

# “智慧物业”来了，物管服务将迎“新时代”

农行投资开发智慧物业平台，用专属团队、专门产品和渠道为物业公司制定专门的金融服务，可让小区业主在手机上畅享物管服务

■文/本报记者 张建新 通讯员 谭娟 图/通讯员 聂运生



签约现场

手机上点两下，轻松完成物业费缴纳；小区物业服务不佳，手机上也能投诉。9月28日上午，在农行衡阳分行与市物业管理协会举行的智慧物业产品推广会上，这一新型物管服务受到与会人员的青睐。衡阳农行各支行与15家物业公司现场签约，启动“智慧物业”合作模式。

**传统物业管理“痛点”不少，农行进军“智慧物业”**

在小区物业的运营管理中，物业公司面对的困扰不少：物业收费难、收费效率低导致人力成本增高、盈利能力下降。这些还会带来系列“连锁反应”——物业服务标准降低、服务质量下降，继而业主满意度降低，物管难度增加，最终物业品牌受损、业主抵制缴费，造成死循环症结。

针对以上“痛点”，农行投入巨资开发智慧物业平台，用专属团队、专门产品和渠道为物业公司制定专门的金融服务，包括为物业公司提供物业缴费、报事报修、通知公告、智能财务等互联网化解决方案的产品，可以有效降低物业服务成本，改变千家万户的生活体验，实现物业服务转型升级。

据介绍，“智慧物业”产品涵盖六大板块，包括智慧物业缴费与财务系统、智慧物业业主共建系统、智慧物业品质管理系统、智慧物业物联网系统、智慧物业自律监管系统。

“智慧物业是农行基于微信平台，定位为连接器，能连接业主与物业公司，连接物业与银行，连接物业与政府。”农行衡阳分行相关负责人如是说。

“智慧物业”来了，业主在手机上畅享物管服务

“智慧物业”来了，能给小区业主带来什么便利？该平台以小区物业公司自主申请的“微信小程序”+“微信公众号”为入口，实现业主轻缴物业费和物业方的智慧管理。

在业主端，小区业主随时随地通过微信小程序完成物业费用查询和缴纳，多笔账单可合并支付，还可选择在自己名下的多个房屋之间自由切换，并可以通过公众号中的投诉保修及入口，线上进行物业相关报修、投诉等内容，且相关进程即时显示并获反馈。

在物业端，物业方可批量导入房屋信息，配置缴费规则，还可在线生成缴费情况明细表和统计表，随时下载帮助财务人员对账等。

这就意味着，当“智慧物业”模式在全城开启后，物管服务将迎来全新变革：以前是报修流程没有办法跟踪，现在是手机查阅，一键掌握；以前是信息难以触达，现在是触达全流程；以前是手工统计，现在是电子账单实时查询，系统导出数据；以前是开会汇报，现在是随时随地查账；以前是监管失效，现在是银行级监管。

## ■相关链接

农行可为物业公司提供哪些金融服务？

第一类是支付结算服务，是对智慧物业平台收费和财务管理的有益补充，为物业公司提供便捷的财务管理，降低管理成本。

一是多级账簿，让物业公司的收费按照楼盘楼栋自动清分，对账一目了然。

二是单位结算卡。为您提供7×24小时存取现金、刷卡消费服务，使用单位结算卡缴存现金可实现精确找零、杜绝财务人员公款私存。

三是资金归集。可实现子公司资金实时批量向母公司账户归集，帮您实现财务集中管控。

四是银企直连，通俗一点就是将银行柜台搬到您的办公室，让您足不出户，实现对银行账户资金的调度、管控。

第二类是融资服务，为物业公司解决融资难题的问题。

一是物业费资产证券化，简单来说就是将未来几年的物业费收入提前兑现给物业公司，物业公司收到物业费后再逐年还款。农行已成功为阳光100物业公司发行了资产证券化产品。

二是微捷贷，物业公司直接网上申请，纯信用、可循环，随借随还，借款期最短1天。

第三类是个人增值服务，为您的资产实现保值增值，并提供特色服务。

一是掌银。您可以扫描折页上的二维码下载我的掌银APP，登录掌银享受理财、分期、网捷贷等多种便捷服务。

二是信用卡。凡是上线智慧物业的公司高管，农行均可办理尊然白金信用卡，持卡人可享受境内机场贵宾厅无限次服务，与其他银行比较，农行白金卡还可携带一名随行人员。湘通ETC卡可以实现高速公路通行费9折优惠。

三是信用卡。凡是上线智慧物业的公司高管，农行均可办理尊然白金信用卡，持卡人可享受境内机场贵宾厅无限次服务，与其他银行比较，农行白金卡还可携带一名随行人员。湘通ETC卡可以实现高速公路通行费9折优惠。

衡阳市金融信用信息服务中心  
Hengyang Financial Credit Information Service Center



衡阳市人民政府金融工作办公室  
中国银行衡阳市中心支行  
中国银监会衡阳监管分局  
衡阳日报  
衡阳市金融信用信息服务中心

主办

为中小微企业提供“一站式”融资服务

地址：衡阳市高新区天台路33号（衡阳日报社办公楼西侧一楼）服务热线：8888103

中信银行长沙分行与中国移动通信集团湖南有限公司成功签署全面业务合作协议

## 双方合作向广度和深度拓展

本报讯（通讯员 谭绿军）日前，中信银行长沙分行与中国移动通信集团湖南有限公司（以下简称“湖南移动”）成功签署全面业务合作协议。

签约仪式前，在中信银行长沙分行行长王顺清的陪同下，湖南移动副总经理尹启禄一行参观该分行职工之家，高度赞扬该分行的企业文化建设。

签约仪式上，王顺清详细介绍了中信集团的创建背景、发展历程以及中信银行长沙分行的基本情况和中信集团在湘子公司的主要业务布局，期

待与湖南移动开展更加全面深入的合作。

湖南移动相关负责人对中信银行长沙分行长期以来的业务支持表示感谢，并表示此次签约标志着双方正式开启深度全方位合作，希望湖南移动与中信银行在技术创新、互联网+、客户资源共享等方面继续拓展合作广度和深度。

本次签约开启了中信银行长沙分行与湖南移动合作的新篇章，未来该行与湖南移动将在通信业务、客户资源共享等方面进一步拓展合作领域。

常宁珠江村镇银行：

## 跻身“全国百强村镇银行”

本报讯（记者 张建新 通讯员 王海平）在日前举办的第十一届中国村镇银行发展论坛上，常宁珠江村镇银行凭借良好的综合表现及准确的市场定位，在全国1605家村镇银行中经过层层审核、筛选，喜获“全国百强村镇银行”荣誉称号。

这是继2017年荣获“全国支农支小先进村镇银行”荣誉之后，常宁珠江村镇银行在全国村镇银行评选中再次获得的佳绩。

近年来，常宁珠江村镇银行在主发起行、地方政府、各级监管部门以及社会各界的帮助和支持下，始终坚持“立足城乡、服务三农、支持小微”的市场定位，积极探索支农支小之路，致力于三农及小微企业“融资难、融资贵”问题，打造“经营机制灵活，管理理念先进，市场定位准确，服务优质高

效”的村镇银行。

在业务发展上，该行积极下沉服务重心，开设洋泉支行、西岭支行、水口山支行、塔山狮园扶贫服务站、官岭智能自助银行等多家乡镇分支机构，并因地制宜实现差异化、特色化经营，先后推出“连连贷”“线上循环贷”“惠民贷”“惠农贷”“工职贷”“园丁贷”等信贷系列产品，截至8月，已累计发放贷款219,023万元，其中涉农贷款达209,954万元，服务客户1926户，贷款余额60,558万元，有效增强了农村金融服务供给功能。

下一步，该行将继续加大转型力度，主动适应经济新常态、农村新业态、监管新动向、科技新趋势，积极探索服务三农、小微发展新模式，以金融工匠的心态来精心经营与管理，扎实练好“内功”，全力打造“专业、高效、阳光”的区域标杆村镇银行。

衡阳与湖南财信金控签署战略合作

## 共同发起设立30亿元母基金

本报讯（通讯员 廖雅平 李小强）日前，我市与湖南财信金融控股集团有限公司（简称“湖南财信金控”）签署了衡阳市产业投资基金母基金战略合作框架协议。双方共同发起设立规模30亿元的衡阳市产业投资基金母基金（简称“衡阳市母基金”）。衡阳市母基金将通过组建子基金加直投项目相结合的方式，力争把投资总规模放大至近100亿元。

衡阳市母基金管理机构湖南省财信产业基金管理有限公司（简称“财信产业基金”）分别与启迪科服和天图资本签署了衡阳市产业投资基金母基金发起人协议及项目投资框架协议等，拟发起设立8亿元的“启新和康健康产业基金”与10亿元的“现代农业及消费品创新产业基金”。

衡阳市产业基金按照“政府引导、市场运作、科学决策、防范风险”的原则运作。投资领域主要包括“中国制造2025”领域（新一代信息技术产业、高档数控机床、精密磨具及机器人、航空航天装备、先进轨道

## 用好工行产品，小微企业轻松融资

“普惠金融难，难在可持续”，这是当前小微企业普遍存在的现实问题。如何破解这一难题，工行从以下几个方面进行了探索。

**小微融资难融资贵问题，工行从三个方面给出了“答案”**

首先，从企业需求端来看。小微企业大多处于产业链的末端，资产规模较小，治理结构不够完善，财务管理不够规范，抗风险能力较弱，再加上社会诚信体系建设尚不完善，部分区域信用生态环境不够理想，客观上缩小了银行的可选择余地。从实践来看，小微企业融资难，因企业而异，因区域而异，主要表现为经营困难的小微企业融资难，金融生态较差的地方小微企业融资难。小微企业融资贵，因渠道而异。

其次，小微企业需要的是全流程、全产品、全生命周期的金融服务，而不是仅限于融资。小微企业生产经营活动与资金周转具有各自特征，每家企业所处的阶段也不同，因此金融需求存在明显差异，需要短期与长期、信用与抵质押、线上与线下相结合的多元化融资支持，以及涵盖开户、结算、融资、投资等在内的全链条金融服务。

三是聚焦线下专营。针对小微企业融资“短小频急”、业务量大而分散的特点，从品种、期限、业务模式入手全面优化线下融资服务。持续推动小微中心流程优化和能力提升，配齐配强专业人员，创新

其三，普惠金融必须立足于商业可持续原则。小微贷款最大的成本是风险成本。因此，发展普惠金融的核心是提升风险管理能力，这是商业银行应该具备的专业优势和看家本领，也是最大的商业可持续。

**如何做好小微金融，工行用“五个聚焦”来破解难题**

一是聚焦货币政策传导。切实把政府要求、监管政策和总行战略有效传导到各级机构，传导到市场一线，引导全行牢固树立“工商银行不做小微，就没有未来”的理念。坚持在“真”字上下功夫，做真小微，真做小微。在“专”字上下功夫，建设专营机构、倡导专家治贷、强化专业服务。完善重点突破、梯度发展的布局和策略，因地制宜、分类施策推动发展。加大人力、财务、信贷等资源投入力度，健全考核和问责机制，强化正向激励和引导，激发普惠金融内生发展动力。

二是聚焦线下专营。针对小微企业融资“短小频急”、业务量大而分散的特点，从品种、期限、业务模式入手全面优化线下融资服务。持续推动小微中心流程优化和能力提升，配齐配强专业人员，创新

差异化审批授权，原则上5个工作日内完成整个审批流程，更好地贴近小微、服务小微。

三是聚焦做活线上。加快“数字普惠”发展，运用互联网思维重构普惠产品体系，搭建“一个平台、三大产品体系”的普惠金融综合服务体系，努力成为普惠金融综合服务商。

四是聚焦信贷价格控制。坚持“量”“价”统筹，同步推进，对小微贷款实行“保本微利”的定价原则，并积极运用金融科技手段防控风险，将风险成本下降的红利更多惠及小微企业，让艰苦创业的企业家拥有更多获得感。

五是聚焦生态共建。进一步深化与政府、同业、企业、媒体等社会各界的通力合作，推动征信、融资担保等基础设施建设，加强信息资源共享，形成“几家抬”的合力，构建优势互补、合作共赢的普惠金融新生态。

**如何让小微企业轻松获得融资，工行搭建“一个平台、三大产品体系”**

“一个平台”：是指集“便捷开户、公私联动、财务管理、理财融资、小微e管”等五大功能为一体的“工银小微金融服务平台”，可以为小

微客户提供一站式的综合金融服务。以便捷开户为例，企业可通过手机随时随地在“线上预约、线下面签”的便捷开户新模式，客户仅需到店一次，半小时即可完成开户与基础业务的一站式办理。

“三大产品体系”：指围绕小微企业的成长周期，提供包括纯信用类的“经营快贷”、抵押类的“网贷通”以及“线上供应链”等在内的多款线上融资产品。

“经营快贷”——“低门槛、纯信用”的小微专属融资产品，无需抵押担保，银行依据大数据主动授信，线上办理，可谓“秒贷”。该信贷产品实现循环授信、循环使用。需用钱时，随时随地“登录手机APP”或“企业网银”，手指轻轻一点，贷款就实时到账了；还钱时，同样“登录手机APP”“企业网银”直接还，想借就借，想还就还。

“网贷通”——具备“经营快贷”的特点，通过建立覆盖全国的押品数据库，进行电脑智能评估押品价值，实现线上一键即贷，企业可登录“企业网银”，随借随还。

“线上供应链”——以核心企业为依托，应用区块链和大数据技术，可实现全链条授信融资。

(工行衡阳分行供稿)

衡东农商银行：

## 做好“三种宣传”，普及金融知识

本报讯（通讯员 罗小娟 文波）9月以来，衡东农商银行以“金融知识普及月金融知识进万家”暨“提升金融素养，争做金融好网民”、网络安全周宣传活动为契机，举办形式多样的金融知识宣传活动，帮助广大民

众掌握必要的金融常识，树立正确的金融消费观念。

活动重点围绕“金融知识普及月金融知识进万家”“移动便民支付示范工程服务千家万户”“维护网络安全规范网络言行”等主旨内容开

展，重点向民众宣讲卡安全、自助设备、反假币、网络安全、电子银行支付、防电话诈骗等金融知识。全行33家网点积极参与，充分利用支行营业厅，通过派发宣传折页、一对一讲解，做好“阵地宣传”。结合“访

客户、问需求、优服务”活动，进社区、入校园、走市场，通过设置宣讲台、上门走访、悬挂横幅、张贴海报等形式，做好“外部宣传”。通过官网、微信平台推广金融知识，做好“线上宣传”。