

兴业银行济南分行开展“征信助力小微企业与民营企业融资发展”宣传活动



齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 姜宁

近日,为全面系统宣传普及征信知识,展示人民银行征信体系建设成效,营造“用征信、助融资、促发展”的良好信用环境,根据人民银行统一部署,兴业银行济南分行在全辖范围内组织开展以“征信助力小微企业与民营企业融资发展”为主题的征信宣传活动。诚信乃立国之本、立业之本,人无信不立,市无信不兴,企无信不昌。宣传普及征信知识是一项净化商业环境,利国利民的重要工作。兴业银行济南分行高度重视征信工作,为切实做好本次征信宣传活动,该行成立了征信专题宣传活动领导小组,推动宣传活动深入开展。一是统一部署,聚焦主题。该行围绕“征信助力小微企业与民营企业融资发展”的活

动主题,制定了“进机关、进社区、进乡村、进企业、进校园”等多种活动方案,切实履行金融机构职责;二是发挥网点优势,注重宣传效果。该行充分利用各营业网点LED显示屏、液晶电视等宣传媒介,滚动播放征信知识宣传标语、视频,利用厅堂开展沙龙讲座,在网点大堂、柜台、自助银行等区域摆放宣传资料,方便客户阅览,并安排专人负责咨询解答,提高社会公众对征信的关注度;三是贴近群众,开展特色宣传。今年以来,该行多次组织工作人员走进学校、走进社区、走进商圈、走进公园广场等人群密集的室外场所,开展丰富多彩、百姓喜闻乐见的金融知识宣讲活动,并且,通过案例宣讲、现场答疑等方式,把征信知识以“贴近基层、贴近群众、贴近生活”的方式送到广大人民群众中去,受到群众的广泛赞扬。

捐赠图书2000册, 结对帮扶11名贫困儿童

山东泛华:精准扶贫,助学扶智

6日上午,泛华保险销售服务集团副总裁兼山东泛华总经理任勇带领公司爱心人士,来到商河县孙集镇邢家小学,为孩子们送去2000册新书,并同时开展“百元助学”爱心结对活动。

去年底,山东泛华在全省范围内实施“爱心保单”民生工程,开展主题为“泛华保险,让每一张保单有爱心、有温度”系列公益活动,成立精准扶贫公益基金,积极承担社会责任。并于今年5月,与齐鲁晚报签署

“精准扶贫 助学扶智”战略合作协议,长期持续地在全省开展扶贫、助学公益活动。

本次活动捐赠的图书全部都由山东泛华精准扶贫公益基金购买。“我觉得小学阶段最重要的是锻炼听、说、读、写、悟的能力,阅读是实现的途径,为孩子们提供图书,是一件有意义的事。”任勇表示,“公益和保险在本质上是相通的,就是爱心和保障,一个人找到内心的意义所在,自己就会有光亮,哪怕

这光很微弱,聚在一起这光亮就会变强,照亮美好的远方。”为孩子们送去精神食粮的同时,山东泛华的爱心员工还对品学兼优、家庭贫困的学子以资金上的支持,每人每月给予孩子至少100元助学资金,资助将贯穿孩子们的九年义务教育阶段。本次共有11位山东泛华员工结对11位学生,每人捐赠1200元,共捐赠13200元,让爱在孩子们心里落地生根。

(记者 胡晓娟)

山东首家科创板过会企业诞生

6月11日,山东企业的科创板“首考”终于来到。备受关注的烟台睿创微纳技术股份有限公司(下称“睿创微纳”)成功过会。

齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 冯冬宁

普遍的观点认为,随着睿创微纳上述“闯关”成功,此前多次通过谋求IPO或重组方式登陆资本市场的这一公司将实现“上市”梦想。

公开资料显示:位于烟台开发区贵阳大街11号的睿创微纳成立于2009年12月,是一家专业从事非制冷红外热成像与MEMS传感技术开发的高新技术企业。其财务数据显示,2016年至2018年,睿创微纳业绩快速增长,营业收入分别为6025.06万元、1.56亿元、3.84亿元,归母净利润分别为969.33万元、6435.09万元、1.25亿元。另外,睿创微纳2019年第一季度的营业收入为1.01亿元(同比增长177.06%),归母净利润为2324.06万元(同比增长605.8%)。

如此数据之下,尽管一度面临“突击增肥”的质疑,但业内普遍认为,“中国芯”风口当前,因其在非制冷红外领域具备领先的技术优势,正处于前期市场拓展阶段,符合国家战略的这家公司极具“未来性”。

事实上,就山东企业的科创板之路而言,睿创微纳并非唯一。日前,中国证监会副主席李超公开表示,目前科创板主要制度规则基本出齐,发行上市审核注册、市场组织、技术系统测试、投资者教育等各项工作按计划推进,开板前的各项准备工作已经基本就绪。而另一方面,则是以济南等代表的山东各地市加大对科创板挂牌、拟挂牌企业的扶持力度。

于是,当上述“天时地利”遇到山东企业的科创板之需,随着前述节奏持续,可以预料的是,继睿创微纳之后,未来,山东企业的科创板“阵营”将再次扩大。

值得注意的是,尽管这些科创板“候考生”的考试进度不同,但一众鲁企科创板“冲刺在路上”已是事实。

而这样的节奏,也与正在朝着“开板”稳步冲刺的科创板步伐同步。

本报记者注意到,就6月11日上演的科创板上市委“第2审”为例,这距离其“第1审”仅过3个工作日。而第2次到第4次的间隔均为2个工作日,而第5次和第6次会议节奏则加速至在同一天举行。

一边是科创板“疾步而行”,而另一边则是众多企业的积极参与。

统计显示:自3月22日科创板受理首批申报项目以来,截至6月11日晚间记者发稿时,申请在科创板上市的企业已达121家。其中,除前述福光股份、华兴源创、睿创微纳等3家企业获上交所科创板上市委审议通过外,此前已获上交所科创板上市委审议通过的安集科技、天准科技、微芯生物目前正在证监会履行注册程序,并于11日提交科创板上市注册申请。另外,还有12家已经受理,102家已问询,1家中止。

日前,中国证监会副主席李超公开表示,目前科创板主要制度规则基本出齐,发行上市审核注册、市场组织、技术系统测试、投资者教育等各项工作按计划推进,开板前的各项准备工作已经基本就绪。而另一方面,则是以济南等代表的山东各地市加大对科创板挂牌、拟挂牌企业的扶持力度。

于是,当上述“天时地利”遇到山东企业的科创板之需,随着前述节奏持续,可以预料的是,继睿创微纳之后,未来,山东企业的科创板“阵营”将再次扩大。

新华保险威海中支:

驶入“绩优”快车道,跑出发展加速度

近年来,新华保险威海中支坚定“绩优”理念,凭借个人和团队的优秀业绩,走出了一条稳健、可持续发展之路。2018年实现保险业务收入65924.30万元,同比增长14.5%,实现系统内全省多个第一。

齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 胡晓娟 通讯员 陈潇

从“三高”团队到“寿险贵族”

“我们要打造‘寿险贵族’,不仅是收入上的贵族,更是精神上的贵族,一种根植于内心深处的行业自信。”新华保险威海中支总经理段俊超“寿险贵族”的提法让人耳目一新,他说:“多年来,由于保险代理人员良莠不齐,致使大众对保险从业者有误解,但保险本身是高尚的事业,保险也是有责任的行业。要想让保险从业者受到尊重,首先我们要自尊自信自爱,要规范、诚信展业,还要通过学习不断提高业务品质和自身素质,等我们把高尚的事业真正做高尚了,我们就是‘贵族’。”

事实上,“打造寿险贵族”绝不是一句空洞的口号,而是有着坚实的基石,那就是威海中支高素质、高产能、高收入的“三高”代理人团队。威海个险队伍在册人力虽然只有1760

人,但他们凭借超强的自主学习能力和优质的培训体系,个个都是精兵强将。在新华系统内,人均产能全省第一,全省主管劳模占比78%,远超全省平均水平,2018年主管月均收入全省第一,个险13个月继续率连续两年全省第一。一个个“第一”,正是威海中支积极探索高质量发展发展的有效注脚。

段俊超表示,要想火车跑得快,首先要建优质的轨道。威海中支在总分公司的带领下,坚持走绩优发展之路,事实证明,正是有了“高绩优”这条轨道,再以人才“高素质”驱动发展“火车头”,最终让威海中支跑出了令人瞩目的速度。

飞越三千里 只为守护你

威海中支践行以客户为中心的服务理念,首期严把销售关,续期用心做服务,并通过各类客户活动,提升客户体验感和获得感。公司与全市范围内10家二甲以上医院建立定点医疗合作关系,为客户提供绿色就医通道。2018年受理

理赔案件共计8416件,同比增长18.90%,赔付金额4330万元,同比增长18.42%。

为找到失联客户,充分保障客户的各项权益,威海中支先后推出了“唤醒保障,让爱延续”“飞越三千里,也要找到你”“蓝天行动”等一系列客户信息追寻和免息复效活动。“我们不放弃每一位客户,坚定信念全力找寻。一次,为了找一位客户,我们的客服专员在寒冬腊月单程几十公里就跑了十几趟,然而客户回家时间并不固定,客服人员只能每天下班去客户家门口等,终于在一个大雪纷飞的晚上等到了客户。客户满是感动,也坚定了对公司的信任。”段俊超表示,通过这些活动不仅找回了五千余名失联客户,也拉近了我们之间的距离,树立起新华的好口碑。

正是对行业的敬畏和高度责任感,让新华保险威海中支驶入发展快车道。“自信、坚韧、阳光、引领”,这是段俊超倡导的职场关键词,也正是威海新华人的真实写照。