

# 我省金融改革驶入快车道

## 覆盖山东乃至周边区域的金融资产交易中心即将成立

本报讯 12月13日,山东金融资产交易中心(筹)第一次产品创新研讨会在舜耕会堂举行。省金融办副主任张文、山东金融资产交易中心(筹)董事长李文峰、拟任总经理王振及省内外金融界人士、相关专家出席了会议,李文峰董事长介绍了中心筹备的进展以及相关业务经营的范围和发行产品等情况。

山东金融资产交易中心(筹)是经山东省金融工作办公室批准筹建,为贯彻落实省政府加快全省金

融改革发展战略,推动济南区域金融中心建设而设立的全省性金融交易平台。主发起人为济南财金投资控股集团有限公司、中国信达资产、鲁银投资集团、泰山保险、长城融资租赁、鲁资创投等多家大型企业。中心的业务范围包括:各类金融资产、企业资产及金融产品的交易业务;非银交易业务;金融创新产品的研发及相关技术服务;企业投融资服务、咨询及财务顾问服务、票据经纪、金融后台服务等。

省金融办副主任张文在会上表示:“资产交易中心的成立将在省内几个领域发挥关键作用,对于加快产业结构调整、促进结构转型、推进城镇化、夯实农业基础、加强民生保障等几个方面有较大的促进作用。省政府对中心的发展寄予厚望。”据了解,自2013年8月7日山东省人民政府发布了《关于加快全省金融改革发展的若干意见》之后,承载山东金融产品创新业务和连接不同类别和交易特征的金融资产交易平台——山东金融资产

交易中心(筹)便引起了社会的广泛关注。通过“统一平台”设置交易规则和交易系统,使得不同模块的业务可以进行公平交易,进而实现资源的有效配置,从而进一步服务山东金改阶段性的目标快速达成,是中心的主要任务,从这个意义上讲,山东金融资产交易中心(筹)的成立承载了非常重要的历史责任。

中心筹建工作负责人李文峰表示:“山东作为经济大省,雄厚扎实的实体经济为金融交易中心的建设

和业务开展奠定了坚实基础。中心将借助省政府提出的加快金融改革发展大好环境,坚持专业化、规范化、市场化原则,实现区域性资本市场与金融产业的有效链接,打造覆盖山东省乃至周边地区的金融资产交易平台。”

本次研讨会重点研讨了不良金融资产、金融企业股权、投融资计划及各类资产收益权等产品,相关交易规则和流程得到进一步优化。

(财金记者 胡景波)

### 民生银行明星理财团队风采展示

# 专业团队打造全方位理财服务

## ——记中国民生银行济南分行营业部理财团队

温馨的生日祝福与节日问候,细致的理财需求记录与产品到期提醒,科学的资产配置与理财方案,中国民生银行济南分行营业部理财服务团队秉持以客户为中心的服务理念,不断创新服务和营销思路,打造了一支踏实服务、勇于创新的团结队伍,成为中国民生银行济南分行营业部一道亮丽的风景!

财金记者 王小平

### 专业的理财队伍

中国民生银行济南分行营业部理财团队拥有一支素质高、业务精、专业性强、实战经验丰富的理财经理队伍,可统筹涵盖存款、贷款、理财产品、债券、基金、股票、黄金、信托、保险、金融衍生品、综合理财规划等专业领域的全面财富管理。现有团队成员四人——

理财经理侯芸芸,CFP持证人,经济学学士,从事理财经理岗位5年;韩金,AFP持证人,管理学硕士,从事理财经理岗位2年;高飞,AFP持证人,文学学士,从事理财经理岗位1年;董思远,AFP持证人,经济学学士,从事大堂经理岗位1年。

作为一支优秀的理财团队,中国民生银行济南分行营业部理财服务团队屡获殊荣。该团队曾获得2012年度民生加银优秀销售团队,侯芸芸获得总行理财专业技术职称,韩金获得2012年度济南分行服务明星,高飞获得2012年度山东省

银协明星大堂经理,董思远2013年济南分行厅堂服务技能大赛厅堂风采之星。

### 温馨的理财体验

“倾听客户——了解需求——提供建议——跟踪实施”,中国民生银行济南分行营业部理财服务团队的理财经理们,根据客户需求为其科学配置资产,并根据投资市场变化实施调整配置方案,更通过紧密、流畅的团队协作机制,实现对客户需求的准确把握、对市场变化的及时响应,保证了理财规划的专业性和高质量。

营业部理财服务团队始终将厅堂服务作为日常工作的重要基础,在硬件设施、软件服务上开动脑筋想办法,提升客户服务体验。每逢大型节假日到来之际,她们都会充分利用厅堂宣传平台,将厅堂布置的富有节日气息,创造了良好的营销氛围。如母亲节前夕利用厅堂基金转盘变为“幸运大转盘”,现场邀请办业务的女性客户抽奖;同时及时通过SA、飞信等平台向客户表达节日问候,邀请客户参与抽奖活动。

在产品大力营销的同时,营业部理财服务团队丝毫不放松客户的日常维护工作,力争为客户提供全面、细致、周到的服务。产品到期提醒、客户需求记录、生日蛋糕鲜花预定、节假日问候、客户常态化梳理等等,做到及时了解客户需求、为客户定制财富规划。

### 全方位的理财服务

取的话,就只能放在保险公司获取累计生息的利益。而将万能险与分红险进行组合的保障计划中,客户可以方便地将这笔分红险返还款转入由理财专家运作的万能险保单账户,立刻参与月月复利的投资结算。

此外,由于双主险组合中的万能险是与分红险相对独立的主险,它的保障期限不会随着分红险满期而终止,根据计划的规定,分红险未来的满期保险金可以顺利转入万能险账户,从而为客户继续进行养老金的投资管理直至终身。在客户老年期财务支出存在较大的不确定性的情况下,这种保险组合将是理想的理财解决方案。

### 年金受益人可按需指定

在中长期理财过程中,除了能让资金稳健增值之外,还有资金灵活支取,专款专用,也是需要着重考虑的因素。对于传统的年金型保险产品来说,受益人必须和被保险人为同一人,每期生存年金返还都要



营业部理财团队

中国民生银行济南分行营业部理财团队为客户提供全方位服务。客户不仅可以享受传统的存、贷、汇金融服务,还拥有专属的理财经理,享受到个人投资、家庭理财规划、信息服务等全面服务,满足客户多层次、全方位的金融和非金融需求。

此外,济南分行营业部理财团队还通过财富大讲堂等形式为客户提供增值服务。她们在2013年策划的“我和春天有个约会”、“温情盛夏”等系列财富讲堂活动,截至12月初共举行了50余场,逾千人参与了教育讲座、美容沙龙、农场采摘、电影观赏、亲子活动、高尔夫畅

打、游园参观、小型沙龙等多种形式的活动,受到了广泛好评。

而伴随着民生银行小微业务的快速发展,济南分行营业部理财团队及时跟进,分析小微客户需求,为小微客户提供全方位金融解决方案,她们制定的小微客户专属财富配置计划,满足了小微客户财富保值增值的需求。

中国民生银行济南分行营业部理财服务团队将坚持以客户为中心的服务理念,不懈强化业务学习,提高专业素质,历练服务精神,为广大客户提供更优的全面金融解决方案,在专业理财团队的发展道路上更进一步,更上层楼!

### 潍坊人保财险获

### “潍坊市金融创新奖”

本报讯 12月10日,在潍坊市金融工作会议上,中国人保财险潍坊市分公司凭借金融创新方面取得的优异成绩,被潍坊市人民政府授予“潍坊市金融创新奖”一等奖,成为潍坊市保险业唯一获此殊荣的公司。

近年来,该公司紧紧围绕市委、市政府建设经济强市的总体目标和决策部署,充分发挥保险“社会稳定器”和“经济助推器”的经济补偿功能和社会管理职能,在积极响应市委市政府开展的新农村金融产品、金融制度和金融组织的创新服务等方面,通过在寿光试点订单农业贷款保证保险,探索出了一条“政府主导、多方参与、利益共享、损失共担”的农业产业化全流程风险管控的创新发展道路,有效地解决了“政府想发展但没有资金、银行有资金但不敢投放、农民或涉农企业需要资金投放但无法获得”的难题,为全市农业、生产经营性企业、工商中小企业发展提供了有力支持,赢得了各级党委政府和社会的广泛赞誉。(赵礼忠)

### 电商借贷渐成

### 互联网金融新战场

在电商大战愈演愈烈之时,针对电商的金融产品也新品迭出。12月6日,京东商城供应链金融产品“京保贝”上线;11日,浦发银行推出“电商通2.0”发布,为电商提供短贷。业内人士认为,针对电商的金融服务将成为互联网金融的“新战场”。

盘点两款产品的最大特色,就是审批速度快。据介绍,京东商城的“京保贝”线上完成审批、风险控制和放款,全过程最快只需3分钟。即使由浦发银行研发的“电商通2.0”,在资料齐全的情况下,客户贷款通过审批最快也只需10分钟。这主要得益于大数据分析。

从2010年阿里小贷公司成立之后,包括京东、苏宁等电商平台也接连开启相关业务。6月份,京东创始人刘强东就表示,互联网金融与物流平台、技术平台将成京东新业务方向。8月份苏宁也证实筹建银行,为上游中小型供应商提供金融扶持是主要目的之一。

电商平台提供金融服务,一方面是为了更好地为电商服务,另一方面也成了新的生财之道。亿邦动力网总编辑贾鹏雷表示,“整体上看,目前线上经营的成本已经不比线下低,甚至可能更高。因为电商要付出大量人力、技术成本,靠赚电商的差价和服务费已经难以支撑平台运作。”所以,金融服务很有可能成为电商盈利的新途径。(新华社)

## 双险账户转换增值 领取传承多样选择

# 华泰人寿新推百万财富综合保障计划

刚刚过去的十八届三中全会在财税、养老等方面的政策意见或将深刻影响到百姓家庭理财的观念和方式,在家庭理财的金字塔结构中,以中长期理财和稳健增值见长的保险将进一步发挥基石作用。近日,华泰人寿新推百万财富综合保障计划,由百万财富年金保险(分红型)和财富金账户年金保险(万能型)两个主险构成,在延续万能加分红双主险组合优势的基础上,又在保险金领取和财富传承等方面做了功能升级,加强了客户自由选择度,满足了更加多样化的客户需求。

### 双账户优势继续发挥

华泰人寿自去年年底推出以万能、分红双主险组合的保障计划以来,因使保险资金在双账户之间灵活转换,同时增值,并大幅延长了理财规划期限,赢得广大客户青睐。

据华泰人寿专家介绍,单一购买传统的分红型保险产品,无论是生存金还是红利返还,客户若不领

先进入被保险人账户,再由被保险人或其监护人根据需求用做养老金、教育金或其他家庭开支。而百万财富综合保障计划则可以让投保人指定每期年金的返还账户,以后也能根据需要变更账户,这意味着投保人的保险金使用计划将以合同规范的方式确定下来,可以有效防止保险金被挪用或被占用。

### 财富传承安然无忧

百万财富综合保障计划特设有身故保险金转换选择权。若被保险人身故,受益人可在书面申请并经保险审核同意后,将合同的身故保险金作为保险费部分或全部用于投保一款不收取初始费用的万能型产品。这一举措让家庭财富得以完整传承,符合中国人的财富传承的文化观念。同时,因为保险金在传承后依然用于保险,所以传承的不仅仅是有形的财富,也是一种科学的理财价值观,在一定程度上能够避免财富传承后缩水的隐患。