

因为有您 逐梦未来

星报理财周刊6年,感谢合作伙伴感恩忠实读者

2011年,星报理财周刊以安徽第一份金融投资理财类平面周刊面世。

6年前,星报理财周刊应运而生,以推广银行、保险等金融机构为主,宣传推广理财概念及理财产品,得到了金融机构和投资者一致称赞。

6年中,星报理财周刊创新而变,创富、理财、保险等行业内容的加入,使周刊内容更加充实,使金融机构找到了一块权威的宣传阵地,使投资者拥有了许多放心的投资理财选择,周刊的朋友圈不断发展壮大。

6年后,星报理财周刊续写传奇,周刊以内容方面,树立起理财类媒体标杆;以智慧为线,创新不断,策划活动独树一帜。

6年的时间成就了安徽平面媒体的一个响当当的金融宣传品牌——星报理财周刊,而这一切都是因为有了站在我们身边的各大金融机构和各位读者。

邹传科



“远离贫困,从一份保障开始”

太平财险安徽分公司以实际行动履行社会责任

“保险就是保太平”

中国太平保险集团,简称“中国太平”,是中国四大国有保险央企之一,财政部100%出资。1929年创立于上海,是中国经营历史最为悠久的民族保险品牌。太平财产保险有限公司是中国太平保险集团在中国境内唯一一家经营财产保险业务的保险公司,总部位于广东深圳,注册资本50.7亿元,下辖31家省级分公司,拥有25000人的专业管理和业务精英队伍。历经近90年的栉风沐雨,公司发展势头强劲,实力持续增强,管理先进规范,服务专业诚信,品牌形象良好,长期以来深受保险消费者和社会各界的广泛赞誉,不断焕发出勃勃生机。

太平财产保险有限公司安徽分公司成立于2005年,目前公司业务布局已基本覆盖安徽地区的重要保险市场,省内拥有14家三级机构(含桐城),11家四级机构,营业网点遍布县域和乡镇,整体员工队伍近600人,成为安徽保险主体服务安徽经济发展的主力军。入院12年来,公司一贯重视央企社会责任建设,始终坚持“以客户为中心”的服务宗旨,恪守“守信用、担风险、重



提升服务效率,牢记社会责任

近年来,太平财险安徽分公司通过信息化系统创新及互联网技术应用,不断提升服务效率,优化客户体验。公司上线APP-E理赔系统,接到客户报案后,系统将就近调度勘定损人员,减少客户的等待时间;公司利用官方微信平台,推出微信报案和微信理赔功能,客户只需关注太平财险公众微信号,即可在手机端实现自主报案和上传理赔资料,大幅缩短结案时间,提升服务效率。2016年10月22日-11月30日举办第二届客户服务节,创新推出“五心”服务,赢得社会各界一致好评。

近年来,太平财险安徽分公司提速发展,保险经济补偿功能成效显著。

今年上半年,太平财险安徽分公司累计为超过15万名客户提供风险保障服务,累计支付赔款1.33亿元。在2016年安徽特大洪涝灾害中,太平财险安徽分公司主动为受灾地区人民群众捐款捐物;2017年针对在校学生太平财险安徽分公司特别推出“淘气保”“学平险”系列产品,与多所高校签订校方责任险协议,为在校师生提供足额风险保障。

公益行动,传递爱心

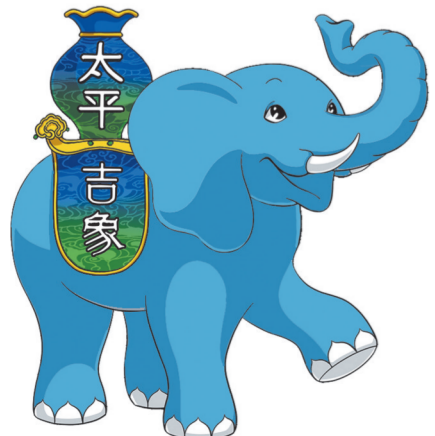
太平财险安徽分公司将继续坚持“客户第一”,用心服务,以优质的保险产品和客户服务回馈广大客户。在“7.8”保险公众宣传日即将到来之际,安徽分公司将根据安徽省保险行业协会、太平财险总公司整体部署,围绕“远离贫困,从一份保障开始”主题,开展含“7.8公里扶贫公益跑”、“保险为生活添色彩”、“淘气保”“学平险”在内的多项公益活动,为爱心传递贡献自己的力量。



太平财险安徽分公司赠送物资车辆



2016年太平财险安徽分公司领导亲赴洪涝灾害现场慰问



服务、合规范”的经营理念,发挥着社会“稳定器”和经济“助推器”的作用。

情系客户、回馈社会,各项荣誉纷至沓来。近年来,太平财险安徽分公司不断优化客户服务品质,积极践行央企责任使命,品牌知名度和影响力不断提升,斩获“最佳产险服务机构”、“安徽年度最受欢迎产险公司”、“安徽年度最具服务创新保险奖”、“安徽年度最佳产险产品创新奖”、“2014-2016年3.15安徽保险行业‘诚信示范优秀单位’”等多项荣誉。

民生银行力推资产支持票据发行创新

——银行间市场首单商业银行代理注册资产支持票据成功发行

日前,由中国民生银行担任主承销商的“民生2017年度第一期企业应收账款资产支持票据(17民生ABN001)”成功发行,发行规模10.305亿元,产品分为5档,大公国际对各档的评级均为AAA。

据悉,去年下半年中国银行间市场交易商协会(下称“交易商协会”)重新修订ABN产品指引,着力发展信託型ABN产品,深入激发了市场活力,该单民生ABN应运而生,并于今年3月中旬完成注册,注册规模100亿元,为截至目前银行间市场单只注册规模最大的ABN产品。

与市场现有ABN产品相比,该产品为银行间市场首单商业银行代理注册的资产支持票据,在注册模式、发行方式、增信手段等方面均取得创新突破。

创新融资模式,助力实体经济

民生ABN的基础资产主要涉及各企业的贸易类、工程类、租赁类应收账款,通过交易结构安排,帮助企业盘活现有资产,实现应收账款出表融资,同时可以获得债券市场低成本资金,丰富了实体经济在债券市场融资的渠道,特别是重点输血给制造业、建筑业、服务业等实体经济。

创新代理注册,惠及中小企业

依托民生银行成熟的信用证、保函及保理业务,民生ABN实现了应收账款标准化,并首次引入代理人角色,由民生银行代理多个发行人向交易商

协会申请“集合注册”。这样,各实业企业只要具备符合标准的基础资产,均可委托民生银行发行ABN,对于广大中小企业而言,无疑可以借由该产品参与到债券市场中来。该产品也是交易商协会首次向商业银行颁发注册许可。

创新发行方式,提升融资效率

标准化操作、批量发行是该ABN发行的重要特点。民生ABN在注册过程中披露产品结构及业务模式、基础资产准入标准、业务流程操作规范、参与各方责任义务,在发行过程中再补充具体基础资产信息,真正实现了“一次注册、多次发行”批量发行方式,有助于企业更快地获得市

场融资,极大提高了产品融资效率。

创新增信手段,降低融资成本

引入银行信用、降低企业融资成本,是民生ABN的又一创新特色。融资难、融资贵,一直是实体经济面临的重大难题,受自身资产实力、信用评级等因素限制,部分企业特别是中小企业难以进入债券市场融资。民生ABN通过国内信用证、付款保函、买方担保保理等金融服务,为企业资产提供了潜在的信用增信,将债项评级提升至民生银行主体信用评级,达到了AAA评级,在一定程度上有效解决了上述难题,显著降低了发行企业的融资成本。

民生信用卡与华润集团联合打造新零售消费生态

——实体经济巨头与商业银行首次全面合作暨民生华润联名信用卡发行
——实体经济航母首次全面联合银行发力零售领域暨民生华润联名信用卡发行

2017年6月,中国民生银行信用卡中心正式与华润通签署合作协议并宣布民生华润联名信用卡正式开放申请。该卡片重点围绕用户在华润旗下华润万家超市、Ole超市、Blt超市、太平洋咖啡等线下场景的消费需求,着力为持卡人打造了丰富的优惠权益。

目前,民生银行信用卡已形成了丰富的产品体系。自2005年发卡至今,它走进了近3500万持卡人的钱包,让不同年龄、不同行业领域的客户在享受便捷的刷卡消费的同时,也真切体验到民生信用卡带来的高品质服

务与权益。随着向消费驱动型经济转型的深入推进,民生信用卡深入洞察持卡人消费习惯的变化,始终秉承“以市场为导向,以创新为灵魂”的理念,不断为客户提供多层次、多样化的信用卡产品。此次民生华润联名卡的推出,标志着民生信用卡打造持卡人+金融+消费+实体经济发展的紧密互动生态圈这一战略目标再次迈出了坚实的一步。

民生银行行长郑万春此前在人民日报发表署名文章表示:“银行业务创新要以服务实体经济为导向,要

积极探索适合不同群体、不同市场的产品和服务方式”。此次民生银行与实体经济巨头华润集团联合推出的信用卡产品无疑充分的体现落实了这一宗旨。信用卡中心总裁陈大鹏表示:“近年来,在消费升级与国民财富增加的大背景下,人们追求生活品质的需求日益旺盛。此次民生银行联合华润集团这一实体经济领域的航空母舰,就是要争取将民生信用卡持卡人的消费需求转化为实际购买行为,带动中国实体经济更好发展。”