

中国人寿跃升《财富》世界500强94位

连续13年排名中国险企第一

本报讯(通讯员 郭守仁)

近日,《财富》杂志发布2015年世界500强企业榜单,中国人寿以近872.5亿美元的年营业收入位列第94位,连续13年入选《财富》“世界500强”,较去年上升4位,排名中国保险企业第一。此前,在世界品牌实验室发布的2015年“中国500最具价值品牌”排行榜中,中国人寿连续第九年位列第5位,品牌价值达人民币1822.72亿元,同样排名中国保险企业第一。凭借这两项殊荣,中国人寿再次成为所有入选中国保险企业中独一无二的“双冠王”。

《财富》“世界500强”企业排行榜一直是衡量全球大型公司最著名、最权威的排行榜单。自2003年以来,中国人寿已连续13年入选《财富》“世界500强”排行榜,随着公司实力和影响力不断增强,排名由2003年首次入选时的第290位上升至今年的94位,累计上升了196位。同时,品牌价值较2004年初次入选“中国500最具价值品牌”排行榜时上升了1395.05亿元,牢牢占据中国保险企业的首位。

2014年,中国人寿坚持“创新驱动发展战略”,抢抓新“国十条”带来的战略机遇,实现了稳

中有进、稳中增效、稳中有为,集团合并营业收入首次突破5000亿元大关,获得保险行业“五个第一”。2015年上半年,集团合并营业收入突破4000亿元,再次创历史新高,达到4032亿元(未经审计,下同),总资产突破2.9万亿元,合并保费收入同比增长19.1%,取得了历史上少有的好成绩。

排名的变化体现了快速发展的步伐,更展现了全体“国寿人”共同努力、无私奉献、主动作为、拼搏奋进的精神和所付出的无数心血和汗水。近年来,中国人寿积极适应经济发展新常态,

努力应对经济下行压力持续加大、资本市场扑朔迷离的复杂形势,秉持“成己为人、成人达己”的企业文化核心理念,不断深化体制机制改革,在加强集团管控、完善公司治理、推进资源整合、强化风险管理、提升综合服务能力等方面迈出坚实步伐,所属各子公司均实现了较快发展。2015年上半年,中国人寿首个养老社区项目——国寿苏州阳澄湖半岛养生社区项目正式对公众发布,使得中国人寿“大资管、大养老、大健康”发展战略日益明确,而新加坡公司正式挂牌成立,标志着中国人寿海外布

局迈出重要一步。中国人寿从一家传统的国有保险公司,已发展成为旗下拥有八家成员单位的现代化金融保险集团,业务范围涵盖寿险、财险、养老保险、资产管理、基金管理、实业投资、电子商务、海外业务和保险职业教育等众多领域。

持续入选《财富》“世界500强”前100名,尤其是连续13年排名中国保险企业第一,标志着中国人寿实力的不断增强与国际影响力的持续扩大。当前,中国人寿已站在一个崭新起点上,正朝着加快建设国际一流金融保险集团的目标奋勇前进。

恒丰银行济宁分行

支持实体经济发展 助推小微企业腾飞

本报讯(通讯员 马纯) 近日,恒丰银行总行正式启动试点“恒信快贷”业务,即将推出专门为小微企业以及小微企业业主量身定制的无抵押、免担保便捷贷款方式。依据小微企业融资需求“短、小、频、急”特点,小微企业主只需提交简单的授信材料,最快即可在8小时内获得最高100万元的贷款额度,随借随还,方便快捷。该贷款品种的推出,将成为济宁地区广大中小企业又一可选择的融资渠道,有助于进一步缓解小微企业融资难问题。

据了解,恒丰银行济宁分行成立于2010年4月20日,系恒丰银

行济南分行辖属二级分行。经过多年的发展,恒丰银行济宁分行各项存款余额达到83.66亿元,各项贷款余额35.10亿元,其中80%投向中小企业。良好的经营业绩,优质的金融服务赢得了系统内及社会各界的一致认可。开业五年来,该行先后荣获“恒丰银行十佳二级分行”、“济南分行先进集体”、“山东省银行业文明服务示范单位”、“济宁市五一劳动奖章”、“济宁市支付结算先进单位”、“济宁市高新区特殊贡献企业”等数十项荣誉称号。

恒丰银行济宁分行自成立以来,坚持立足济宁、服务城乡,以

“恒久发展、丰裕社会”为基石,秉承“以卓越的服务,创造卓越的品牌”的经营理念,遵循服务地方经济,谋求共同发展的经营方针,经营效益稳步提升,市场竞争力不断增强。开业以来,通过不断加大对实体经济、小微企业的信贷投放力度,支持企业做大做强,促进济宁地方经济跨越发展,受到了社会各界的广泛好评;同时通过不断强化内部管理,努力提高服务水平,客户满意度稳步提高,良好的服务品牌逐步确立。

在支持中小企业方面,该行始终坚持将中小企业授信业务作为发展重点,不断加大中小企

业信贷支持力度,保障对中小企业信贷的持续倾斜,累计向济宁地区中小企业投放贷款过百亿元,支持的中小企业超过500家,为济宁地区经济的发展做出了突出贡献。根据济宁区域经济发展特色,该行还对济宁市中小企业金融服务实施专项政策,推行“以大促小、集群开发”的金融服务模式,并不断创新担保方式、拓宽融资渠道。在市政府、监管部门的大力支持下,全力推进中小型企业集合票据业务,促进民营企业直接融资,由济宁市政府主办,该行承办的济宁市首支区域集优集合票据顺利发行。此次中

小企业集合票据的发行成功,为解决中小企业融资难、融资贵的难题开辟了新的路径,受到社会的广泛赞誉。

2015年以来,为进一步提高服务小微企业的专业化和精细化,该行对小微企业的经营模式进行了大力改革,成立了专门的小微企业管理部门和专营团队,着力进行制度建设,完善服务体系,丰富产品品种,相继推出超额抵押贷、应收账款池、产业链项下的批量营销模式等创新业务品种,进一步改善了小微企业的融资环境,提高了服务小微企业的业务水平。

齐商银行济宁分行举办行庆文艺晚会



为庆祝齐商银行济宁分行成立2周年,近日,齐商银行济宁分行在分行院内举办了文艺晚会。

两个小时的演出时间里,演员们表演了《鼓舞中华》、《今天是你的生日我的祖国》、《穆桂英挂帅》、《疼爱妈妈》、《感到幸福拍手》以及小品、魔术、健美操等各具特色、精彩纷呈的节目,吸引了市民驻足观看。晚会中,齐商银行济宁分行工作人员向市民发放金融知识宣传折页,介绍业务产品,并通过答题砸金蛋的形式与观众进行互动,受到热烈的欢迎。

本次晚会,既丰富了市民的生活,又提升了齐商银行济宁分行的社会形象,取得圆满成功。(通讯员 刘鹏 摄)

邹城农行支持城乡居民购房

本报讯(通讯员 张国强) 农业银行邹城市支行把支持城乡居民购房这一民生项目作为工作重点,加大投放力度,大力支持居民购房住有所居。截至9月末,该行个人住房贷款余额3.7亿元,年初以来已累计投放1.8亿元,增量居同业前列。

为支持服务城乡居民购房,邹城农行采取多种方式宣传,让

城乡居民了解农行住房贷款的有关规定;在新楼盘开盘期间,组织客户经理到楼盘售楼现场进行住房贷款咨询服务,现场收集资料,指导居民贷款购房。同时,加强与住房公积金中心联系协调,对能使用住房公积金办理贷款的居民按照规定及时办理,提高办事效率,让贷款及时快速发放到位。

鱼台联社积极备战“三秋”支农

本报讯(通讯员 张省 邱瑾) 鱼台联社积极发挥支农主力军作用,及早谋划,多策并举,加大对“三秋”生产支持力度,有效提升金融服务水平。

近期,该联社组织九支营销队伍开展“金融知识进万家”、“社区零售银行”等宣传活动,广泛宣传支农富民政策,提高广大群众对信贷服务认知度和透明度,增强安全用信意识。

积极推广网上银行、手机银行、ATM自助设备、银联POS机、农民自助服务终端等业务,不断完善农村支付渠道。各支队深入“三农”一线,了解客户资金需求和生产供销情况,掌握客户资金动向和第一手资料,简化“三秋”贷款流程,全力扶持农忙生产,截至9月末,该联社已发放“三秋”贷款110余笔,金额1200万元。

浦发银行创新产品

助推小微企业发展

应山东省银监局开展“第四届小微企业金融服务宣传月”宣传活动要求,遵循“普惠小微 惠及民生”的主旨,浦发银行济宁分行开展多种途径的金融知识宣传活动,创新小微企业金融服务产品,助推小微企业发展。

线上推广渠道。浦发银行济宁分行利用官网、微信服务号、微信订阅号、短信平台等常规途径,宣传金融知识。线下推广渠道。浦发银行济宁分行利用网点及自助银行LED屏滚动播出;厅堂联动宣传;公交车载体宣传与89.0音乐台滚动播出;网点内显著位置摆放相关宣传折页;路演活动工作人员现场宣传;社区、批发市场等公共场所现场宣传。

小微金融产品丰富多样

一)房抵快贷业务

房抵快贷以房屋抵押为风险缓

释措施,较传统小微贷款业务主要凸显“高效率、标准化”的特点。方案明确规定了客户所需提供的资料,并标明了每份资料对应的政策规定,确保信贷政策和信贷资料的证明关系,明确了贷款调查和审贷标准。符合条件的客户,只需提供9份资料,即可申请“房抵快贷”。

产品特点

(1)速度快:2-3个工作日完成审查审批,政策标准明确,易于把握;

(2)材料精简:申请材料有清单明确规定,符合条件客户只需提供9份材料即可申请;

(3)额度高:最高500万,符合条件客户更可获得最高100%抵押率的优惠政策。

二)融资易商卡

融资易是将个人经营类贷款额

度划拨至借款人专属银行卡,用于刷卡支付或向绑定账户定向转账汇款,并根据设定的规则自动生成的个人经营性贷款。

目标客户

定位于上游交易渠道相对固定以及经常有临时小额资金支付需求的个人经营性贷款客户。

使用渠道

为提高客户的便利性,融资易贷款将通过个人网上银行、电话银行、手机银行等渠道,提供融资易贷款查询、融资易额度冻结管理、融资易贷款向绑定账户汇款转账、融资易贷款自动提前还款等功能。

三)个人网络贷款——点即贷

点即贷,指客户通过我行电子渠道,包括网上金融超市、手机银行、远程智能银行(VTM)等发起贷款申

请,自助填写贷款信息,在线审批,审批通过在线签约并发起贷款,贷款资金用于满足客户日常合规合理的消费需求。

四)商超如意贷

指在联营模式零售行业中,由商场、超市、电视购物等核心零售商配合本行对供应商在商务合同项下应收账款债权进行付款确认,浦发银行以控制核心零售商的销售付款为主要风险缓释和贷后监控手段,以分期还款为主要还款模式,为商超供应链上的中小供应商企业提供授信的业务模式。

业务对象

商超、电视购物等联营模式零售行业的上游供应商。

产品特点

授信期限:额度有效期原则上不

超过1年(含),单笔融资期限不超过180天(含)

适用产品:流动资金贷款、银行承兑汇票、国内信用证

还款方式:分期还款、续补保证金,使用托管账户保留最低还款额等值资金

三)优惠活动

代发客户专属,笔笔返现3%。短信报名即可,年度最强现金回馈。

8月以来有过代发的客户(正式员工更是代发客户)短信报名后,名下所有借记卡9、10月在餐饮、超市、百货商户的消费笔笔返3%,IC卡加赠1%,每人每月最高返150元。活动单月回馈100万,先刷先得!

现在就发短信XC#0040至95528报名吧!(于国防)