

创新金融服务模式

潍坊工行助推文化旅游产业做大做强

青州位于山东省潍坊市，是古“九州”之一，其青州古城曾作为山东政治、军事、文化中心绵延千年之久，拥有丰富的人文旅游资源。靠山吃山，捧着“青州古城”这个老祖宗留下的宝贝，旅游产业成为当地加快发展的不二选择，但是发展旅游产业资金从哪里来？在这个节骨眼上，潍坊工行和当地主管部门一拍即合，成为了促进青州古城发展的“最佳拍档”。

潍坊工行副行长杨宗海对

记者说：“积极支持文化旅游等第三产业发展是潍坊工行多年以来的既定发展方向。特别是近年来，契合潍坊市经济转型，加快发展文化旅游产业的内在需求，同时也是落实省行加快信贷结构调整，有效服务实体经济发展的部署，潍坊工行积极开展了一系列‘文化+金融’的具体实践。”

旅游文化产业是国家政策重点推动发展的行业，也符合工行总行支持的信贷投放方向，但操作起来需要结合当地

实际情况加大创新力度，充分发挥银行和当地各级单位的主动性和积极性。潍坊工行在探索金融服务旅游文化产业的过程中，就把加大金融创新，完善和改进担保融资模式当做了业务突破口，有效满足了文化旅游产业的多元化金融需求。

潍坊市寒亭区的杨家埠民间艺术大观园是国家4A级景区，景区有各类景点数十处，具有广阔的发展前景。但是景区在扩建过程中，由于缺乏有效的融资担保，导致项目融资困

难。潍坊工行在了解情况后，结合景区发展实际，积极为企业定制了“特定资产支持融资”的服务方案，通过项目经营收费权质押的方式为建设提供融资担保支持，成功为项目建设发放融资贷款8000万元。

而针对青州古城文化旅游项目，由于该项目没有专营性门票经营收入，难以通过传统的房地产抵押和项目收费权质押的方式提供融资担保。潍坊工行主动帮企业想办法，出主意，建议当地政府对青州古城

和毗邻的其他两处文化旅游项目进行绑定，扩大了经营主体的资产规模，有效化解了融资担保难的问题，最终为项目发放了贷款4.8亿元。

据了解，自2009年以来，潍坊工行先后为当地9个文化旅游项目发放贷款25.8亿元。截至今年6月底，潍坊工行文化旅游产业项目贷款余额超过10亿元，较年初增长2.2亿元，文化旅游产业已经成为潍坊工行信贷投放的重要新增长点。

(财金记者 程立龙)

我省上半年人身险保费增速创新高

保费收入915.8亿元，同比增长51.7%

本报济南讯(记者 张頔) 记者在近日召开的2016年上半年山东省人身保险市场监管情况通报会上了解到，2016年上半年全省人身保险市场运行态势较好，保费收入915.8亿元(不含青岛，下同)，同比增长51.7%，增速为历年最高，是同期GDP增速的7倍多，保费规模位居全国第三位。

数据显示，普通寿险和健康险成为我省上半年保费增长的引擎，保费收入456亿元，同比增长79.9%。健康险实现保费130.5亿元，同比增长122.8%，表现出较强的社会需求。分红险优势不在，保费310.9亿元，同比仅增长13%。万能寿险占比增加，保费3.4亿元，同比增长8.9%。

业务结构持续优化，价值和效益功能更加突出。上半年，全省新单期交保费占比33.1%，比全国水平高6.5个百分点，10年期及以上的

长期新单在新单保费中的占比11.4%，较全国高2.7个百分点，行业持续发展和自我造血能力不断增强。新业务的内涵价值较为突出，新单折标率40.9%，比全国水平高2.7个百分点。

按地区分析，济南保费同比增长89.8%，高出全省平均水平38.1个百分点，市场份额占全省的18.8%，省会城市优势明显。烟台、潍坊、淄博、滨州、威海等半岛地市增幅相对较高。

截至6月底，全省有效保单达5811万件，为2.07亿人次提供了16.67万亿元保障。寿险扶贫攻坚取得积极进展，大病保险对贫困人口执行优惠政策：起付标准减半，医疗费用每段补偿比例提高5%，年度最高支付限额提高到50万元。同时，商业保险机构在社会保障体系中的作用更加明显。截至2016年6月底，全省“银龄安康工程”累计参保人数262.9万人

次，累计风险保额513亿元，赔付2.07万人次、4282万元。4家养老险公司为494家企业提供企业年金服务，累计受托管理基金176.51亿元，投资管理基金188.97亿元，管理账户3.86万个。3家公司与社会保险经办机构合作，为枣庄、临沂等5个市城镇职工提供大额补充医疗保险服务，承保34.3万人，当年累计赔付515.9万元。

据悉，下一步我省将针对建档立卡贫困人口，鼓励开发和推广贫困户主要劳动力意外伤害、疾病和医疗扶贫保险产品。加强基本医保、大病医保、医疗救助、疾病应急救助、商业健康保险及慈善救助间的互补联动，提供“一站式”结算服务，确保群众方便、及时享受保险服务。研究针对农村外出务工人员开辟异地理赔绿色通道，方便农民工异地理赔，为农村居民安居生活提供保障。

蓄势十年 亮剑齐鲁

中荷人寿山东省分公司成立10周年庆

从2006年8月到2016年8月，中荷人寿保险有限公司山东省分公司已经走过了十年历程。作为较早进入山东保险市场的中外合资寿险公司，中荷人寿山东省分公司通过专业的保险代理人、经纪代理公司和其他签约银行网点等多种渠道，为山东人民和企事业单位、机关团体提供专业的保险保障、理财服务及团体保障计划，满足了市场多样化的保险需求。

中荷人寿保险有限公司是一家极具成长潜质且特色鲜明的合资寿险公司，被誉为“中国消费者最信赖十佳寿险公司”、“最佳外资保险公司”，多次获“中国最佳服务创新奖”、“最佳寿险品牌奖”等荣誉。作为中国加入世界贸易组织后首批获准成立的中外合资寿险公司，中荷人寿由北京银行与法国巴黎保险集团合资经营，业务覆盖环渤海经济圈、中原经济区、长三角经济圈，在大连、北京、辽宁、山东、河南、安徽、天津、上海等省市设立8家分公司，为25万客户提供保险保障。

中荷人寿秉承“更轻松”的保险服务理念，坚持以客户为中心，持续研发满足客户需求的保险产品，着力打造经营高效、服务优质、科技领先、品牌亮丽、团队卓越的精品文化，致力成为中国金融服务业最值得信赖的精品合资寿险公司。

目前，中荷人寿山东省分公司已在青岛开设中心支公司，在济南、淄博、烟台、临沂开设营销服务部。根据监管部门的规定，以山东省分公司为基础，中荷人寿将会尽快在山东全省开设新的分支机构，为9000多万齐鲁人民提供更全面更优质的保险服务。

蓄势十年，厚积薄发。未来，中荷人寿山东省分公司将秉承“满足客户多样化的保险理财需要，建立‘全方位的金融服务标准’，创造最大的财富价值”的理念，努力成为山东保险行业最具竞争力、最优秀的典范企业，服务并回报山东大众。



平安大华上线“平安花生理财”APP

基金赎回最快1秒到账

随着智能手机与移动互联网的普及，手机理财逐渐成为众多投资者的时尚新选择。日前，平安大华基金宣布全面上线手机理财终端——“平安花生理财”APP。该APP以平安大华旗下现金管理工具“花生宝”(平安大华日增利货币)为依托，与旗下其他基金产品实现快捷链接，旨在为用户提供更为安全、便捷的金融服务，认购、赎回全部一键完成，最快赎回1秒到账，让用户在放心的移动平台上安心地“生钱”和“花钱”。

据平安大华基金相关负责人介绍，“平安花生理财”无论从页面布局还是功能优势上都充分考虑用户的切身感受，在美观、实用性与便捷性等方面综合考量，力求为用户带来最完美的操作体验。APP共分为三大功能模块，分别是“精选频道”、“理财频道”和“我频道”。在“精选频道”，“平安花生理财”为用户精选平安大华旗下理财热门产品，每周都会给用户推荐1-

2只最适合在当周购买的理财产品，能够在很大程度上节省用户时间，帮用户免去选择的苦恼。而在“理财频道”，用户可以看到更多平安大华基金旗下优质与热门产品，并且用户不用登录便可以以游客的身份访问和查询产品信息，更轻松地了解基金产品。“我频道”相当于用户的个人页面。该板块无缝链接平安大华基金旗下绩优理财产品“花生宝”，即平安大华日增利货币。银河证券数据显示，截至7月15日，该基金过去一年、过去两年净值增长率分别为2.89%和7.55%，排名均在同类前1/3。通过“花生宝”的货币基金优势，用户的零钱可以随时随地存入“平安花生理财”，节假日也不放过“钱生钱”。

根据平安大华基金官方公告，即日起通过APP发起“花生宝”份额赎回转认购或申购及定投平安大华旗下其他公募基金，费率可享受1折优惠，直至公告通知活动结束。让用户不仅能“生

钱”，还能“省钱”。

上述负责人表示，“平安花生理财”APP具有买卖基金更方便以及查询更快捷的两大核心优势。用户购买平安大华基金旗下基金产品，认购、赎回全部一站式完成，花生宝余额赎回更是最快1秒到账，“花钱”更舒畅。未来，APP还将接入信用卡还款、水电煤支付等服务内容，通过定制化的服务让“花钱”更省心。同时，在账户及资产方面，用户信息、所购买基金净值、交易情况等都可以随时随地查询，每一笔交易都有据可依。

平安大华基金表示，“平安花生理财”的上线，不仅是平安大华基金用户体验、产品功能双升级，更是平安集团3.0战略中互联网金融创新的重要一环。在功能上，“平安花生理财”将引入大数据，做精确化产品推荐。在体验上，除了现有增加登录便捷性的手势密码，未来将继续开发人脸识别及指纹验证等更简单安全的流程体验。

大爱无言

——感动齐鲁保险人、太平洋人寿朱宗凤

大爱无言。这是一个爱心“妈妈”与失去双亲、单亲和特困家庭孩子的故事，这是一个非亲非故的“妈妈”——中国太平洋人寿保险股份有限公司滕州支公司业务经理朱宗凤用爱心持续写了15年的故事……

故事追溯到2000年5月29日。这天，在滕州市东郭镇李沟村福和希望小学“光彩志愿者”献爱心活动现场，时任个私协荆河基层协会妇代会主任、聚金副食批发部经理的朱宗凤，得知分别失去双亲的小学一年级学生李婷婷和小学三年级学生李莉莉因家庭困难面临辍学。于是，她当场给两个女孩交了当学期的费用，并承诺愿意带着妇代会的姐妹们给两个女孩当“代理妈妈”，资助孩子们完成学业。从此以后，朱宗凤每逢节日都会给孩子们送去学习用品和生活用品；在工作之余和顺路的时候会到她们的家里关心孩子们的思想、学习、生活，用妈妈的心去温暖、关爱孩子的心灵，照顾着她们的“家”……

自2004年朱宗凤进入太平洋人寿滕州支公司以来，朱宗凤这个爱心“代理妈妈”，不仅把慈母的爱给了无助的孤儿，还在李沟村延续传播着爱心，关爱着李沟村当时13岁的刘

敏、12岁的李虎两位分别失去母亲的孩子，还资助特困家庭学生刘玉美等7名初中生。15年来，她资助孩子们累计支出达4万多元，在保险行业内被誉为“爱心大使”。多年来，朱宗凤组织的“巾帼义务服务队”，积极参与爱心救助活动、尊老爱幼、服务社会，受服务人员达4000多人次，提供救助金额7万余元。她还带领服务队成员扶贫结对500余户，多次为军烈属、残疾人、灾区人民捐款6万多元。

现年60岁的“爱心大使”朱宗凤，是一位有着39年党龄的老共产党员。她说：“有爱心是干好保险事业的基础，一个没有爱心的人，很难想象是如何提高优质服务的。”

“遥遥不为千里路，辛苦唯有一片情。”辛勤的汗水孕育着收获。朱宗凤以专业热情的服务和对保险事业的热爱，释放着保险人拼搏向上的追求，展现了保险人尽心尽责的博爱。

(财金记者季静静 通讯员李晓梅)

