

## “2015中国金融机构金牌榜·金龙奖”评选结果揭晓

# 威海市商业银行荣膺“最佳城市商业银行”

12月18日,一年一度的全国金融行业最具影响力评选——“2015中国金融机构金牌榜·金龙奖”结果揭晓。山东高速集团控股的威海市商业银行凭借独具特色的核心竞争力、持续增强的金融创新力和日益提升的品牌影响力,荣膺“最佳城市商业银行”。

威海市商业银行能够获此殊荣,与该行长期以来在思想建设、特色发展、改革创新、严格管理、队伍建设企业文化等方面深入探索和突出成绩密不可分。多年以来,威海市商业银行始终紧扣管理与发展两大主题,大力推进改革创新,不断提升管理水平,持续增强服务能力,全面提升质量效益,在支持区域经济建设、追求内外和谐共赢中走出了一条“差异化、零售化、综合化”的创新型特色发展道路。

思想建设引领方向。持续强化求真务实的思想建设,将思想建设作为激荡智慧和活力的“总

开关”,始终贯穿银行发展的全过程,以思想的率先保证发展的率先,以思想的解放引领发展的跨越。2015年的思想建设结合“三严三实”专题教育,组织“当代中国核心价值观”主题讲座,在全行范围开展“你是谁?去哪里?怎么去?”主题谈心和讨论活动,不断强化价值观引领,指导员工找准人生目标,选准人生定位,在推动银行发展和积极奉献社会的过程中实现人生价值。

质量效益稳步提升。现辖济南、天津、青岛、烟台、德州、临沂、济宁、潍坊、东营、淄博(筹)、莱芜(筹)等80余家分支机构,总资产达到1300亿元以上,主要发展指标连续多年保持平稳健康增长,各项监管指标全面达标并持续向好改善,监管评级在全国处于最高水平,质量和效益在同业稳居前列。

业务特色持续增强。成立山东省首家科技支行,在全国范围首创“政府扶持,多方合作,集群运作”的科技金融新模式,“智领通”系列产品被评为“全国小微企

业特色产品”。引进德国储蓄银行先进的微贷理念和成熟的微贷技术,设立小微金融服务中心,发行30亿元小微企业专项金融债券,小微金融服务水平不断提升。深入开展“特色支行”建设,探索创新特色金融服务,为海洋特色产业设计的“养殖贷”产品被评为“山东省服务三农十佳金融产品”。

改革创新成效显著。在山东省城商行中首家取得资产证券化业务资格,积极开展资产证券化相关业务,优化资源配置,升级业务结构,提升服务能力。成功发行30亿元二级资本债券,拓宽资本补充渠道,提升资本充足水平。积极筹建金融租赁公司,逐步探索综合化经营。制定全行“十三五”发展战略规划,不断优化顶层设计,进一步明确转型发展方向、路径和措施。开展业务模式、风控模式、执行模式、落地(改革)模式、考核模式、分行模式、文化模式等七大模式创新,不断提升经营管理水平。

内部管理不断完善。着力打造“流程银行”,扎实推进卓越效

效模式管理,持续做好理念导入、制度建设、优化改进等各项工作,荣获“全国实施卓越绩效模式先进企业”“山东省质量奖”“山东省管理创新优秀企业”“威海市市长质量奖”。坚持以全面风险管理为核心,以全面、审慎、有效、独立的内部制度控制平台为基础,建立了全面、独立和集中的风险管理和内部控制机制。扎实开展“合规年”活动,组织合规理念征集、合规知识学习、制度流程优化、禁止性规定梳理、“飞行考试”、“飞行检查”等系列合规活动,合规理念深入人心,合规执行扎实落地。

人才培养渐进升级。坚持“以人为本,快乐成长”,创新培训方式,强化基础培训、实施项目培训、建立“三级落地”培训模式,形成了渐进升级的教育培训体系。在“双百培训”“管理能力提升培训”的基础上,2010年启动“361人才工程”,2011年与惠普公司合作实施“精英计划”培训项目,2013年以来与北京大学联合举办“高管人员工商管理高级研修班”培训项目,进一步提升管理

人员的学习能力、研究能力、管理能力和指导能力。2011年成立山东省金融机构首家博士后科研工作站,与北京大学“联合招收,联合管理,联合培养”博士后研究人员,为培养、吸引和使用高层次优秀专业人才打造了新的平台。

企业文化凝聚合力。以持续打造“学习型快乐银行”为愿景,以“责任快乐”“学习快乐”“感恩快乐”等“快乐文化”为价值导向,以“学习节”“感恩节”“责任节”等特色节日为主要载体,以名家讲座、演讲比赛、兴趣小组、感恩社会等特色活动为具体抓手,形成了独具特色的“快乐文化”体系。通过不断推进企业文化建设,营造了快乐和谐的良好氛围,凝聚了强大的发展合力。

威海市商业银行将以此次获奖为契机,始终坚持“正德守信,和谐共进”,始终坚持“真诚相伴,携手超越”,不断提升管理水平,持续完善服务功能,全面推进特色发展,坚定不移地打造创新型零售银行,为服务区域经济社会发展作出新的更大贡献。

## 华夏银行布局出国金融

12月18日,华夏银行在厦门隆重发布“龙行五洲”——华夏银行出国金融服务品牌,标志着该行更加突出差异化服务、注重服务体验,是服务策略的全面升级。

“龙行五洲”集合了出国(境)留学、出国(境)旅游、出国(境)劳务、境外投资、出国移民等一揽子服务内容,力求一站式解决境内居民出境要求的资金证明、资信证明、银行卡结算、外币汇兑、资产配置等金融业务要求。据悉,华夏银行将积极拓展与教育、旅游、院校、跨国企业、留学移民中介和外国使领

馆的合作,搭建出国(境)金融综合服务平台,创建出国金融服务社区,满足境内居民的差异化服务需求。

近期,华夏银行还相继推出了系列便利居民出国(境)服务措施:11月华夏银行精英环球信用卡华丽面世,为持卡人提供外币消费、本币还款、自动购汇、境外消费失卡保障等功能和24小时客服热线服务,客户可以选择取消或开通国际交易漫游功能,避免境外盗刷风险;华夏卡持卡客户2016年将继续享有每日第一笔跨境取款免收手续费

费、超出1笔按12元人民币/笔收取手续费的优惠服务;持有华夏卡的客户在境外银联ATM上进行查询实行每卡每日3笔免费、超出3笔按2元人民币/笔收取手续费的优惠服务。

在2017年12月31日前,华夏银行为办理签证准备的境内居民阶段性提供免费办理出国留学贷款通知书和个人留学贷款资信证明书服务。对在境外生活的客户,华夏银行为客户办理境内向境外汇款也提供了免收电报费、汇款手续费率1‰、最低20元、最高200元等便利服务。

## 打造“精品” 太平人寿走向差异化

“活着就是为了改变世界,难道还有其他原因吗?”

与“苹果之父”乔布斯的宣言相契合,太平人寿也在不断谋求革新和转型。

该公司总经理张可在年初表示,历经85载风雨砥砺和“三年再造”战略洗礼,太平人寿已摆脱传统思维定势和浅层次的竞争——发展目标更高,战略定位更准,转型思路更新。既然决心打造精品,就势必要拒绝平庸。具体来看,太平人寿走出了怎样的差异化路线?

“贴近一线,贴近客户、贴近市场”,是该公司2012年展开战略转型时明确提出的“三贴近”原则。记者获悉,太平人寿在产品研发上采取“向市场要答案”的方式,通过对客户的精准细分进行差异化设计,打造具有自身鲜明特色的保险产品。

据太平人寿相关人士透露,目前,该公司已初步形成具有鲜明特色的产品信息调研系统,建立起顺畅的客户需求交流反馈机制。通过搭建客户关系管理系统平台,对客户的信息实行分类分级管理,使营销的精准性得到明显提升。同时,其产品设计朝“私人定制”方向努力,针对不同区域、不同客户结构、不同销售人员设计出不同产品。

比如,去年其建立“卓越3.0”高端服务品牌,推出高端客户专属保障计划——卓越尊享综合保障计划,专门为高净值人群提供全方位高端保障计划和更丰富、更细致的增值服务,这正是差异化概念的集中体现。

记者还注意到,在太平人寿的官网上,其产品并非仅按类型简单罗列,而是从用户特征、保障功能、人

生阶段三个层面,对用户的需求进一步细分和提炼。

“用户特征”是从用户的性别、职业、兴趣等要素寻找契合点,项下包括:职业白领、女性客户、旅游爱好者、理财关注者等;“保障功能”明确标示了产品属性,项下包括:意外伤害、身故保障、健康保障、养老保险、家庭财产等;而“人生阶段”则是根据用户生活状态进行相应规划,项下包括:单身贵族、二人世界、家有儿女、人到中年、养老无忧等。

每一个标签下面,都有太平人寿为该类人群量身定制的保险产品,让客户可根据自身特点轻松进行选择。这个看似微小的细节,恰恰体现出太平人寿颠覆传统、推行差异化战略的新思路,“个性化”显然成为其身上又一个鲜明的符号。

(据《投资时报》)

## 今年年终奖应该咋投资? 理财俱乐部推荐 稳健理财产品

转眼间,2015年即将画上一个句号。不管成绩好坏,多数单位发下了一份沉甸甸的年终奖红包,对员工过去一年来的辛苦劳动是一种慰藉,也是一种激励。拿着年终奖,多数人都会选择进行理财,但是有读者说,目前理财市场鱼龙混杂,到底应该选择什么样的理财产品呢?

本报理财俱乐部对大家的建议是,在理财产品的市场上,不要只盯着高收益率不放,而是综合考虑,尽量选择稳健产品进行投资。本周,理财俱乐部向读者推荐两款产品,分别是山东金融资产交易中心的“鲁金宝2015第六期产品”和浙江金融资产交易中心的“湖州南浔新城建设定向融资计划”。

其中,鲁金宝2015第六期产品期限为158天,到期一次性还本付息。购买该产品的起点金额分别为1万、20万和50万元,对应的预期年化收益率分别是7.1%、7.2%、7.3%。“湖州南浔新城建设定向融资计划”理财天数为724天,5万元起,预期年化收益7.7%;20万元起,预期年化收益8.0%。

本报理财俱乐部本周推荐的两个产品均为稳健型理财产品,大家可以根据产品的不同期限和自己对资金的时间安排,进行选择购买。

齐鲁晚报理财俱乐部为齐鲁晚报旗下品牌,专注于会员理财信息咨询服务,为会员提供相关理财产品信息咨询、金融知识讲座、金融风险教育、投资项目考察、行业高峰论坛以及会员成功经验交流分享等项目。

入会方式:

1.拨打理财俱乐部热线:0531-85196909/85196908 报名;

2.搜索微信号“齐鲁财金”,关注齐鲁晚报理财俱乐部微信;

3.加入齐鲁晚报理财俱乐部专属QQ群,群号:432086739,入群申请请注明“姓名+手机号码”。

(财金记者 程立龙)



## 华夏未来资本投委会主席刘文动: 2016股市投资 把握三大主线

12月12日,由好买财富等主办的“资产配置,布局全球”2015济南年度峰会成功举办。华夏未来资本投委会主席刘文动、君联资本董事总经理、基金投资决策委员会成员周宏斌以及好买财富董事长、CEO杨文斌亲临现场发表了精彩演讲。

在论坛上,刘文动对2013年至今的A股行情进行了简要回顾和总结,并对2016年资本市场的投资策略进行了分析和预测,提出要精选个股,把握三大投资主线:转型、改革、产能继续出清带来的传统产业曙光。

周宏斌则阐释了私募股权投资的常识和理念,并用众多优秀和成功的案例,展现了君联资本作为联想控股旗下最优秀的风投企业严谨且超凡的投资策略和水平。此外,杨文斌表示好买财富已经针对超高净值人群启动了家族财富计划,通过定制化的配置方案和服务,实现家族资产的增值和传承。

(财金记者 季静静)

## 负利率时代如何跑赢CPI

# 抗通胀年金保险受消费者追捧

随着央行多次降息,一年期的基准利率跌至1.5%,实际上已低于CPI的增速,标志着负利率时代的到来。如何在负利率时代跑赢CPI,找到一种风险低、回报高的财富管理方式,成为投资者关注的话题。

记者了解到,年金保险产品因其自身的特性,成为“抗通胀”的种子选手。比如百年人寿根据市场情况重金打造的年金产品——“众赢一号”百万理财计划。该产品可以全方位解决中高端客户的理财需求,保障资金安全,确定定期收益,复利延续未来,是一款当之无愧的理财神器。

据百年人寿相关负责人介绍,“众赢一号”具有四大亮点:一是利率双驱、定期稳赢。“众赢一号”采用行业最高的预定利率,保证客户保障期满确定收益,同时捆绑钻石账户,提升保单价值;在保障期内,无论何时身故,返还本金,并妥妥获得确定收益;二是高额返还、快速还本。犹豫期之后即可返还当年所交保费的50%,之后在保障期内年年返还保额的100%;高额的现价、超高的返还成就了缴费期满就能现价100%的独特优势(最短3年),并在期满实现翻倍的收益(最快13年);三是超龄投保,受众升级。传

(财金记者 季静静)

新国十条  
引领保险新生活  
主办:山东省保险行业协会 齐鲁晚报