

勇担重任 半年新增28亿贷款

菏泽工行在“突破菏泽”中谱新篇

曹州牡丹，美甲天下。在这片古老的土地上，勤劳的菏泽人民帮助尧舜、伊尹等贤君名相在这里建立丰功伟业，如今，在省委省政府“突破菏泽”的战略指引下，菏泽人民开始谱写新的华丽篇章。

7月11日中午，记者一行踏上了菏泽这片以超常规速度发展的热土。逶迤的赵王河穿过这座美丽的城市，依河而建的一批新建小区拔地而起。感受一个城市的经济温度，最好到企业去。感受一个地域的经济发展后劲，最好了解当地金融业的信贷投放增长速度，可以通过一斑窥见全豹。

□ 本报记者 周爱宝

敢于承担 半年新增28亿贷款

记者了解到，2013年已经过半，工商银行菏泽市分行向当地党委和政府及上级行交上了一份不错答卷。据统计，2013年6月末，该行各项贷款余额214.9亿元，较年初增加27.9亿元，同比多增5.5亿元。不要小看这个数字，2013年上半年新增的这28亿元，超过该行2009年之前任何一年份的全年增量，接近2010年全年增量，较2011年当年增量多10.6亿元，全省系统排名第4位。增幅14.9%，全省系统排名第2位。

对国内和国际形势稍加研究的人都清楚，在全球经济放缓的形势下，没有一个地区可以独善其身。在当前的形势下，具有比较优势和后发优势的菏泽地区经济增长相对强劲。而作为当地银行业的一个代表，菏泽工行在省工行的大力支持下，贷款投放以高于全省系统平均水平的速度迅猛增长，敢于承担在促进菏泽经济社会发展中的重担。

菏泽市委书记于晓明给予的评价是，“菏泽工行的工作做得很好，感谢大家为菏泽市经济社会发展做出的贡献。在当前的环境下，能做到这个程度，很不容易。”

面对赞誉，菏泽工行相关负责人很清晰地告诉记者，这点成绩是在当地各级党委政府、金融监管部门和上级行的帮助下，全行上下艰苦努力的结果。面对今年严峻的经济形势，菏泽工行领导班子对菏泽的经济和社会发展充满信心。新的机遇摆在菏泽工行面前，借助省委、省政府支持菏泽打造“鲁苏豫皖交界地区科学发展

高地”和着力培育发展“五大基地一大产业”等有利时机，菏泽超常规发展的脚步不会停止。因为政策优势、资源优势、产业集群优势、区位优势、交通优势一个不少，加上劳动力成本相对较低，菏泽的洼地效应无可替代，仍然是企业家创业的理想之地。

菏泽工行在围绕“五大基地一大产业”做文章的过程中，探索出了一条“大力拓展客户，大中小企业并进”的信贷服务之路。

优先“两小” 融资精细化管理

今年以来，菏泽工行顺应形势，积极调整信贷结构，使新增融资很好地契合了国家宏观政策要求和当地经济发展需要。在贷款投向上，紧紧围绕市委、市政府“1655计划”确定的重点客户，积极营销；在贷款投放上，严格保证新增贷款优先用于经济资本占用低、综合收益高的业务。对新增融资严格经济资本占用精细化管理，优先投放经济资本占用较低的两“小”业务和贸易融资业务。

在对小企业服务上，菏泽工行确定大力营销具有区域经济特色的小企业客户集群。今年以来，该行有关部门深入曹县庄寨木及板材制品市场、郓城纺织产业集群、成武县工商联合会等多个地方进行多次实地考察企业，成功实现以上市场的信贷投放。尤其去年4季度以来，通过继续深入贯彻落实客户拓户工作，仅30天时间就实现新增公司客户84户，目前已完成评级授信客户43户，涉及授信金额5.32亿元，奠定了坚实的基础。

为保证服务小企业的信贷额

度，该行积极转变思路，大力拓展表外业务。通过丰富的表外业务产品，为部分原有存量客户办理银行承兑汇票、国内国际信用证、信用证下进口代付等业务替换企业原有流动资金，满足企业正常经营资金需要，将空出的信贷规模用于资金需求更迫切的小微企业。

截至目前，该行系统内口径小企业贷款余额达17.05亿元，较年初增加4.87亿元，贷款余额实现连续三年翻一番；贷款客户数量达138户，较年初增加43户。

助力企业

共赴美好未来

在菏泽采访时，许多企业家感叹工商银行的资金雄厚、贷款审批速度快和金融产品链丰富，一经调研的项目在信贷投放上，可谓“稳、准、狠”。东明石化集团于2013年初新建成投产600万吨炼油项目，急需资金购进原油投产运行。针对企业进口原油资金需求和采取的结算模式，菏泽工行利用丰富的信贷产品，快马加鞭，一笔为企业办理贸易融资业务12亿元，仅用了7个工作日，资金便全部到位，帮助大项目实现顺利投产。

只要是符合产业政策，有广阔市场前景的项目，菏泽工行不分国企民企，在发展的关键时刻不遗余力。山东润鑫精细化工有限公司于2012年战略转型，向生物制药方向发展，与沈阳医药大学联合研发，新上年产1000吨雄烯二酮(AD)原料药项目，该项目2012年被列入国家战略新兴产业。菏泽工行及时营销，为企业提供中长期项目贷款6000万元用于项目建设。该项目全部投产后年可新增销售收入10亿元，新增利润3.5亿元，新增税收过亿元。

菏泽广源铜带股份有限公司2011年新上年产5000吨精密铜箔压延项目，由工行提供6年期项目贷款1.3亿元，该项目投产后，该行又为其累计办理信用证2亿元用于购买企业原料。经过近年的发展，企业目前已经成长为资产8亿元，销售收入近10亿元的大型企业。

◎山东工行服务实体经济之菏泽篇

中国人寿财险蝉联“最佳客户服务大奖”

日前，第八届中国最佳客户服务大奖评选颁奖典礼在北京举行，继2011、2012年之后，中国人寿财险连续第三年将此项评选活动的最高奖项——“中国最佳客户服务”大奖收入囊中，也是保险业唯一获此殊荣的公司。

经过多年发展，中国最佳客户服务评选建立了独创的服务质量评价体系，涉及服务响应、服务规范、业务解决能力三大范畴30多个指标，从客户感知的角度全面、客观评价企业的真实服务水平；中国最佳客户服务评选活动亦凭借其科学的

投保，应“如实告知”健康状况

如实告知。一般而言，健康问题有时可能会成为保户获得保险保单的“绊脚石”，因此有的客户往往采用“瞒”的方式。专家表示，这种方式并不可取，首先这种方式可能会造成保险公司拒赔的后果，此外有时通过“加费”等方式，完全可以绕过这块“石头”，获得宝贵的保险保障。

有一定健康问题的被保险人，如体重过重、吸烟过多、血压异常、家族病史有遗传或可能遗传的疾病等人员，在专业上被称为“非健康体”。商业保险公司可以自行确定哪些“非健康体”可以承保，哪些人因为健康状况和生活方式的原因被拒保。针对不同投保情况，保险公司对“非健康体”的核保结果包括以标准费率承保、加费承保，列为除外责任，甚至拒保。如果“非健康体”的生活方式或者承保风险可以被估测，保险公司可能会同意加费承保。

如果投保后，“非健康体”患上保险公司责任约定的已获知疾病以外的其他疾病，同时无责任免除情形的，保险公司一般会正常进行理赔。专家提醒，有健康问题更需要

买保险，与一般保户不同，在填写投保书时，根据“如实告知”的要求，李先生告知保险公司，自己患有轻微的高血压。经过体检，太平人寿并未拒绝承保，并根据相关投保规则，告知李先生可通过“加费”投保，即相比完全健康的被保险人，李先生每年增加一些保费即可获得保单。作为家中“顶梁柱”的他深知保险的重要性，最终毫不犹豫地投了保。两年后，在李先生患上重疾后，幸有这份“加费”保单，为他和家人提供了最大的保障，并获太平人寿理赔50万余元。

太平人寿专家提醒：被保险人带病投保或是否加费或拒保，还与投保险种、不同保险公司的保险责任条款有关。例如，如某被保险人是乙肝病毒携带者，病情尚不稳定，如果他投保养老金保险、两全保险，则保险公司有可能采取标准费率或加费比例较小；如果他投保健康险，尤其是定额给付型险种，如果保险条款列明的十几种承保疾病包括肝癌等相关疾病，保险公司加费会很高甚至拒保。

如果投保后，“非健康体”患上保险公司责任约定的已获知疾病以外的其他疾病，同时无责任免除情形的，保险公司一般会正常进行理赔。专家提醒，有健康问题更需要

案例：2008年，客户李先生欲购

(财金记者 季静静)

评分体系、严格的评选流程、权威的评审专家而跻身中国最有影响力的评选活动之列，已成为衡量企业客户服务水平高低的公认标杆，是我国客户服务领域的高端权威评选，被誉为“衡量服务水平的标杆、客户服务的至尊荣耀”。(财金记者 薛志涛)

银企合作的鱼水情谊



周爱宝

目的前期准备，项目的规划实施以及市场和经营等方面，都有工行的人员来帮我们操作，共同来做这个项目。”

“省工行批准后，当时给我们的融资额是2个亿，后来实行菏泽工行牵头银团贷款，仅工行一家提供了1.3亿。资金到位之后，我们才启动了这个项目。没有工行真心实意的帮助，我的项目是不会启动的，即便是现在我都不敢做。”

这位65岁的老企业家看上去比实际年龄小得多。他向记者继续诠释银企的情谊：“当时工行介入铜带项目的时候，我们的规模还很小，市场也没做到国外，只有每年国内的五六千吨，不能说没有风险，但是我认为工行对企业的态度是非常负责任的，有真正与企业同甘共苦的能力。只要企业有机会，有能力，想真心实意干事，工行就会给你实实在在的支持。”这或许道出了更多企业家对整个银行业感恩的心声。

在采访中，爱宝真正体会到了这几年银行的转型，看到了山东银行业勇于承担社会责任，真心实意帮助民营企业发展的决心。他们不再只是傍大企，垒大户。而具有企业家精神的民营企业家，捕捉市场机会和掌控风险的能力，也征服了与他们朝夕相处的银行员工；相反，银行员工的见识与金融专业能力又从另一个角度拓宽了企业家的视野。

分担风险，分享成功，共同进步。银企合作达到了新的高度。

宝眼看金融

Tel: 13505416757 Email: abab669@sina.com

http://blog.sina.com.cn/u/1409496210

基金看台

华夏永福养老理财混合基金 今起发行

数据显示，2013年我国老年人口将突破2亿大关，到2050年60岁以上老年人口将超过4亿，占总人口30%以上，养老问题日益受到重视。近期公募基金资产管理规模居首的华夏基金推出了旗下首只定位个人养老的基金——华夏永福养老理财混合基金，7月18日至8月9日期间发行，投资者可前往农行等各大银行、券商和华夏基金认购。

追求绝对回报——养老安心

华夏永福养老理财混合基金是针对个人巨大养老压力，为退休养老理财设计的基金，通过追求绝对回报、股债3:7配置以及VPPI策略，追求较银行一年定期存款税后利息高2%的收益。

华夏基金有着丰富追求绝对回报的基金管理经验，2003年该公司推出业内首只以绝对回报为目标的华夏回报混合基金，并于2006年推出了其复制基金——华夏回报二号混合基金。华夏回报及回报二号在晨星中国标准混合基金最近5年总回报排名中分列第1和第3。

科学资产配置——养老贴心

该基金十分注重资产安全性，主要投资于债券，投资占比不低于70%，为投资者提供稳

健的养老理财工具。同时，为了抵御通胀，华夏永福养老理财基金还设有0-30%股票仓位，通过适度参与股票投资，增加基金收益。国际经验表明，30%左右股票仓位是养老金资产管理的合适比例，我国《企业年金基金管理办法》规定股票投资比例不高于30%。

另外，该基金资产配置采用VPPI可变组合保险策略。该策略通过将基金资产分配于固定收益类资产和风险资产，并根据数量分析、市场波动等来调整、修正两类资产的投资比重，从而在有效控制风险的基础上，追求绝对回报。

专业管理经验——养老放心

作为业内资产管理规模居首的基金公司，华夏基金也是业内养老金管理经验最丰富的基金公司之一，具备长达12年管理经验。同时早在2005年，华夏基金就成为境内首批企业年金基金投资管理人，截至2012年底，已被超过160家大中型年金客户确定为投资管理人，已有130个年金组合投入运作，资产管理规模超过380亿元。

基于专业管理经验，华夏永福养老理财混合基金，能为个人养老理财提供了值得信赖的选择。