

财金专刊

儿童节,给孩子们加一把保护伞

儿童保险先重保障后重教育

近日,电视剧《虎妈猫爸》热播,孩子问题再度引发广泛讨论,而六一儿童节也马上来临,作为祖国的未来,成长更要受到更多的关爱。孩子成长中意外不断,保险作为一把强有力的保护伞,显得尤为重要,合理购买保险才能充分发挥保障作用。

本报记者 李婷婷

岁以下的孩子,当孩子因意外发生造成较高医疗费用,或是发生意外导致残疾,甚至死亡,保险公司便会对这些情况给予孩子人身意外保障。这一险种,多数保险公司都有,一般费用比较低,一年只需要缴纳几百元保费。儿童阶段的小孩生性好动,周边的危险也多,意外的发生几率也就越高,一份儿童意外保险必不可少。

儿童健康保险

现在的环境污染十分严重,孩子罹患疾病的风险也大大增加,由于儿童成长阶段,身体免

疫力也处于比较薄弱的阶段,生病住院的几率也非常大,城镇医疗的社保可能有报销起付标准,而商业医疗险就可以打破报销的条条框框,更好地为孩子的医疗起到保障作用。

儿童教育保险

儿童保险应该遵从“先重保障后重教育”原则,如果孩子的意外保险和健康保险都做好了,不妨再考虑儿童教育保险。许多家长都会将教育保险放在首位,其实,孩子的健康和平安才是最重要的,正确的顺序购买保险,可防止发生本末倒置的情况。



儿童意外保险

儿童意外保险,主要针对18

滨州召开文化金融业务座谈会

潍坊银行艺术金融受青睐

为促进滨州文化产业交流沟通,推动艺术品金融业务在滨州的落地和发展,5月22日,由滨州文联和潍坊银行滨州分行联合主办,滨州市收藏协会、美术家协会、滨州画廊联盟协办的艺术品金融业务座谈会在潍坊银行滨州分行隆重召开。滨州市文联党组书记尚鸿鸣、滨州画廊联盟会长蔡向东、滨州收藏协会会长崔富国、滨州美协主席张志斌、名誉主席赵先闻以及艺术界、收藏界共计40余人参加了此次座谈会。

会上,潍坊银行滨州分行张竹峰行长做了热情洋溢的致辞,介绍了潍坊银行滨州分行和艺术金融的基本情况,潍坊银行艺术金融事业部李文博副总经理重点介绍了该行艺术金融的发展历程、业务模式及艺术品金融产品。目前潍坊银行是国内最具影响力的艺术产业商业银行。2009

年潍坊银行推出全国第一单书画艺术品质押融资业务,成为中国第一家艺术市场直投银行。几年来艺术金融产品不断丰富,推出了针对普通客户(非艺术市场经营主体)的艺术品质押融资业务;针对拍卖行,基于提高拍卖履约率的竞拍贷产品;基于提高居民艺术品消费能力的艺术品消费信贷按揭等。艺术金融业务规模和范围不断扩大,截至2014年末,潍坊银行有授信的艺术金融客户数量70余户,贷款余额7.3亿元,累积投放艺术金融贷款达到11亿元。同时,近几年潍坊银行还在艺术品仓储、艺术市场研究、艺术策展、艺术品投资咨询等方面不断拓宽艺术金融的产业链条,在全国艺术品界产生了重要影响,得到了市场各方和社会各界的充分肯定。

针对潍坊银行艺术金融业务落地和发力滨州市场,会上各界代表纷纷发言阐述自己的

观点和意见,与会代表一致表示,潍坊银行艺术金融落地滨州,是滨州艺术界及投资收藏界的大喜事、大好事,滨州当地具有浓厚的艺术品收藏及投资氛围,未来艺术与金融的融合具有巨大的潜力和广阔的空间。通过金融与艺术的融合,必将大大存进滨州文化产业的大发展,实现金融与艺术产业的互利共赢、共同发展。

最后,滨州市文联党组书记尚鸿鸣做了总结发言,尚书记从艺术产业的发展及重要性、艺术市场的规范发展、艺术市场经营主体的诚信经营等方面阐述了自己的看法,对滨州艺术及文化产业的发展寄予厚望,并号召艺术及文化产业的各界朋友与金融机构密切合作、诚信经营,实现互利共赢、取得更大发展。

(通讯员 范大为)

建行滨州分行

实现投行融资80亿元

2015年中国经济发展进入“三期叠加”的新常态。面对诸多不利的情况,建行滨州分行积极转换思路,做好高点定位精确转型,明确自身发展方向提出了“三步走”策略,锁定新型融资突破口,大力发展投行业务。

走出去进行培训,专业投行团队人员利用周末、晚上等时间走进基层行,针对具体人员进行产品培训。从产品定义、适用对象、融资额度、用期限等方面详细讲解,拓宽基层客户经理横向服务能力。走出去了解需求,客户经理积极到现场与客户对接,积极了解客户需求,为客户量身定做合适的投行产品,差别化管理目标客

户,纵向深度定制个性方案,解决客户资金困难。走出去加强沟通,全力提升服务沟通效率,为推进业务审批速度,经办人员就业务进度、遇到困难、业务心得等与上级行进行充分的沟通与交流,真正做到“以客户为中心”,畅通交流渠道。

截至2015年4月底,建行滨州分行共实现投行融资80亿元,融资额远超历年全年投放水平。其中私募债券2亿元,理财产品18.8亿元,中期票据15亿元,短期及超短期融资券44.2亿元,为辖内实体经济的发展起到了巨大的推动作用。

(通讯员 李海峰 郭宁 张兴杰)

滨城联社

积极构建“和谐银行”

近几年来,滨城联社紧紧围绕发展和谐劳动关系,维护职工合法权益这条主线,高度重视和支持工会开展各项工作,积极构建“和谐银行”。

一是该联社工会积极鼓励和发动全员为改革发展和经营管理献言献策,设立“金点子”邮箱,广泛征集合理化建议,畅通民意渠道。现已收集整理各类合理化建议300余条,并转交给相关部门落实执行。二是积极开展春节、老年节、七一建党节期间送温暖活动,对100

余名特困员工、特困老党员、离退休干部进行慰问,发放财物折合近10万元。三是先后组织开展了篮球赛、趣味运动会、乒乓球赛、摄影比赛、各类演讲比赛等活动。四是及时召开职工代表大会,履行职责,强化工会自身组织建设,充分发挥桥梁和纽带作用,关心和维护员工合法权益。坚持开展每年组织对全体员工进行一次常规体检,建立了近20处职工食堂、宿舍等。

(黎汝冰)

滨州建行服务小微系列报道之一

特色信贷产品
帮扶小微企业渡难关

当前我国经济发展处于“新常态”,一是经济增速降低,二是经济结构深度调整,三是风险持续暴露。对企业而言,面临的是经营困难,兼并重组和破产重整,可以说是死里逃生、欲火重生;对银行而言,面临的是风险暴露和不良上升,对银行业务的进一步发展形成了相应的制约约束。但同时,“新常态”也带来了许多机遇,特别是经济结构调整、新兴业态和战略性新兴产业发展需要抓住机遇,迎接挑战。因此,建行滨州分行按照政府和监管部门要求,积极顺应商业银行改革发展趋势,在总行的相关政策指引下,加快推进对公业务转型、加强精细化管理,坚持“以小为主、以微为重”的发展定位,加大小微企业营销储备力度,特别是“五贷一透”等大数据产品的营销储备,切实为小微企业解决融资、融资难的难题,帮助小微企业渡过难关。

“五贷一透”产品是建行专门针对小微企业“短、频、急”的融资特点而开发的信贷产品,包括“善融贷”、“创业贷”、“税易贷”、“信用贷”、“POS贷”、

“结算透”五个信贷产品。重点支持融资需求在200万元、甚至50万元以下的小微型企业,具有融资门槛低、融资速度快的特点,且随借随还、循环支用,使客户既节约成本,也实现了客户通过网银支用和还款的功能,为客户续贷提供极大的方便。目前滨州分行小企业经营中心负责绘制“五贷一透”客户地图,初选并提供目标客户数据,指导支行网点开展市场营销和业务规划,通过媒体、广告、95533短信平台等组织集中营销宣传,筛选客户并将名单下发到全区32个有对公结算业务的营销网点,并将50万元及以下小微企业结算平台信贷产品下沉网点直接办理。

为将“五贷一透”产品真正推广并取得实效,建行滨州分行制定了结算平台小微企业客户零售实施方案,在全行范围内推进小微企业“五贷一透”产品专项营销活动,实行全行动员、全员参与,调动一切可以调动的力量,利用一切可以利用的资源,在架构上不分上中下,在岗位上不分前中后,在职责上不分份内

外,各负其责、各尽所能,每一个基层营销机构,支行和网点都是营销的“主战场”,各分支行行长、分管行长、网点负责人和客户经理都是主力军。同时,根据客户的性质、需求、特点和产品类型,以及营销难易程度、业务复杂程度和同业竞争程度,分别组建突击队、别动队和先锋队,用团队营销攻坚。对基层网点人员采取了跟岗培训的方式,提高经办人员的业务素质,为促进全区网点“五贷一透”业务的快速发展打下了坚实的基础。

截止2015年3月31日,建行今年“五贷一透”产品已经储备了“五贷一透”客户144户,金额6662万元,其中进入组织申报至待放款环节共有62户,金额2935万元,已放款的有12户,金额453万元。通过“五贷一透”产品的推广,该行业在支持实体经济发展,特别是支持小微企业的发展方面初步取得工作实效,对促进辖区金融生态环境的恢复起到了积极的做用,树立了银行业良好的形象。

(通讯员 李海峰 郭宁 王闯)

工行滨州分行

“服务先行”打造客户满意服务

今年以来,工行滨州分行以为客户提供卓越金融服务为基本目标,积极为客户提供专业化和个性化的产品服务,实现客户价值的最大化。该行以“服务先行”为原则,从服务意识、服务理念、服务水平、服务质量入手,高度重视客户的需求、意见、建议,全力打造优质服务,努力推动全行服务工作的改进。

调查分析排队原因,找出症结,对症下药。该行服务管理部门多次深入网点,寻找问题症结。在调查研究的基础上,分析出部分柜面业务,由于受业务流程的制约及远程授权、数据信息返传时滞等因素的影响,需要耗费相当时间加以完成。因此,该行及时将这些有特点的业务进行要点总结,由大堂经理针对这几项特殊业务进行指引分流。

制定《客户等候时间网点

督导管理办法》。要求各支行、营业网点,要继续深入实施服务效率提升工程,切实加大排队问题治理力度。落实挂牌督导制,狠抓重点区域、重点网点排队问题的限期解决。在深入调查分析的基础上,对排队情况严重的网点实行上级行领导挂帅督导制,由分管行领导、服务牵头管理部门和相关部门的主要负责人进行帮扶和督导,通过突破重点带动其他网点服务效率的提升。

抓好支行层面的责任落实。进一步明确各支行分管服务工作的支行行级领导是这项工作的第一责任人。每涉一起被通报的网点,以支行为单位汇总后向分行做出专题书面答复。对排队现象比较严重且长期没有改观的支行和网点,分行将派出工作组,进行实地督导、调研,帮助解决问题。(通讯员 刘杰)