老人将自己的房屋产权抵押出去,以定期取得一定数额现金的养老方式。老人去世后,保险公司将收回住房。

体挑肥拣瘦,设置门槛过高是重要原因。一位保险企业的高管陆海表示,制约险企的主要是技术操作上的难度,包括房产价值的评估、老人生命的预期等。“一般来讲,把房子抵押出去以后,实际上保险企业应该一直管到老人去世,如果老人活的年龄特别大,对保险公司来讲就有一定的风险。”陆海告诉记者,“此外,现在评估的房屋价值可能今后是不断变化的,有可能会升值,但也有大幅度缩水的可能,因此保险公司也面临非常大的风险。”

除保企之外,银行方面在对以房养老方案的跟进上也并不热衷。中信银行早在2011年就推出了“养老按揭”。但由于“以房养老”方式在国内接受程度较低,目前银行积极性并不高,业务情况也是冷冷清清。

另一方面,我国现有住宅房屋产权为70年,产权未到期或到期后如何处置依然存在政策盲点。此外,我国老年人将房产视为重要遗产,对“以房养老”的观念尚难接受。

难题待解

虽然,“以房养老”还将面对诸多困难,但不可否认的是“以房养老”可以拓宽保险资金投资渠道,活跃保险产品市场,还可以增加二手房上市量,活跃房地产二级市场,最重要的是在当前养老床位紧张的情况下,有助于建立多层次的养老保障制度。以房养老方案的制定,目的是探索符合



银联国际 牵手英国“欢迎中国”项目

本报讯 近日,银联国际宣布加入英国旅游局“欢迎中国——尽享英伦礼遇”项目,受理银联卡的商户都可申请免费加入该项目。

“欢迎中国——尽享英伦礼遇”项目由英国旅游局发起并获得英国政府大力支持,项目标识有助于中国游客更轻松找到提供中文信息和其他定制服务的酒店、景点和旅行社。银联卡是中国游客和银联卡持卡人出境必备的支付工具,鼓励和推广银联卡支付也因此成为该项目提升旅游消费服务的重要内容。在促进扩大银联卡使用范围的同时,也为当地旅游业带来更多商机。

目前,维珍航空、希尔顿酒店集团、哈罗德百货等100余家当地知名商户、机构及致力于为中国游客服务的企业加入该项目计划。该项目帮助这些企业就培训、翻译、旅游设施及导游认证等方面提供咨询建议。英国全境ATM基本都已接受银联卡提取英镑,数百家商户可用银联卡消费,涵盖游客常到的百货商场、品牌专卖店、酒店和主要机场免税店等。同时,银联卡持卡人还可在英国享受境外紧急现金支援服务,以及在伦敦Bicester Village折扣村等特色商圈专享优惠、折扣等礼遇。(王震)

光大银行郑州分行 智力支持中小微企业发展

本报讯 近日,光大银行郑州分行“金阳光俱乐部”商学院——名师讲坛火热开讲,拉开今年金阳光俱乐部活动序幕,首期邀请到人力资源领域专家、北京大学EMBA中心徐沁教授讲授人力资源管理,河南近150名中小微企业主现场学习。

人力资源的不断提升成为锻造企业持久竞争优势的条件。徐沁在讲座上所讲内容与企业现实问题紧密结合,案例丰富,培训风格深入浅出,观点精辟,幽默干练,受到了与会客户的一致好评。

据介绍,今年光大银行郑州分行“金阳光俱乐部”将一如既往地为企业运营、法律、税务等方面给予会员及中小微企业业主必要的支持和帮助,积极通过金阳光商学院、读书会、鉴赏会等活动丰富该行金阳光俱乐部的服务内容,用智力支持中小微企业发展。(范贝贝)