



□CFP供图

沪指涨1.38%逼近年内新高  
创业板涨1.48%

11日沪深两市小幅高开之后震荡上扬，盘面上除S股和黄金板块外全线飘红，午后在券商、铁路基建、保险、次新股、交通运输、银行等权重板块带动下沪指一度逼近年内新高，创业板高开高走延续前期反弹走势逼近1400点，成交量有所放大，市场强势特征明显。  
截至收盘，沪指报2264.25点，上涨30.23点，涨幅1.38%，成交1260.97亿元；深成指报8009.73点，上涨124.41点，涨幅1.58%，成交1537.24亿元；创业板指报1397.78点，上涨20.34点，涨幅1.48%，成交283.36亿元。（新浪财经讯）



### 莘县古云镇：“八字法”促财政

莘县古云镇认真践行党的群众路线，推出“八字法”，做活“财”字文章。  
“聚财”，是挖掘潜力，确保财政收入稳步增长；“生财”，是做大做强盐业、石油化工两大产业，培植新的经济增长点，确保今年地方财政收入达1.8亿元，农民人均纯收入1.3万元；“理财”，是实行两取消、两设立、一上缴；“用财”，是确保法定支出同时，加大重点工程、民生支出。如投资1500万元铺设花砖人行道，投资8700万元建成省内首家乡镇工业污水处理厂等。（刘冬冬）

心系客户 连夜工作 已确认19名客户出险

### 中国平安快速应对 西藏特大交通事故

8月9日16时，西藏自治区拉萨市尼木县境内，一辆大巴车与一辆越野车和皮卡车碰撞，大巴车坠入悬崖，目前已造成44人死亡，11人受伤。获悉相关消息后，中国平安及旗下产险、寿险、养老险连夜启动重大突发事件应急预案，总部及西藏等分公司连夜开展客户排查工作，并第一时间推出相应的理赔应急举措。  
针对本次特大交通事故，作为中国平安唯一的驻藏机构，平安产险西藏分公司连夜成立应急小组，积极配合当地政府及监管部门统一部署开展应急工作，召开事故伤亡排查会议，组织人员连夜开展排查。同时产险西藏分公司积极与平安寿险、养老险开展协同应对机制，共享客户名单及后台排查结果，向所有平安客户开放应急理赔服务。  
事件发生当晚，平安产险开通突发事件绿色通道，推出赔款预付、医疗费用垫付、简化意外身故理赔申请手续等10项应急服务举措；平安养老险推出无保单受理、简化身份证明要求、简化意外身故理赔申请手续等5项应急服务举措，最大程度为本次事故中的出险客户及家属提供便捷的保险服务。  
中国平安表示，将继续协调各方资源做好西藏特大交通事故的善后理赔工作，24小时接受救援、医疗咨询、报案等服务，全力协助当地政府处理相关事宜，同时力争第一时间为客户理赔，用专业、高效的工作兑现平安的服务承诺。（彭馨）



### 邹平农商银行：践行群众路线 关爱员工成长

群众路线教育实践活动开展以来，邹平农商银行将“关爱员工生活、关切员工诉求、关心员工学习”作为群众路线的一项工作重点，“面对面、心贴心、实打实”服务基层员工。组织后勤人员到一线网点“五小”设施建设进行了巡视检查，确保员工有良好的工作生活条件；召开大学生座谈会，开展“我为商行献良策”金点子征集活动，鼓励青年员工建言献策，共促发展；聘请专业公司对员工开展客户关系、营销技能、服务礼仪等内容专门学习培训，开阔视野，提升员工综合素养。（鹿亮）

### 济阳农商银行：产品创新助农富 惠农助企促发展

为实现农民增收和企业发展，济阳农商银行打出了“阳光信贷”“信用工程建设”“大联保体”“农村青年创业贷款”等一系列漂亮的“组合拳”，推出“公务员贷款”“创业人员小额担保贷款”“农民住房贷款”，积极扶持“龙头企业+农户”、“订单+农户”、“项目+基地+农户”等生产经营模式，推出“助力企业成长”贷款产品。截至6月末，该行涉农贷款总额263400万元，较年初增长26715万元，同比增长34378万元，增幅为11.29%，有力支持了当地经济发展。（修丽萍）

### 肥城农信社：开展技能大练兵

7月19日，肥城农信联社围绕“全员动员，大练技能，勇争佳绩”主题，组织了一场技能大练兵活动。通过本次练兵活动，不仅增强了员工们学习的积极性，也进一步加强了员工之间的经验交流，掀起了争相学习练技能的热潮，促进了肥城农村信用合作联社技能水平的提高，为即将到来的全市技能比赛积蓄了力量。（柳鲁宁）

# 万隆翻身记

一次偶然走访改变了万隆的命运。2006年12月，工商银行烟台分行开发区支行（下称“开发区支行”）积极开展中小企业金融服务的活动，组成4个小分队利用周末深入工业园区走访企业，走进了万隆的大门。正是这次走访让开发区支行认可了万隆的潜力：万隆利用自身专利技术建造的500KG真空感应电炉，系国内独家生产，其各项技术标准优于国外同类产品。开发区支行分析总行通用设备标准发现，该设备完全符合通用设备特征，这让正苦于资金压力的万隆看到了希望。

“申请贷款时已临近年末，是在腊月二十三，而贷款一般要两三个月的流程，我们对年前批下来没报希望。”万隆副总经理李宗广回忆说。出乎他意料的是，仅用了短短五天时间，工商银行的首笔330万元贷款就于腊月二十七发放到了企业。

“业务精通，工作有思路、有方法。”这是王凤德与工商银行打多年交道后的评价。

2009年，万隆的抵押贷款已增至850万元。但公司当时正在进行高铁、地铁、核电用特种铜合金产品的国产化研发，资金需求量大。怎么办？鉴于万隆生产过程中电解铜用量较大，符合大宗商品存货质押的相关规定，工商银行烟台分行建议该公司利用存货质押融资。当年4月，该行采取大宗商品电解铜存货质押方式为公司发放贷款700万元。

资金的逐步解决，让万隆发展步入快车道。2011年末，该公司资产总额为20243万元，年实现销售收入14019万元，利润2736万元。虽然新产品研发不断取得成果，但万隆苦于没有项目资金，不能形成产能。2012年下半年，工商银行又为该公司年产5万吨新型节能变压器“非晶宽带”项目批复了五年期项目贷款9000万元，其中信用贷款7600万元。“这是山东的工商银行系统第一笔项目信用贷款。”工商银行烟台分行办公室主任郭善恩告诉记者。

目前，工商银行烟台分行正在对万隆高

性能铜材及复合材料深加工项目进行项目贷款前期准备工作。该项目总投资1.2亿元，申请银行项目贷款7000万元。开发区支行行长任晓燕介绍说，下一步，该行对万隆其他项目贷款、国际贸易融资等多品种、全方位的金融服务也在论证及前期准备中。除了在信贷资金方面给予大力支持外，工商银行还在企业引入私募股权融资过程中，积极为企业推荐投资方，多方帮助企业融资。

工商银行烟台分行行长陈国立表示，随着部分中小微企业积极转型升级所呈现出的新的金融需求特点，该行积极配合企业步伐，加快产品创新。目前，针对部分产业园区推出了标准厂房按揭贷款；针对部分改扩建盈利性不动产的客户，推出了经营型物业贷款；针对部分资金流转快的客户，推出了网贷通等创新产品。2014年上半年，该行累计发放小微企业贷款35.12亿元，支持小微企业客户达445户，涉及制造、批发零售、商务服务、文化创意、现代物流、节能环保、海洋经济等多个行业。

# 泰山保险：上半年保费收入增逾四成

□记者 王爽 通讯员 郭宝峰 报道  
本报济南讯 记者近日从泰山保险公司获悉，截至今年6月底，该公司上半年实现保费收入5.05亿元，同比增长46.97%，投资收益水平在全行业42家财产险公司中排名第6位。

据了解，通过在业务、管理、服务等方面创新推出发展举措，泰山保险实现了业务的快速发展。在服务方面，推行万元以下案件2天结案、市区30分钟内到达事故现场等五项理赔服务承诺。完成了移动查勘和GPS调度系统的上线，推进自主理赔队伍建设，及时妥善处理投诉。截至6月30日，滚动12个月件数结案率达93.44%，服务水平不断提升。在潍焦集团一氧化碳中毒事故中，泰山保险启动快速理赔绿色通道，应赔尽赔，能赔快赔。从接案开始，仅用了2天的时间就将103.02万元的赔款送到了保户手中。

在管理方面，构建总量管控与动态调整相结合的预算管控模式，推行机构分类管理和分险种核算，加大优质业务和盈利机构的投入。强化对总公司部门、机构KPI考核，突出品质导向及非车险结构导向，建立与发展目标匹配、与监管评价要求结合的考核机制。严格控制行政费用开支，推进降本增效。上半年，该公司综合成本率为120.98%，较2013年同比降低16.52个百分点，利润总额同比减亏3598万元。

在业务方面，创新农险新品种。积极开展农业保险，蔬菜大棚、牡丹保险等特色险种全面展开，政策性森林保险取得突破。食品安全责任险、安全生产、火灾公众责任、环境污染等责任保险在省内外部分市取得实质性进展。在烟台海阳市54个村开展农村家财险试点，服务农村城镇化建设。在

坚持常规业务渠道化销售模式的同时，着力构建网销、电销一体化的电子商务平台。目前，电子商务的研究论证已经取得阶段性成果，全国性泰盛保险销售公司已经获准成立。

此外，泰山保险作为注册地在山东的第一家全国性财产险企业，在服务地方经济建设中发挥了积极作用。目前，泰山保险已与济宁、聊城、潍坊、德州、菏泽、临沂6个市人民政府签署战略合作协议，并通过债券方式为省内市提供资金1.5亿元。以省内金融改革为契机，泰山保险与光大永明、阳光资产管理公司签订全面战略合作协议，协议引入行业资金100亿元支持省内经济建设。同时，该公司股权投资资格向证监会备案成功，参股山东金融资产交易中心，参股设立民间资本管理公司已获批复同意。

# 招商银行首家境外私人银行中心——

# 永隆私人银行中心正式开业

## 为内地和香港高资产客户提供综合金融服务解决方案

□ 赵光远

2014年8月5日，招商银行（股份代号：600036.SH及3968.HK）于香港宣布，首家境外私人银行中心——永隆私人银行中心在当地正式开业，永隆银行正式推出私人银行服务。该中心致力为内地和香港两地高端客户提供最佳的综合金融服务解决方案，帮助客户实现资产的价值增值，达至“财富传承、永远兴隆”的目标。这是自2012年成立永隆私人财富管理中心暨招商银行境外财富管理中心以来，两行在联动发展高端理财服务领域的又一里程碑。

致力于将永隆银行打造为招行跨境金融

服务特别是跨境财富管理服务的平台，是招行既定的战略目标。一方面，随着中国经济快速成长和资本全球化时代的到来，发展跨境财富管理业务已是大势所趋。另一方面，植根于香港高度开放的金融市场环境，永隆银行在开展财富管理业务方面具有得天独厚的优势。目前，香港金融机构的资产管理规模已超过10万亿港元，其中三分之二的资产来自于非香港的投资者，借助永隆这个境外财富管理平台，招行可以为高净值客户提供更加多元化、个性化的境外投资管道和资产配置方式，帮助客户更好地实现资产的价值增值。

2014年是招商银行并购永隆6周年，永隆会继续深化与招行的整合，大力推动联动

业务，充分体现协同效应，同时力争与招行合力构建境外一体化跨境金融服务平台，以提升竞争力，并增强盈利能力。过去两年，在私人财富管理业务上，两行的联动成绩赢得了香港市场和同业认同，特别是在跨境客户数、管理总资产和联动收益方面，均取得满意成效。在这个良好发展基础上，永隆私人银行服务将会以两地高端客户财富管理及传承作为服务重点，开展综合金融服务，为两地高资产客户提供更到位的全方位财富保障方案，如移民金融、家族信托、保险顾问、环球股票、跨境资产配置等服务，致力为他们提供最佳的综合金融服务解决方案。永隆私人银行以全球化的视野、本土化

的谋略，为客户的基业常青量身定做专属管理方案。每位客户皆有专属+N团队，除了专属客户经理外，更集结不同投资产品的专才为客户提供贴心服务。同时，为照顾内地、香港两地高端客户不同需要，备有开放式产品平台提供多元化全球投资及银行产品，更有全方位综合财富规划方案，为客户搭建合适信托架构，成立家族信托，提供信托受托人及在香港的信托行政管理服务。此外，为配合超高净值客户生活所需，永隆私人银行与不同范畴的专家携手提供涵盖各个生活领域的专属增值服务，协助客户实现财富稳健、资本增值的目标，与客户一同筹划未来，让客户家业长青，财富世代传承。

推广“绿色广场舞”概念，倡导老年健康生活，中信银行——

# “幸福style” 串联老年金融新内涵

□ 白洁 施广智

近年来，跳广场舞正在成为城市中老年群体强身健体的首选方式。“中国大妈”们一度将这种舞蹈从乡村的屋前空地，跳到了美国纽约布鲁克林日落公园。然而，在跳舞者获得快乐的同时，广场舞“扰民”问题也成为城市管理的一大顽疾。一边是热爱运动、丰富社区文化的“快乐舞者”，一边是追求安静、热衷品质生活的“城市人家”，二者间的矛盾与冲突看似难以调和。那么，如何让争议变为和谐，让健身与文明兼得？2013年，中信银行提出了“绿色广场舞”概念，通过对广场舞团体进行正面引导和举办广场舞大赛，倡导文明、健康的跳舞方式，让广大群众竖起了大拇指。

济南老年大学舞蹈队王女士告诉记者：“去年我们参加了中信银行举办的‘幸福style’幸福年华广场舞大赛”，第一次了解到“绿色广场舞”的概念，给了我们意外的惊喜。与以往其他老年赛事不同，该赛事更像是一个年轻的舞台，而且组织得很专业，让老年人这个群体重新获得了社会的关注与喝彩，而这也成为改变许多老人精神生活的重要转折点，之后越来越多的老年人想加入到我们的舞蹈队里一起活动。”

“绿色广场舞”是一个怎样的概念呢？

其实简单说，就是达到锻炼目的同时也追求一种邻里和谐。一是要选择较为空旷的地方，尽量离市民居住地远一点。二是要限制或降低音乐音量，最大限度地减小对小区居民的干扰。三是要限制时段，不能影响市民早晚上的正常休息时间。为此，中信银行自2013年开始举办“幸福style幸福年华广场舞大赛”，主办方在力求满足老年人展示自我需求、促进身心健康的同时，也希望将“绿色广场舞”概念推广开来。

中信银行相关负责人表示，“幸福style幸福年华广场舞大赛”不仅仅是一场属于老年人的娱乐狂欢，更是一场关于如何缔造老年“幸福”生活的思考，而这个命题也吸引着许多具有社会责任感的企业参与其中，并在其自身领域中为老年人做到更多。只有真正做到为老年群体着想，他们的生活才能真正“绿色”起来。

据笔者了解，尽管没有华丽的舞台布景，但是“幸福style幸福年华广场舞大赛”所带来的独特魅力，深深吸引着全国各地中老年人的热情参与。现如今，许多老人都面临独居的晚年生活，尽管衣食无忧，但精神与娱乐的匮乏已成为他们的最大敌人。中信银行举办的广场舞活动为老年人带来了新的活力，在这里，他们可以练舞蹈、交朋友，更有专业的舞蹈老师教导如何健康

地进行广场舞活动。更重要的是，比赛外，中信银行还会用实际行动帮助广场舞相关群体，甚至为她们免费提供服装道具及音响设备，支持她们的娱乐活动。

以往提及老年客户活动，想到最多的便是义诊、医疗器械优惠等生活保健项目，但数据显示，精神生活匮乏与寂寞感才是老年人群体的最大“敌人”，面对“空巢”困境，帮助老人重新融入社会，建立快乐健康的心态，是值得社会深思的课题。搭建一个平台，组织老年人健康、丰富的文体活动，或许是一种积极的尝试。说到当初选择以广场舞大赛的方式打造老年客户活动，活动组织方人员表示，中信银行始终关注对老年人的金融服务，多年服务老年群体的经验，让他们认识到，社区的普通健康义诊、开展讲座等无法切实解决老年人生活的最大问题，摆脱孤独寂寞，重新融入社会才是他们最需要的。

除广场舞大赛外，中信银行多年来一直大力推动老年金融服务升级。中信银行老年专属卡——幸福年华卡的服务不仅包含有储蓄、理财、基金等金融的服务，还附加了专家预约、电话医疗咨询以及商户优惠等增值服务。据悉，中信银行希望通过自己的努力，吸引更多具有社会责任感的企业加强对老年群体的关注，同期共推