

# 日照银行济南分行：

# 打造银政企和谐发展的济南范本

## 服务中小微 商圈贷“活”地方经济

城商行在异地设立分行的定位是什么？长久以来，不少银行人心并不清晰。日照银行济南分行的答案是“从哪里来，到哪里去”。

据了解，从总行到分行，日照银行把“支持中小企业”的小微贷款业务当作工作重点。近年来，在学习借鉴同业小微业务发展基础上，日照银行引进先进小微技术，组建小微信贷业务团队，按照“标准化、流程化、时效化”的要求，满足其“短、频、急”的贷款需求，为小微企业和个体工商户量身定做了信贷产品——小额贷款“3天贷”，提供5000元至100万元的贷款，破解小微企业的融资难题。

为了使小额贷款“3天贷”惠及更多的小微企业，日照银行济南分行不断创新思路，结合济南市商圈密集的特点，将小额贷款“3天贷”进行批量营销，专门研发出新的信贷业务品种——“商圈贷”，产品一上市就深受业户欢迎。“商圈贷”是在食品、服装、百货、进出口等专业市场的商圈内，日照银行济南分行与对应的行业协会或市场管理方，签订批量业务合作协议，约定保证金比例、利率、担保方式等责任和义务，银行对批量申请客户逐个贷前调查、贷中审查，对符合贷款条件的客户发放贷款，定期贷后检查。

该产品在推出后半年左右的时间，就为济南市小微企业累计办理“商圈贷”业务5000万元。目前，“商圈贷”业务成为日照银行济南分行小微贷款业务的“拳头产品”，也提升了日照银行在业界的品牌知名度。下一步，日照银行济南分行还将同各协会建立更加深入、更加全面的业务合作关系，为小企业、小工商户圆创业梦想。

## 锐意创新

### 夯实本地经济基础

城商行作为地方商业银行，只有着眼本地才能赢得优势，五年来，日照银行济南分行锐意创新，不断推出适合济南经济发展、深受百姓欢迎的产品。

日照银行创新开发的无担保、无抵押的个人消费贷款新业务“阳光贷”已深入到泉城广大市民心中。与以往个人消费贷款不同的是，“阳光贷”不需抵押，也不用担保，仅需提供个人有效证件和收入证明，凭个人信用就可贷款，具有“无担保、无抵押、一次申请、循环使用”等优点。目前，“阳光贷”最高贷款额度50万元，最低8000元，贷款期限最长可达5年，可提供分期还本付息、分期付息一次还本、到期一次还本付息等多种还款方式。

利率优惠是日照银行“阳光贷”的一大优点，例如申请10万元一年期“阳光贷”，最低仅需支付3729元利息，是市场上利息最低的贷款品种之一。此外，“阳光贷”业务还有免担保费、免抵押费、免保证金、免强制保险(购车)、免开卡费、免短信通知费等六大免费优惠，“阳光贷”如同暖阳一样，帮助很多泉城市民提升着自己的生活质量。

中国作为一个农业大国，“三农”问题关系到国家素质、经济发展，关系到社会稳定、国家富强、民族复兴，“三农”融资难

## 阅读提示

2010年4月29日，日照银行济南分行正式与泉城老百姓“见面”了。设立日照银行济南分行是日照银行“立足日照、面向山东、走向全国”跨区域战略的重要一步，开辟了济南市和日照市之间经济社会交流的新途径，使日照银行在省内搭建起横跨济青日三地的跨区域金融服务架构。自成立之初，“立足济南、服务济南、建设济南”就成为济南分行最根本的经营宗旨。五年来，济南分行紧扣时代脉搏，积极“输血”当地经济，将自身发展与城市变革融为一体，在济南经济社会发展的宏伟蓝图上留下了浓墨重彩的一笔。

五年耕耘，终到收获。截至2014年12月31日，日照银行济南分行各项存款余额27.35亿元，其中，核心存款15.49亿元，储蓄存款余额3.2亿元；各项贷款余额28.74亿元；累计实现各项收入87783万元，拨备后利润21315万元，累计纳税8286万元。同时，济南分行还荣膺山东省“百姓口碑最佳荣誉单位”、“诚信3·15优质服务金融品牌”、济南市“五一劳动奖状”、“市级青年文明号”、济南市统计局先进集体、济南市金融系统“微笑服务窗口”等荣誉称号。

数据和荣誉无不彰显着济南分行辛勤耕耘换来的丰硕成果，一家以“打造精品银行，成就百年老店”为企业愿景的现代商业银行正英姿初现。



日照银行济南分行与银丰集团全面战略合作签约仪式

是全国性的难题。今年2月，日照银行济南分行与山东省农业融资担保有限公司合作，发放了首笔针对农业龙头企业的涉农贷款，这是省农担公司成立后的首笔“银担合作”贷款，日照银行也借此成为与省农担公司合作的首家银行。据了解，按照日照银行济南分行与省农担公司的合作框架，后者获担保总额共计3亿元，单户担保额度不超过1000万元。下一步，包括畜牧养殖户、农村合作社、种粮大户等涉农经营主体，都会纳入日照银行济南分行与省农担公司合作的范围内。

## 产品丰富 服务贴心

时代在发展，需求在变化。进入金融脱媒时代，简单的存贷款业务既无法满足客户的需求，也不能适应银行之间、银行与非银金融机构之间激烈的竞争。进入日照银行，无论是企事业单位还是个人，丰富的金融产品完全可以满足客户的多种需求。

从公司业务看，日照银行将区位优势特色业务作为业务发展的着力点，为客户提供个性化、专业化的综合金融服务方案，提供存款、投资理财、贷款及贸易融资、咨询、财务顾问、电子银行等业务，打造了“中小企业银行”“物流银行”的特色品牌。2011年，“物流银行”营销案例被《银行家》评为“中国金融产品十佳奖”。2012年，日照银行获中国中小企业家年会评选的

“2012年度全国支持中小企业发展十佳商业银行”。

从小微金融业务看，日照银行开发了“立业”“乐农”“富商”“兴工”“集群”“科技金融”6个系列26个小微信贷产品，截至2015年4月30日，全行贷款余额385.5亿元，比年初增加18.29亿元，其中小微企业贷款余额202.23亿元，占全部贷款余额的52.46%；当年小微企业贷款新增16.6亿元，增幅8.94%，高于全部贷款增幅3.96个百分点；小微企业贷款户数5841户，同比增加11595户；小微企业申贷获得率90.82%，同比增加0.21%，实现了增速、户数、申贷获得率“三个不低于”的监管目标，已经成为支持日照小微企业发展的主力军。日照银行还实现了资金业务的从无到有、从弱到强，通过债券交易、回购拆借、票据贴现和转贴现，成就了数千家中小企业的融资之路，铸就了日照银行“货币市场特色银行”的品牌。

熟悉日照银行的人也知道，该行的国际业务也是“呱呱叫”。他们于2004年10月开办外汇业务，实现了本外币一体化经营、“两条腿”走路，业务范围包括存款、贷款、汇款、兑换、担保、结售汇、国际结算、同业外汇拆借、外汇票据承兑及贴现，已经连续七年在山东省城商行中保持国际结算量第一位，有力支持了外向型经济的快速发展。

对普通市民来说，最熟悉的还是日照银行的个人业务，日照银行济南分行推出的个人业务产品有黄海卡、网上银行、手机银

行、短信银行服务、柜面通等，其中黄海卡业务免收跨行取款费、免收年费、免收小额账户管理费，网上银行业务免费开通，免费赠送U盾，免跨行转账手续费，手机银行业务免费开通，免跨行转账手续费，短信银行服务免费开通，免费通知，深受济南市民欢迎。

## 走进社区

### 成为老年人身边好朋友

济南700万人口中，60岁以上的有120多万，是一个庞大的群体。没有大银行的品牌优势，城商行需要走差异化市场战略才能出奇制胜。日照银行济南分行将“敬老银行”作为个人业务的重心之一，专门做老年客户服务既弘扬了美德、践行了社会责任，也益于品牌形象的提升。

去过日照银行济南分行的人都知道，在位于济南市经八路的该行营业大厅里，有一台设置为老年优先的排队叫号机，老年人按下叫号机后，就可到老年专用窗口办理柜台业务。大厅中还有一些便利老年人使用的工具，例如老花镜、血压计等。在日照银行济南分行大厅二楼，有一个免费开放的书画院，周围社区的不少老人定期来写写画画，参加公益讲座、健康沙龙等。

除此之外，济南分行还在各支行营业网点内组织大舞厅。该行工作人员表示，以前大爷大妈在外面跳广场舞，但冬天天气比较冷，银行每周开放两天营业大厅，跳广场舞的老年人可刷卡进入。

以老年人为重要客户服务群体，自然也需要及时“下沉”到老年人密集的小区。日照银行济南分行工作人员经常到小区巡演，节目由银行员工主创、专业团体表演和社区自荐表演三部分“混搭”而成，密切了和社区群众的关系，表演过程中可以穿插一些银行产品介绍、收集客户信息等。今年以来，日照银行济南分行先后举办了迎新年音乐会、书画比赛、趣味运动会、阳光贷讲座、广场舞活动、养生讲座等社区活动8场。

围绕老年人客群打造的流程服务收到了积极效果。以理财产品为例，日照银行济南分行50岁以上的客户理财产品购买额，占全部购买额的70%到80%，“敬老银行”策略正发挥效果。打造“敬老银行”是济南分行为客户提供差异化服务的有益尝试，也是济南分行践行普惠金融的一个缩影。

五年来，日照银行济南分行与泉城这片热土同呼吸、共命运，将信贷资金和优质服务投向济南最需要的地方，充分发挥了金融“助推器”作用，打造银、政、企和谐发展的济南范本，实现与济南经济的共同繁荣。

## 商业银行试水生物识别技术

### 民生银行首推手机银行指纹支付

民生银行布局第三方支付清算平台的消息引发舆论广泛关注，其频频发力移动支付领域也成为市场热点。近日，民生银行推出手机银行指纹支付服务，成为国内率先试水生物识别支付应用的商业银行。

据了解，民生手机银行个人版或小微版客户，如果使用苹果5S及以上手机或其他苹果移动终端且开通Touch ID功能，即可在手机银行“个人设置”中选择“指纹支付设置”验证个人指纹和输入交易密码开通指纹支付服务，当客户使用民生手机银行进行缴费、话费充值、二维码扫码支付、火车票和飞机票以及景点门票和电影票购买、特惠商户订单支付等交易时，就能通过指纹进行身份验证和支付了，有效省却了采取短信验证方式中需要等待短信和手动输入验证码的步骤。应用这一技术最大优点在于，它能减少客户操作流程并节省交易时间，进一步提升了支付交易的便捷性和安全性。

除指纹支付面市外，民生银行今年以来还推出手机银行IC卡转账、在线客服、消息推送等新服务，手机银行综合服务能力始终保持同业领先水平。

(郭英杰)



用微信扫一扫可获如意宝



## 邹平农商行：

### 开展人民币净化工程

邹平农商行以积极服务人民群众现金需求作为落脚点，切实履行县域农村金融机构责任，采取多项措施有效推进，从源头上把关，优化回笼人民币和残损人民币的清分、整点质量，进而提高流通中人民币的公信力，全行以城南支行为小面额人民币主办支行，组织6人历时一个月清点小额人民币200余万元，通过“以投促回”、“以新逐旧”加快小面额残损人民币回流银行。

(刘振 赵倩倩)

## 金乡联社：

### 举办规范化服务培训

为进一步规范大堂工作人员服务行为，提升营业网点规范化服务水平，做好大蒜收购季节的准备工作，金乡联社举办了大堂工作人员规范化服务培训。该联社共计80余人参加了培训。督促大家努力学习业务知识，更新服务理念，提升营销意识，做好旺季服务工作。

(杨凯 代兵)

## 无棣合行马山子支行：

### 上门为高龄老人办理业务

正值棉花补贴、土地占用款发放时节，农村很多高龄老人无法亲自到银行办理业务，无棣合行马山子支行对出现此问题的客户进行了分类统计，为不便亲赴银行网点办理业务的客户，提供了细致贴心的上门服务，受到了广大客户的好评。

(李学敏 吴立瑞)

## 济阳农商银行：

### 实现企业贷款集中管理

自5月份开始，济阳农商银行实施企业贷款集中管理。辖内基层网点企业贷款全部上收行总部统一管理。截至目前，该行共发放企业贷款231笔7.8亿元。

为进一步提升企业贷款服务水平，该行邀请专门培训机构为全县41名青年客户经理举办小微企业信贷业务知识培训班，提高年轻客户经理企业贷款业务素质。该行实现了企业贷款的规范化管理，提升了对小微企业扶持的专业性与针对性，业务流程进一步规范，办贷效率进一步提高，扶持县域经济发展能力得到进一步提升。

(赵中乐 修丽萍)

## 中信银行出国金融服务系列报道③

# 打破“高门槛”，普惠金融助力境外消费

### 不唯高净值客户，普通人也可享受“白金待遇”

王跃 纪媛

在国家大力发展普惠金融的总体背景下，优质的出国金融服务不再是高净值客户的专享，普通人也可享受到“白金待遇”。

去年9月，中信银行联合VISA卡组织正式推出中信银行全币种信用卡。该卡是面向具有出境旅游、商务、留学需求人群的一款信用卡产品，为持卡人提供更加优惠的境外

消费支付服务。用户持中信全币种信用卡在全球各地进行外币消费或取现，都可自动转换为人民币入账，使用人民币轻松还款，同时免除1.5%的货币兑换手续费。此外，该卡还汇集了三大特色优惠，包括高达5%的刷卡消费返现、全年不限次数的免费境外取现、境外刷卡消费3倍积分等，可谓“一卡惠游全球”。

近年来，人们出境旅游、留学、出差的需求越来越旺盛，目的地也更加多元化。

相关数据显示，仅中国出境旅游一项，2013年已经超过9800万人次，2014年仅出境旅游超过1.07亿人次。中国多次出境的游客比例已经超过了60%，足迹也更加广泛，由近程的港澳台、东南亚向远程的欧美、澳洲等地发展。另一方面，中国出国留学人数持续增长，已成为最大留学生生源国。2013年中国出国留学总人数达到41.39万，分布在100多个国家和地区。2014年度我国出国留学人员总数约46万

人，其中自费留学42万余人。

境外旅游、留学市场的成熟推动了境外消费市场茁壮成长，全币种信用卡在此背景下应运而生，以满足日益增长的境外消费的需求。

该行出国金融中心产品经理向笔者介绍：“中信银行全币种信用卡的申请门槛并没有想象中那么高，只要个人征信没有问题，有稳定的工作和收入，有房产和车产，即可申请。”

# 灵活理财，就选邮储银行

为不满周期持有，非满周期持有的客户最高年化预期收益率为1.0%。

## ◆邮储财富系列之“鑫鑫向荣”人民币理财产品

1、每个工作日8:30-16:30开放申购、赎回交易，赎回本金和收益实时到账，赎回当天不计收益。

2、客户可获得预期最高年化收益率分档如下，根据投资者赎回时每笔理财资金的实际存续天数T，分档计息：

- 第1档：1天≤T<7天，2.50%(费后)
- 第2档：7天≤T<14天，2.70%(费后)
- 第3档：14天≤T<30天，2.90%(费后)
- 第4档：30天≤T<60天，3.10%(费后)
- 第5档：60天≤T<90天，3.40%(费后)
- 第6档：T≥90天，3.90%(费后)

## ◆邮储财富系列之“鑫鑫向荣B款”人民币理财产品

1、每个工作日8:30-16:30开放申购、赎回交易，赎回本金和收益实时到账，赎回当天不计收益。

2、客户可获得预期最高年化收益率分档如下，根据投资者赎回时每笔理财资金的实际存续天数T，分档计息：

- 1天≤T≤29天，2.50%(费后)
- 30天≤T≤59天，3.00%(费后)
- 60天≤T≤89天，3.80%(费后)
- 90天≤T≤119天，4.20%(费后)
- 120天≤T≤179天，4.95%(费后)
- 180天≤T≤269天，5.10%(费后)

270天≤T≤364天，5.15%(费后)

T≥365天，5.20%(费后)

3、柜面购买“鑫鑫向荣B款”客户收益率如下：

客户可获得预期最高年化收益率分档如下，根据投资者赎回时每笔理财资金的实际存续天数T，分档计息：

- 1天≤T≤29天，2.50%(费后)
- 30天≤T≤59天，3.00%(费后)
- 60天≤T≤89天，3.80%(费后)
- 90天≤T≤119天，4.15%(费后)
- 120天≤T≤179天，4.85%(费后)
- 180天≤T≤269天，4.90%(费后)
- 270天≤T≤364天，4.95%(费后)
- T≥365天，5.00%(费后)

详询邮储银行各网点或95580。

## 法律声明

以上数据仅供参考，所提供的期权报价仅供参考，本公司是根据各期货品种下午15:00的收盘价计算的期权价格，因此该数据是一个静态数据，不能作为可成交的价格。期权报价会随着期货行情的变化而改变，因此，实时期权价格请咨询公司场外衍生品部。在符合相关适用的法律法规的前提下，本公司不保证所提供的数据没有任何错误、遗漏、不准确，及有损于投资者利益或不能使用时，或因报纸之运作中断、缺陷、运作或传递之延迟、或系统失灵而招致任何人士损失或损害，本公司概不负责。

以上数据不应视为出售要约、订购邀请或向浏览人士提出的任何投资建议。以上数据是接近于期权的报价，若需要邮件订阅或网站详细报价，请联系鑫证期货场外衍生品部。欢迎垂询 Tel: 0531-81678983 Fax: 0531-81678981