

青岛银行为小微企业开小灶

青岛银行进驻威海，并与威海市政府签署金融服务战略合作协议

7月12日,青岛银行股份有限公司、威海市人民政府战略合作签约仪式举行,威海市委市政府相关领导、青岛银行总行领导及部分客户代表、众新闻媒体见证了这一重要时刻。

威海分行是继济南分行、东营分行后,青岛银行在省内设立的第三家异地分行,签约仪式标志着威海分行正式对外营业,也标志着青岛银行机构建设迈上了一个新台阶。

□本报记者 周爱宝

青岛银行 创新服务小微企业

当天,青岛银行与威海市签订了全方位、专业化、综合性金融服务战略合作协议,未来几年青岛银行全力为威海市企业提供信贷等金融服务。

青岛银行始终坚持立足地方经济,服务中小企业的宗旨,大力服务和扶持小微企业发展。青岛银行每年单独划出额度,单独管理,确保充分满足对小微企业融资需求。同时,该行抓住客户需求,积极创新产品,目前已形成7大类35种产品。其中联保贷、青易贷、科易贷等已经成为核心产品,让上万户企业受益,仅2012年,青岛银行就累计为

9000余户小企业发放贷款资金150余亿元,2013年,青岛银行还成功发行50亿元的小微企业专项金融债券,成为山东省内第一家发行专项金融债券的城商行。青岛银行支持中小企业的创新做法受到业界的广泛关注,多家主流媒体都进行了深入报道,青岛银行还荣获2012年度中国金融机构金牌榜“金龙奖”——“最佳小微企业服务银行”奖项。

威海分行 打造地方经济新引擎

青岛银行威海分行于2012年12月获准筹建,今年5月对外试营业。威海分行始终坚持以心暖人,以诚动人,为客户量身推介特色金融产品,通过不断提升服务水平,提高工作效率,成为深受中小企业

客户和广大市民信赖的伙伴银行。营业两个月来成功开启了政、企、银等多方合作,互利共赢的良好局面。

青岛银行威海分行将秉承总行服务地方经济、服务本地市民的经营理念,积极回馈社会,解决小微企业融资难问题,为威海当地企业、市民提供特色金融服务,努力打造特色鲜明、服务领先、有影响力的公众银行。

“全山东”战略 引领机构建设提速

青岛银行成立于1996年,是我国首批设立的城商行之一,目前拥有56家分支行,为2014青岛世界园艺博览会唯一合作银行。近年来,青岛银行坚持特色化道路,成功打造了青馨服务、海融财富、海融金、网上银行、手机银行、贸金通等特色业务品牌,不仅在日趋激烈的竞争中逐步树立了优势,而且在多个方面实现了提升。2012年末,青岛银行资产总额突破千亿元,一举成为省内最大的城市商业银行。

今年以来,青岛银行机构建设提速,一方面,通过优化营业网点布局,实现对机构资

源的合理配置,另一方面加快省内布局,提升网点数量。威海分行正式营业后,青岛银行淄博分行也将在近期开业,而德州、枣庄分行也在紧锣密鼓的筹备中。随着省内网点的逐步设立,青岛银行将逐步实现对山东省及蓝色经济区内的主要城市的覆盖,成为支持山东经济发展的重要金融力量,为蓝色经济快速发展起到积极的推动作用。

20万善款 为贫困学子圆求学梦

签约仪式上,青岛银行还向威海广电慈善基金捐赠20万元人民币,用于资助贫困学子,助其顺利完成学业。

青岛银行始终坚持源于社会,回馈社会,积极投身公益事业。青岛银行为方便客户捐款,推出公益品牌微尘联名银行卡,并多年赞助微尘卡中国海洋大学、山东大学等高校设立奖学金,每年投入几百万元资助优秀学生。今年雅安地震发生后,青岛银行在国内城商行中首家开通捐款渠道,并积极组织捐款,仅员工捐款一项就达到35.728万元。

齐鲁财金 做有态度 有温度的财金报道
 85196318 85196145
 邮箱: qlcaijin@163.com

限时理赔 超时补偿

山东新华保险在行业内率先作出理赔承诺

“限时理赔 超时补偿”,这是新华保险山东分公司在7月13日举办的第13届客户服务节上作出的郑重承诺,据了解,这种理赔承诺在山东寿险业尚属首例。

根据承诺,即日起,赔付金额2000元以内的保险案件,将在1小时内结案;对于申请资料齐全,保险责任明确,赔付金额5000元以内的案件,3个工作日内结案;对于申请资料齐全,保险责任明确,赔付金额50000元以上的案件,7个工作日内结案。另外,对超过理赔承诺时间未结案的案件,设置了超时补偿机制,即公司将按超时天数补偿受益人因此受到的利息损失。计算公式为:超时天数×(赔付金额×一年期定期存款利率/365)。

新华保险山东分公司总经理刘崇松说:“客户是中心,服务是关键,而理赔正是体现。山东新华将苦练内功,力争用更优秀的保险产品,用更便捷温暖的一流服务,用更具社会责任感的爱心和作为,与每一位新华客户共享发展成果。”

在客户服务节上,新华保险山东分公司在山东保监局、山东省保险行业协会、山东省消费者协会以及300余名老客户的见证下,一共做出了“投保问题5个工作日内通知;客户投诉案件自受理之日起10个工作日内作出答复;所有赔案在30日内做出理赔结论核定”等十大理赔服务承诺,力求为客户提供更快速、简单和人性化的理赔服务。(财金记者 薛志涛 通讯员 王青)



□周爱宝

一周的连绵降雨,天气凉爽了许多,从千佛山上遛弯儿回来,顺道到一个常光顾的小摊打两碗豆腐脑。这第一次看见三五个人在排队,我排队时顺便欣赏小姑娘的熟练技艺。她用浅勺,熟练地从大桶里卷起薄薄的一层豆腐脑放进碗里,这样的动作重复多次才能盛满一碗,无论多少人排队,她仍然保证每勺的均匀。这豆腐脑做得可口主要有三个诀窍:一是卤水放得要恰到好处,油脂才会嫩;二是用勺子往外盛时要薄薄地一层层刮;三是韭花、蒜泥、辣椒、麻汁等佐料的配比。这姑娘的三道工序做到了极致,附近的老主顾们亲切地称她为“豆腐西施”。

客户经理当学学“豆腐西施”

那天我发现,一些老主顾看到排队的多,就主动帮她收拾摊位。我们这帮排队的客户也认真地在她的钱袋子里放进钱自己找零。爱宝感叹:自己的银行客户经理和自己的关系如果混到这个程度多好!

爱宝很早就有一张贵宾卡级银行卡,而这家银行逢年过节给两张电影票、一盒月饼、大米甚至一桶花生油什么的,但我只是偶尔得到通知,如果没有时间去取,从来也不会有人送来。因为工作忙也就不去计较。但是去年的一次购买纪念币,我才发现我的客户经理服务水平不是一般的差,在她的推荐下我在这家银行购买了一套纪念币,但是没发现,接通知再取。就因这套纪念币,我又去了三次才取到货。第一次没来货她误认为来了,通知我去。第二次通知我去了,但负责保管纪念币的人

不在。这么点事竟然白跑两趟,还是大热天!我跟这家银行的省行、支行及零售部一把手都认识,当然可以“发飙”,但我觉得这个孩子好不容易才进的银行,找工作也不容易,我坐在银行贵宾室,给她讲应该如何服务客户,虽然她在听,但明显感觉没入心。这件事不久之后是中秋节,她通知说有盒月饼,我问有时间的可否给我放到单位传达,她很冷冷地说没时间。我对这个客户经理的服务真的很失望,想换个支行换个人,找人问了一下,但朋友说,那是工资卡不能随便换。到目前为止,我这个VIP客户只享受过这家银行的短信服务,主要是理财信托产品,工资何时到账。

也许这是个别客户经理的做法,但是,谁敢说在抓存款、抓中间业务收入为主要目的的银行零售服务不是正在

走火入魔?当然,这些年银行的零售服务正在进步,一是主动拥抱技术进步,贴近互联网和移动互联网浪潮;二是抓好账户建设,将零售账户打造为承载所有金融业务的平台。虽然越来越多的客户可以借助“虚拟银行”类的金融服务平台自助服务,但是技术再进步也离不开人的因素,何况银行之间的技术因素正在缩小,将来核心竞争力还应该是人的因素。高素质、和颜悦色给人以春风拂面的客户经理才是我们需要的。

银行客户经理如果学学这个豆腐西施,也许能悟出一些零售银行服务之道。

宝眼看金融

Tel: 13505416757 Email: abab669@sina.com
http://blog.sina.com.cn/u/1409496210

财经播报

华宝添益收益超隔夜回购

Wind数据显示,自6月28日至7月9日的8个交易日中,华宝添益买卖价格均高于或等于净值,有7个交易日华宝添益7日年化收益率显著高于银行间市场隔夜回购利率。分析人士指出,在流动性未出现异常紧缩的常态下,华宝添

益一般能从5个方面超越隔夜回购:一是预期收益更优;二是操作更便利;三是参与门槛更低,华宝添益申购仅需1000元,买入门槛约1万元;四是二级市场价格全天基本保持稳定;五是跨周末和节假日的预期收益更高。

展讯速递

第八届亚洲户外用品展 7月在南京举办

亚洲户外展源于欧洲户外展,在2006年诞生之初便找准自己的定位:100%户外运动用品。2013(第八届)亚洲户外展将于7月24至27日继续在南京举办,展览面积将达到5.2万平方米,约600家国内外户外品牌将展示其最新产品和技术。

自2012年亚洲户外展被列为国家商务部引导支持展会项目以来,亚洲户外展在促进户外产业发展和经济合作方面发挥了明显的带动作用,得到行业的一致认可。

据悉,今年探路者、凯乐石、边城体育、牧高笛、思凯乐、多特等国内外品牌将继续参加亚洲户外展,光地展位的平均面积有30%以上的增长。同时,The North Face、李宁ADVENTURE等新朋友也将首次参展,融入亚洲户外展大家庭。

2013户外展现场的配合活动精彩纷呈:攀石、攀岩区——今年亚洲户外展联合中国登山协会及The North Face、KAILAS等品牌在展会现场举办的首届亚洲户外展中国攀石公开赛,将是今年华东地

区最高规格的攀石赛事。室内攀林公园——是今年新增加的运动展示项目;在安全带的保护下,参与者在距离地面几米高度的空间内,在树与树之间,如同人猿泰山般自由穿梭。扁带区——亚洲户外展联合多特等品牌举办“GIBBON超级骑士选拔赛-2013亚洲户外展站”,前八名将进驻中国地区的“超级骑士团”,胜出者还有奖品及奖金哦。

展会现场还有亚洲户外展产业大奖、亚洲户外产业论坛、服装秀、帐篷区等精彩活动,同时,展商NORTHLAND(诺诗兰)还将携手著名影星陈坤与其大型公益活动——“行走的力量”共同关注亚洲户外展。CAMEL骆驼户外品牌代言人韩寒是否能够亲临展会现场还需等待新的消息,不过韩寒已经特意准备了限量版亲笔签名新书,将在展会现场赠送给前来展会的户外朋友们。

2013亚洲户外展四天展期仅对专业观众开放,详情见官网(www.asian-outdoor.com)以及关注新浪微博@亚洲户外展。

继续在新兴产业精选个股

万家基金微专栏 “股票理财”篇②

对于A股市场6月以来的下跌,也可以以乐观的心态去看,因为跌了之后是夯实基础,能让我们前瞻性地去看一些未来可能会有机会的股票,完全做到不跌是很难的。调整过后,我们也将继续在新兴产业板块中精选个股。

从专业研究视角出发,挖掘一家好的上市公司,首先是宏观的选股标准,比如要确保业务稳健、公司治理健全、团队文化积极向上,这类企业一般具备了成为优质投资对象的潜力。其次,选股也要根据不同的行业、不同的规模来分,比如挑选一个小盘股,成长股,最关键的是它的团队,公司战略是人制定的,业务是人执行的,关键是有个怎样的团队来领导。创业板指数今年以来为何屡创新高,因为这些企业比较符合未来的发展方向,需求相

对稳定,加上整体宏观经济形势疲软,其他企业的投资价值基本难寻,于是资金都追逐于这些行业,这也是我们重视新兴产业的逻辑所在。

2007年以前,投资者投资股票非常讲究多空,看多看空,那时市场基本是同涨同跌,2007年到2011年开始流行看板块,比如当时医药板块一直逆势上涨。万家基金权益投资团队一直特别强调看重企业本身,这是一个经济体成熟的表现,把研究力量投入到新兴产业的优质企业中,肯定会显现出其价值来。

万家精选股票型基金 吴印
 下期:三季度股市各行业配置机遇漫谈
 2012年A类债基业绩冠军 -09.10.11年三届债基“金牛奖”
 万家货币
 您的现金理财工具
 网上直销支持T+0快速赎回
 基金代码: 519508 客服热线: 400-888-0800



建行“留学鑫”金融服务火热进行中

- 中国建设银行面向高端客户推出“留学鑫”出国(境)留学服务套餐。
 - 为客户提供专业出入境金融服务,订制精准入境服务流程,融资、结算、外汇理财等一揽子解决。
 - 为客户在办理留学与留学期间提供外汇、外币携带证、银行卡和资产证明等业务。
 - “学易贷”业务:留学分期尊享专项额度,0利息,优惠手续费,费率低于同期个人消费贷款的利率;期限灵活,最长36期分期还款。
 - 建行还专门针对美国留学客户精心设计了综合服务方案——美国留学管家服务。此服务涵盖留学资金证明、双币种信用卡,个人外汇直联汇款、ATM境外取现等业务。
- 详情请咨询: 95533 http://www.ccb.com.cn