

携手企业成长 共建美好生活

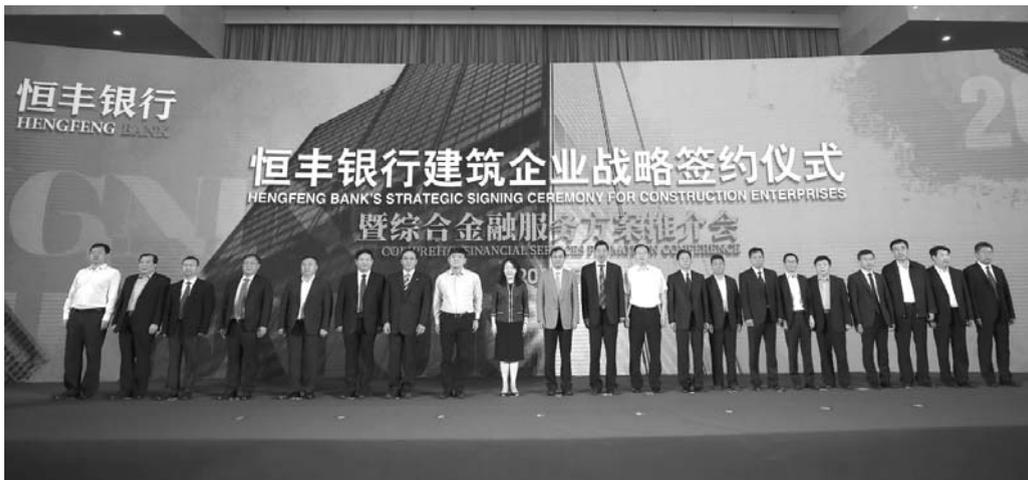
恒丰银行与14家建筑企业全面战略合作

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 姜宁

5月31日,恒丰银行建筑企业战略签约仪式暨综合金融服务方案推介会在山东济南隆重举行。恒丰银行与中国建筑第七工程局有限公司、济南城建集团、青建集团股份公司等14家建筑企业签署了战略合作协议。山东省政府党组成员、副省长刘强出席恒丰银行建筑企业战略签约仪式。

根据协议,双方将本着“长期合作、互相支持、共创价值、共谋发展”的原则开展合作,合作领域包括但不限于传统信贷、交易银行、投资银行、零售金融以及其他方面业务合作。据统计,2018年,恒丰银行全行建筑行业客户授信总额1408亿元,山东省内建筑行业客户授信总额354亿元,在促进建筑业做大做强、增强企业综合实力和开拓等方面提供了有力的金融支持。

恒丰银行党委书记、董事长陈颖在致辞中表示,建筑业是国民经济的支柱产业、优势产业、富民产业,关联度高、带动性强、辐射面广,是推动经济社会发展的重要力量。山东省委、省政府持续加大政策扶持力度,特别针对企业融资问题,要求金融机



构加大支持力度,积极开发适合建筑业特点的金融产品,着力解决企业融资难、融资贵、融资慢等问题。为贯彻落实山东省委、省政府工作部署,未来3年内,恒丰银行将向中建集团和省内建筑企业分别新增授信300亿元,全力保障建筑业提升规模总量、质量效益、发展潜力和品牌价值。针对重点客户和重点项目,恒丰银行将组建专门团队,一对一提供贴身服务,深度对接客户需求,切实发挥好金融的血脉作用,有效推动全省建筑业高质量发展。

山东省住建厅厅长王玉志表示,多年来,恒丰银行积极

参与山东省住建事业发展,在促进建筑业做大做强、增强企业综合实力和开拓等方面提供了大量金融支持,成为推动建筑业改革发展的重要力量。希望恒丰银行为建筑企业量身定做综合金融服务方案,在传统信贷、现金管理、个人金融业务等方面进行广泛深入的合作,提供包括海外业务贷款、内外贸、本外币、境内外贸易融资在内的一体化服务,满足企业转型发展、项目运作、技术升级等需求,增强建筑企业发展活力,加快转型升级、做大做强。

青建集团股份公司董事长吴书义在发言中表示,青建集

团与恒丰银行长期合作,集团将继续加大与恒丰银行的合作力度,推动恒丰银行建筑行业特色金融服务方案在集团落地开花,实现金融机构和实体经济、民营经济共赢。

在随后举行的推介会上,恒丰银行发布建筑企业综合金融服务方案。针对建筑企业回款周期长、融资需求高、费用结算复杂等特点,恒丰银行充分发挥“商行+投行”“融资+融智”综合服务,创新性地提供包含上游应收款盘活服务方案、核心建筑企业综合融资、资本市场募资、现金高效管理、工程保证金占用痛点和建筑工人工资难点等6大

类综合金融解决方案及23项具体实施方案,同时推出线上线下融合的两大平台:“商流、信息流、物流、资金流”合一的产融协同交易融资服务平台,涵盖流动性管理、投融资管理、资本管理等综合财资管理服务平

台。恒丰银行是唯一一家总部位于山东省的全国性股份制商业银行,为山东省委管理的国有重要骨干企业。近年来,恒丰银行坚持弘扬儒商精神,秉承义在先、利在后的儒商义利观,牢牢把握“做实主业、做强本土”的战略导向,把服务实体经济作为一切工作的出发点和落脚点,不断加大服务实体经济、服务民营企业、服务重大战略力度,截至今年3月末,已支持省级新旧动能重点客户(项目)63个,累计授信总额439.62亿元。今年4月,恒丰银行倡议发起国内首家以儒为根、将大儒商道融入金融合作实践的银行联盟“儒银合作发展联盟”,助力山东省重大战略项目实施。本次恒丰银行与建筑业骨干企业的战略签约,是该行继去年11月与15家民营企业签署战略合作协议后,进一步深化银企合作的重大举措,也是加强银企合作、共赢发展的新起点。

“龙卡惠装修”打造更放心、更便捷的家装平台

山东首届建行家装节(济南站)启动

“要装修 找建行”。6月2日上午,山东首届“龙卡惠装修”建行家装节(济南站)在山东大厦山东会堂成功举办。建行联合银座家居、世纪宏达、好风景、宜和宜美、红星美凯龙、海尔、格力等大知名家居、家装、家电品牌企业,搭建起客户、家装公司、银行三方合作平台,提供限时专项优惠,为市民家装提供一站式贴心服务。

现代人尤其是年轻人对生活品质的追求越来越高,不管是新房子还是购置的二手房,都希望能通过装修使自己的居住环境舒适又美观,对于有急切资金需求的群体来说,装修分期显然极大缓解了这一群体一次性支付大额资金的压力。建行装修分期就是该行面向广大有房客户,着力解决家装痛点和难点而推出的一款优势产品,无抵押、无担保、办理手续简便,最长分期期限5年,最高50万的专项额度极大缓解了客户的资金压力,增加装修预算。

据悉,此次山东首届“龙卡惠装修”建行家装节活动于山东省内16个地市同期举办,邀请了驰名业界的近百家家装、建材公司,成立“山东建行家装节联盟”,旨在落实“普惠金融”策略,为市民打造更放心、更便捷的家装平台。针对本次家装节活动,除了建行独



有优惠费率外,参与的家装商户还提供家装节专属团购优惠、现场签单有礼等活动,现场签约不断,共成交1070余笔,贷款金额3亿元。活动当天,建设银行还设置了装修分期客户抽大奖活动,参与即可得好礼。

建设银行山东分行副行长李建平在致辞中说:“建设银行致力于建设家装联盟,汇聚优质的建材家居、家电、装修公司、物业公司等多方力量,发挥建行的“房”字优势,将零散的装修市场汇聚起来,在齐鲁大地上搭建起家装联盟体系,为家装类商户荐客引流,为装修业主提供全面、高效、优惠的住房装修体验和金融产品,实现建行、商户、客户三方的共赢。”

作为国有大型商业银行,建设银行济南分行始终

秉持“以客户为中心,以市场为导向”的经营理念,以“服务国家消费转型升级,满足客户对美好生活的向往”为业务发展的出发点和立足点,积极创新金融产品,提升服务质效。据了解,建行装修分期业务自从推出后,在市场上的影响力与日俱增,继“要买房,找建行”之后,“要装修,找建行”也成为一句深入人心的口号。此次“建行家装节”活动生动地诠释了建行负责任、有担当的大行风采,使得“要装修找建行”“建行装修分期让家更美好”的服务理念更加深入人心,建行将在“金融惠民”这条路上砥砺前行,深化打造“买房、租房,都找建行”的企业名片,以金融之力,助力安居事业,建设现代美好生活。

(记者 赵婉莹)

山东人保财险牵手省公安厅交管局

达成战略合作,深化警保协作

5月31日,山东省公安厅交通管理局与人保财险山东分公司在济签署战略合作协议。山东省公安厅交通管理局局长田玉国,副局长邢玉建、李明,人保财险山东分公司主要负责人胡伟出席签约仪式。山东省公安厅交通管理局副局长万波,人保财险山东分公司副总经理董国升代表双方签约。

签约仪式上,胡伟同志介绍了人保财险服务地方经济社会发展的基本情况,特别是公司在大力推进“警保联动”,全面提升交通治理水平、健全完善道路交通事故救援服务体系等方面做出探索和努力,并感谢省公安厅交通管理局长期以来给予人保财险的大力支持。胡伟同志表示,作为保险行业的领军企业,人保财险山东分公司将始终以服务经济社会稳定发展为己任,坚持以客户为中心,不断提升作为国有保险骨干企业参与社会治理、服务和保障民生的能力,助力“平安山东”建设。

田玉国局长对人保财险多年来全面投身“平安山东”建设,积极参与交通、社会管理所做出的贡献表示感谢。田玉国局长指出,“警保联动”项目是省公安厅交通管理局与人保财险山东分公司贯彻落实中办、国办《关于深入推进审批服务便民化的指导意见》的具体行动,是推动公安部交通管理“放管服”改革措施落地见效,惠及广大人民群众生动实践。下一步将深化与人保财险山东分公司各级机构的全面合作,共同做好交通事故处理和理赔服务工作,为全国推出“警保联动”的山东样板。

此次战略合作协议的签订,标志着双方合作步入全新阶段,也为山东深化警保协同作战,推动警企共治共建提供了新的平台,具有里程碑意义。双方约定,将充分发挥各自资源优势,在建立“警保联动”路面快速反应机制、共同推进“两站两员”建设,共建交通事故快处快赔服务,完善道路交通事故处理服务模式,推广车驾管业务便民服务、联合打击交通违法和保险欺诈犯罪等六大领域展开全方位战略合作,努力打造警保联动新模式,推进实现交通安全工作覆盖率和机动车保险投保率“双提升”,交通事故伤亡率和保险赔付率“双下降”目标。

山东省公安厅交通管理局车管所、办公室、科技支队、秩序管理支队、事故处理支队负责同志;人保财险省分公司首席核赔师、办公室、车辆保险部、农村保险事业部、客户服务管理部负责同志参加仪式。

据悉,2018年以来,人保财险山东分公司与省公安厅密切配合,持续推进“警保联动”项目落地,不断深化警保协同机制,创新联动服务举措,各项工作走在了全国前列。目前,山东16家市分公司均与所在地交管部门合作独家发文,启动“警保联动”服务合作项目。2019年1-4月份,全省投入警保联动项目服务人员1200余人,使用12123辅警版处理调解案件数量3200余件,各地市均开通两站两员服务,已建成两站两员服务站点数量128个,上线车驾管服务网点数量74个。

(记者 张嶂 通讯员 周晓光)