

工行山东省分行服务实体经济巡礼之二

支持临港经济 服务特色产业发展

日照工行上半年各项贷款余额突破315亿元

□本报记者 周爱宝

工商银行日照分行今年以来紧紧围绕半岛蓝色经济区建设,不断加大信贷投入,紧扣地方经济发展脉络,大力扶持临港经济发展。在贷款投向上,坚持遵守“有保有压,有扶有控”的信贷导向,加大对港口、临港先进制造业、临港物流业、中小企业和涉农贷款投入力度,全力支持日照市重点企业、重点项目、基础设施建设和小企业资金需求。数据显示,截至6月末,该行各项融资余额突破520亿元,其中各项贷款余额315亿元,较年初增加近55亿元,居全省工行系统第一位。

扶持临港经济

服务产业结构升级调整

2011年,山东半岛蓝色经济区发展规划上升为国家战略之后,作为鲁南临海产业区唯出海港口,日照市面临前所未有的发展机遇。2004年6月,工商银行山东省分行与日照港签订全面合作协议,截至目前,工行累计向日照港及其各子公司发放贷款98亿元,其中支持项目建设22个,贷款金额达66亿元,办理银行承兑汇票5亿元,有力地支持了日照港港口项目建设,为其成功迈入亿吨大港行列奠定了坚实的基础。

工商银行日照分行在扶持临港经济方面不遗余力,今年以来,大力支持了地方基础项目和临港产业项目建设,服务地方产业结构升级调整。上半年累计对日照港、岚桥港等7个港口及临港工业、现代农业建设项目发放项目贷款11.57亿元,余额较年初

增加6.2亿元。另外,继续向传统优势企业五征集团、东升地毯等生产加工企业发放流动资金贷款。

扶持临港贸易是工行日照分行今年的重点和难点。凭借多年的信贷经验和对贸易客户的风控点把控能力,日照工行继续对临港贸易客户加大支持力度,上半年累计向169家贸易客户发放各类贷款208亿元。

贴近企业了解需求

助力特色产业发展

日照市地处鲁东丘陵,地势背山面海,气候特别适宜蜂业发展,地方政府也制订了相关规划,把蜂业当成当地特色产业。作为当地金融行业的领军企业,工商银行日照分行从当地实际出发,加强对养蜂等特色产业的信贷扶持,让一大批企业茁壮成长起来。

山东华瀚食品有限公司成立于2013年,公司成立之初就把蜂产品精深加工工作为了公司发展方向。华瀚公司的蜂产品项目既符合国家产业政策,又有着较好的发展基础和前景,但是如果发展要上规模、上档次,必须得在厂房建设和机械设备上有大投入,保证产品质量,实现产品针对高端蜂产品市场的高位切入。除了自有资金外,公司建设资金尚有不足,华瀚公司拟申请部分银行贷款用于项目建设。

得知该公司发展情况后,工商银行日照分行密切关注、跟进营销,在及时搜集资料、认真尽职调查的基础上,项目贷款申请第一时间上报省行审查批复。并

根据项目建设进度,为该公司发放了第一笔项目贷款5000万元,及时满足了客户项目建设的资金需求。

在工商银行信贷的有力支持下,截至今年6月末,公司项目土建已全部完工,已建成达到

GMP标准(食品生产经营企业良好生产规范)厂房7600平方米,第一批试产产品已下线,质量达到欧盟有机食品认证标准。

在服务地方经济发展中,工行日照分行自身也得到快速发展,在全省综合经营考核中一直

位居前列,连续9年进入全国工行系统二级分行经营三十强,获“全国金融五一劳动奖状”、全国工行系统“精神文明建设先进单位”、省级“文明单位”、市“金融发展贡献奖”、“行风建设先进单位”等荣誉称号。

至诚方能致远 银企合作谱新篇

□周爱宝

青岛、烟台、威海、日照等海港城市,像一颗颗美丽的明珠镶嵌在山东半岛,构成了令人羡慕的富饶的海岸线。7月24日至26日台风“麦德姆”从山东半岛附近海域经过,给沿海城市带来丰沛的降雨,让这些夏日的海边城市像新娘一样美丽动人。28日记者来到日照,这座城市旅游资源丰富,但由于建市较晚,经济体量与其他沿海城市相比并不大,但近几年依托临港优势和时不我待的决心,许多企业名声鹊起。把握时代经济脉搏的企业正在做大做强,我们银行业是如何在这片创业的热土上提供金融服务的呢?

日照工行行长贾萍从工行的基层储蓄所干起,一路走来,是工商银行的文化培养起来的二级分行行长,对工行与日照这土地上的人们和企业充满了感情。与她座谈时没有豪言壮语,面对经济增速放缓的压力,日照工行与其他金融部门一样也承受着很大的压力。但日照金融业与



地方经济同呼吸共担当,演绎出一幕幕银企鼎力合作的故事,为日照支柱产业——临港经济做出了巨大贡献。

爱宝关注临港经济的巨大发展潜力这还是第一次。日照临港经济的新生力量很多都是民企,如何支持民营企业做大做强临港经济对日照工行也是个巨大考验,服务民企与国企有重大不同,这是一个全新的领域。这一次爱宝深入岚桥集团采访,了解什么叫临港经济的巨大优势,了解民企的创新优势,了解工行在关键时刻利用工商银行资金雄厚、金融产品全面的优势对民企提供的巨大支持。

从日照市区出发,到岚山区还有相当一段距离,途中日照工行副行长姜波告诉记者,岚桥港是连云港与石臼港之间建起来的一个新的深水港,是山东最大民营港口。采访中爱宝看到现在逐渐成规模且发展势头良好的岚桥港,不得不佩服民营企业家的远见卓识!民营企业起步比较艰难,建设一个全新深水港要往海里投多少钱!银行出手无疑是非常重要的环节!岚桥集团启动港口建设初期,项目建设不确定因素较多,加之港口基础设施建设速度较快,资金需求量较大,造成了该



集团整体资金链紧张的局面。当别人对其均持谨慎态度的时候,工商银行及时组织专业人员进行企业充分调查论证,果断地提出为该公司办理码头项目贷款。经上级行批复后成功为该集团发放第一笔“液化储运物流能力技改项目”贷款3亿元,开创了金融机构在岚桥集团港口项目贷款的先河,也为该集团港口的发展奠定了基础,而今已累计为该集团办理项目贷款28.5亿元。

在采访期间爱宝感受到了企业对银行支持的真诚感谢,感受到了银行看到企业欣欣向荣拥有的成就感。是啊!仅岚桥集团就吸纳就业4000多人,而且新港的建成形成的吞吐能力正在为日照经济积攒发展后劲。这从一个侧面说明了银行支持实体经济的巨大现实意义。至诚方能致远,愿日照银企合作结出更多的硕果!

中信银行薪金煲扩军 华夏、南方基金正式加盟

7月23日,华夏薪金宝货币基金和南方薪金宝货币基金将与中信银行薪金煲业务进行对接,由此,华夏、南方两家基金正式加盟中信银行薪金煲军团,共同步入宝宝3.0时代。据介绍,这是中信银行薪金煲业务在今年5月推出以来的首次扩军。至此,薪金煲旗下已拥有嘉实、信诚、华夏、南方四只货币基金,总规模近80亿元。

与之前各类互联网“宝宝”不同,在加入中信银行薪金煲业务后,华夏和南方货币基金产品可凭借中信银行的终端支持,实现全自动理财及支付功能。据了解,客户可以通过中信银行全国网点或网上银行签约开通“薪金煲”业务,选择关联“华夏薪金宝”或“南方薪金宝”,设定卡内最低余额之后,超出部分

将自动申购上述货币基金,实现余额理财。而在需要现金时,客户无需做赎回操作,可直接实现ATM取现、POS机刷卡消费和转账等功能。对于客户而言,基金份额可以支付和取现,薪金煲业务无疑成为理财与支付的完美结合。凭借这一功能,客户不用再担心资金赎回的时间问题,更是省去了繁琐的赎回操作,真正实现了随时理财、随时支付的完美体验。也就是说,一旦签约了薪金煲业务,客户就等于拥有了一张具备借记卡和理财卡功能的“货基3.0时代”理财工具。

华夏和南方都是在货币基金管理领域具有独特优势的基金公司,两者的货币基金运作经验均已超过10年,拥有丰富的流动性管理经验和强大的风险管理能力。此次两家基金公司均

看中了中信银行在互联网金融领域的创新能力和领先优势,将各自货币基金产品纳入薪金煲业务,旨在共同扩大现金管理客户基础,为更多客户提供优质的现金管理服务。

据悉,中信银行在5月全面推出薪金煲业务后,目前客户数已超过20万人。业内人士表示,余额理财是一种兼顾收益和便利性的理财服务,薪金煲业务帮助客户在享受货币基金“现金式”流动性的前提下,力争获得稳定的收益回报,因此得到了客户的认同,越来越多的客户通过签约薪金煲,感受到了其特有便利性和实用性。

另据了解,中信银行还将对薪金煲业务功能进行优化,未来客户可以享受更多便利服务。

中秋 给家人送份“金”喜

来中信银行 购喜福至阖家欢金银月饼吧

又是一年中秋夜,此时心中所念必是团圆与幸福。佳节将至,中信银行济南分行推出“喜福至阖家欢金银月饼”系列臻品,金银月饼在造型上采用“天圆地方”的大胆创新,采用精湛的工艺,结合传统中秋典故,既有现代艺术造型欣赏价值,又丰富了文化价值与投资收藏价值。它让礼赠者彰显体面、身份与品位,它是传递中秋祝福,馈赠亲朋好友之新风尚,是不可多得的贵金属艺术藏品。

中秋佳节是一家人的团圆。为最亲近的人,送上一份满满的祝福,想来是这个中秋最好的事了。中信银行济南分行推出的“喜福至阖家欢金银月饼”系列臻品,分为喜福至金月饼10g、阖家欢喜福至银月饼30g、50g和套装100g等。

据了解,“喜福至阖家欢金银月饼”全套产品采用一方一圆造型,体现“天圆地方”博

大精深的文化内涵。圆形月饼采用牡丹、桂花、喜鹊、蝴蝶元素,体现对富贵美满生活的一种祈盼;方形月饼采用古人阖家欢声笑语赏明月的场景;藏品背面均雕刻玉兔望月图案及“明月寄相思 千里共祝福”祝福语,表达了现代人对中秋阖家团圆的美好祝福,而别致的工艺创意更为这个团圆之日增添了几分神采。圆形月饼采用立体浮雕,层次分明,雕刻“喜福至”清晰的文字。背面雕刻玉兔望月及“明月寄相思 千里共祝福”祝福语。方形月饼采用立体浮雕,层次分明,雕刻“阖家欢”清晰的文字。正面将古人阖家相聚,共赏明月,欢声笑语,其乐融融的场景雕刻得淋漓尽致。

月圆家团圆,花好人美好。今年中秋,为家人、为知己、为朋友送上一份“金”喜吧!详情可咨询中信银行各网点。

A股交易账户连续四周回升

创四个多月来新高

受益于行情热度的提升,沪深两市参与交易的A股账户数连续四周环比回升。中国结算29日披露的周报显示,上周两市参与交易的A股账户数达到1123.67万户。同时,A股交易账户占比升至6.41%,创四个多月来的最高水平。“多重因素促成两市参与交易的账户连续回升。”英大

证券首席经济学家李大霄表示,对此,他予以详细分析:首先是市场回暖,“钻石底”收复,投资者的信心得到恢复,投资者开始参与交易;其次是有很大一部分增量资金进场;再次是一些冬眠的账户被激活,一些很久不动的账户开始参与交易。

(朱宝琛)

打造精英人才 百年人寿启动80计划

作为新生代寿险企业,百年人寿自开业以来始终保持着高速增长态势,在过去五年里,百年人寿实现了从最初11.1亿身价到已逾115亿元总资产的破茧升华;从大连一隅发展到拥有十六家省级分公司以及二百余家分支机构的全国性保险公司,业务平台从2009年的3.3亿稳步提升至2013年底的46.8亿,年均复合增长率94%,市场地位更是跑步进入前二十,成为新生代寿险公司的领军企业之一。

在此过程中百年吸纳了各界优秀的人才加盟,为百年的发展插上腾飞的翅膀。五年时间里,百年培养了一支年富力强、综合素质高的专业队伍。2014年7月,百年人寿山东分公司为适应民众不断提升的保险金融需求,建立优秀人才团队,启动80人才发展计

划,招募优秀的各界精英人才,组建具有市场竞争力,受中高端客户欢迎的服务团队,为公司第二个五年规划奠定人才基础。百年人寿为营销伙伴搭建了以登峰文化为成长导向,以每五个月一次的全国性双峰会为核心运作平台,建立了以“登峰、双峰、高峰、IDA(世界华人保险年会)、MDRT(美国寿险百万圆桌会议)”内训加外训的训练机制和完整的荣誉体系,倡导员工职业化、专业化发展,服务中高端市场,成为业内顶尖业务员,享受职业化带来的个人全面成长。

人才是可持续发展的第一资源,打造人才高地是百年发展的核心战略和立业兴司的根本,本次80计划面向于希望在个人营销技能提升,进入寿险金融领域,接触一线市场的有志之

士,为他们提供全面的高效系列培养计划和优秀人才财务支持计划,后期由公司安排具有专业经验的老师为个人制定成长规划并辅导个人成功。为了加快百年人才的成功速度,百年除提供街训5+1专业化训练之外,还提供各类先进的营销工具,如个人网店e金融会所,可以销售全系列保险金融产品;百年通移动展业实现了业务员手机版移动销售服务平台的建立;微信服务平台更是让业务员随时随地保持与客户的优质服务的良好互动,提高了工作效率和满意度。随着民众风险和保险意识的增强,理财模式和观念的转变,公司还将着眼于提升业务团队在综合金融、大数据经营、特定领域经营等方面的经验和技能,使他们更加贴合新形势下客户保险金融方面的需求。