

党建力量 鲁信集团协办 金融一线行

山东信托打造党建“家”文化

□ 本报记者 李铁

经营业绩连续多年大幅提升,受托管理资产从几年前的七八百亿元到最高达3000多亿元,利润实现翻番,山东省国际信托股份有限公司(下称“山东信托”)何以取得如此成绩?山东信托党委书记、董事长王映黎说,信托行业呈现出员工年龄轻、知识层次高、经营风险大的特点,必须坚持以人为本,以优秀的企业文化吸引人才、留住人才,并规范行为、统一思想。如何建立优秀的企业文化?基础在党建。

近年来,山东信托紧紧围绕鲁信集团党委决策部署,深入开展“三严三实”专题教育和“两学一做”学习教育,不断加强党的建设,积极构建鲁信集团党委提出的党的建设、思想政治、党风廉政建设“三位一体”工作新格局,并立足自身特点,开展系列活动,努力营造和谐“家”文化,探索出了一条抓党建、促发展、聚人心的国有企业党建特色之路。

传承“家庭”优秀文化

“家”文化是凝心聚力的黏合剂,而永续这种文化的核心是新老传承,通过传帮带,为年轻员工的成长铺路搭桥,以师

傅带、自己学、促成长的方式,山东信托锻炼和培养了一批又一批业务骨干。

山东信托纪委书记张永兴是一位老员工,1987年毕业于就来到了公司,作为一名既懂外语又懂专业的人才,也曾面临很多其他单位开出的高薪诱惑,但他依然选择留下。“不仅是物质激励,更重要的是人文关怀。”张永兴说。如今的他,被同事们亲切地称为“鲁信一号”。同时,身在管理岗位的他,也在身体力行将自己的经验和心得传授给后来人。

当前,增强员工特别是青年员工的归属感,是激发公司内在活力的关键。山东信托员工平均年龄为34岁,硕士以上学历占比超过70%,他们思想活跃,注重个人价值的实现,工作目标就是提升他们的思想境界、认可企业文化。

作为该公司最年轻的“80后”业务部室负责人,李继蔚刚刚入职时,担任他“师傅”的是公司现任副总经理宋冲,宋冲最初的师傅则是公司现任总经理万众。

万众担任业务部室负责人时,部室对外业务开拓秉持“以服务创造感动”,对内锻炼队伍注重“身体力行传帮带”,遇到重大任务,自己以身作则顶上去,其他员工受到潜移默化的影响,自然形成部室的特色文化并内化于心、外化于行。如

今,李继蔚正将自己从前辈继承过来的信托文化传承给团队中的“90后”员工。

吸纳优秀成员进党组织

党组织在山东信托这个大家庭中扮演什么角色?王映黎表示,这是企业可持续发展的保障,将家庭中最优秀的成员吸纳进党组织,善于选择党员、培养党员和使用党员,从而充分发挥基层党组织的战斗堡垒作用和党员的顶梁柱作用。

宋冲以“白马股”和“黑马股”来形容挑选好苗子。他解释道,“白马股”是指思想坚定、积极向党组织靠拢,业务素质又高的员工;“黑马股”则是通过思想工作,吸纳业务骨干向党组织靠拢,成长为“白马股”。

2015年入党的山东信托投资银行部经理林冠蔚就是他说的“白马股”。林冠蔚告诉记者,入党之前,面对工作上的难题,更多的是与自己对话;入党以后,能够以更高的标准来指导自己攻坚克难。今年8月份即将成为正式党员的李继蔚就是“黑马股”。自成为入党积极分子以来,以党员的标准来要求自己,让他能够更加严守纪律红线。

以党员的标准自我要求、自我约束也契合了山东信托的行业特点。宋冲介绍,

公司14个业务部门,业绩排名靠前的部门经理都是党员,加入党组织,就多了一层组织的监督,时刻为青年骨干敲响廉洁从业的警钟。

廉洁从业教育常态化

“家”的文化不仅包含温情,也同样有着制度的硬约束。王映黎坚信:“确保每位员工不犯错、不掉队、不触线,既是对山东信托这个大‘家’的保护,也是对员工小‘家’的保护。”

廉洁从业教育已成为企业经营管理体制中的重要一环,山东信托将每年首个工作日作为廉洁从业教育日扩展到“三新三课”,除了新年上班第一课,还将新任提拔第一课、新员工入职第一课都固定为廉洁从业教育日,推动廉洁从业教育的制度化和常态化。

同时,山东信托党委始终不懈推进党风廉政建设,对员工做到“制度上约束,工作上信任”。积极开展“四风”纠治工作,严格执行中央“八项规定”、“六项禁令”以及上级党委的各项规定,坚决查处发生在干部职工身边的“四风”问题。王映黎说,山东信托在业务方面通过一系列制度建设,签订廉洁责任书,严格执行考核标准,杜绝员工犯错的可能性。

农金快线

润昌农商银行 深化金融服务 助力实体经济发展

今年以来,润昌农商银行准确研判市场形势,加快结构调整和转型发展,不断完善产品及服务,进一步拓展中小客户群体,助推实体经济稳步发展。

在经济新常态下,该行加大对新型农业经营主体、小额农户、消费类贷款及中小微企业的支持力度。目前城区支行已全部开办住房按揭贷款业务,计划开办家用汽车按揭贷款业务。截至6月末,已完成签约高端客户37户,核心客户59户,基础客户98户。新增授信客户92户,金额3273.7万元,授信67户,授信金额2211.4万元。通过举办“关爱下一代”之“状元来了”公益活动,聘请农业专家为大棚种植户现场授课等活动形式,进一步拉近与客户的距离,提升“家庭银行”品牌认知度。按照“边探索、边实践、以点带面、循序渐进”的思路,逐步让“家庭银行”商业模式在冠县落地生根。(张相俊)

邹平农商银行 扩户增面实现营销模式新突破

今年以来,邹平农商银行探索建立“核心客户带动上下游客户”一体化营销体系,以“扩户增面、靶向营销”为目标,与优质企业开展深度合作。

该行针对金中意国际家居博览中心推出对公类、个人类、电子银行类“一揽子”金融产品。针对山东圣豪商贸有限公司,该行定期与其合作开展“产品推介会”,对公司类客户推出主办行、应收账款抵押业务,对联营户推出商铺贷、“速贷通”等信贷产品,同时以理财产品、电子银行产品优惠活动等实现辐射上下游客户。(张波之 刘振)

金乡农商银行 推出“宜家贷”信贷新产品

8月初,金乡农商银行根据本地实际,推出“宜家贷”家庭贷款新产品。

“宜家贷”贷款是指由该行向服务辖区内的农户、个体工商户、城镇居民等家庭发放的贷款,用于个人消费、农资购买、生产经营等用途,贷款由18岁至55岁之间的其他家庭成员提供担保。该信贷产品最大特点是出家庭成员提供担保,解决了在经济下行压力较大的环境下担保人难找的问题。(朱振兴 周文文)

无棣农商银行 筑牢党风廉政“生命线”

无棣农商银行认真做好党风廉政风险防控工作,提高干部职工廉洁自律意识,为完成下半年各项工作目标提供可靠保障。

该行党委扎实开展“两学一做”学习教育,并组织专题培训,规定每周二为集中学习日,学党章党规、学系列讲话,确保政治方向正确,组织领导有力。并在全行大力开展“全面依法治行、从严治行”活动,通过立即响应、整章建制、组织落实,营造氛围、落到实处、收到实效。(王旺)

金乡农商银行扎实开展信贷业务“排风险、堵漏洞、强管理”活动

为加强信贷资产管理,进一步排查风险,化解和防范信贷风险,金乡农商银行在全行开展了信贷业务“排风险、堵漏洞、强管理”活动。

为确保排查活动取得实效,该行制定了《金乡农商银行信贷业务“排风险、堵漏洞、强管理”活动实施方案》,细化排查实施工作。(赵立 高磊)

鲁证期货场外期权参考价格

Table with columns: 期货参照2016.08.08收盘价(单位:元), 品种, 期货合约, 期货价格, 期权到期日, 执行价格, 看涨期权, 看跌期权. Rows include 沪金, 棉花, 铁矿石, 豆粕, 棕榈油, 螺纹钢, 橡胶, 白糖.

法律声明

以上所提供的数据仅供参考,所提供的期权报价仅供参考。本公司是根据各期货品种15:00的收盘价计算的期权价格,因此该数据是一个静态数据,不能作为可成交的价格。期权价格会随着期货行情的变化而改变。因此,实时期权价格请咨询公司场外衍生品部。在符合相关法律法规的前提下,本公司不保证所提供的数据没有任何错误、遗漏、不确,及有损报纸之使用或不能使用,或因报纸之运作中断、缺陷、运作或传递之延迟,或系统失灵而导致任何人财产损失或损害,本公司概不负责。以上所包含的数据不应视为出售要约、订购邀请或向浏览人士提出的任何投资建议。以上数据是接近于期权的价格,若要需件件查阅或网站详细报价,请联系鲁证期货场外衍生品部。欢迎垂询 Tel: 0531-81678883 Fax: 0531-81678881

平安证券APP 下载热度持续攀升

□记者 刘兵 报道 本报济南讯 8月3日,平安证券宣布旗下“平安证券”APP在苹果IOS应用市场排名提升至历史榜单最高位,在免费理财类应用中排名第23名,跃升至传统券商行业第一位。据悉,IOS平台的榜单主要根据用户对APP的搜索热度进行排名,平安证券APP的下载热度排名从2016年3月的100位左右大幅提升至30位以内,意味着更多用户在选择理财应用时优先选择了平安证券APP。

平安证券相关负责人介绍,为了提供更优质的移动端用户体验,平安证券率先建设APP专属的全线开发团队,为用户体验保驾护航。自2015年发布以来,APP功能快速进行升级迭代,不断完善炒股功能,新增智能资产配置和其他丰富的理财服务,并集成开户与积分活动,形成完整的一站式理财平台框架。



农行山东省分行首家 新概念银行亮相济南

□记者 王新雷 通讯员 朱沙 陈东林 报道 本报济南讯 8月8日,记者来到位于济南市历城区花园路的农业银行新概念银行。据介绍,这是目前农行山东省分行系统首家亮相的新概念银行。记者看到,新概念银行围绕客户动线,设置了客户引导区、信息发布中心、理财服务区、对公业务区、自助银行区、休闲等待区等9大区域,并对灯光、音乐采用智能分区控制;星空穹顶、落地玻璃、弧形存取款机和自助设备集群式布放,打破了传统的网点设计理念,体现了现代感和科技感。农行山东省分行副行长兼营业部总经理曹世勇介绍:“新概念银行的设立,运用了互联网思维,着力打造‘渠道交互、服务体验、客户维护、产品营销’的线下中心和旗舰店。同时,设计新、技术新,布设了智能导览台、金融产品点播机、3D全息贵金属展示机、手机同屏等智能设备。在体验方面,客户可以获得远程专家、人机互动、车号识别、上网冲浪、商务洽谈等差异化金融服务。”

▲客户在该行的智能导览台查询各功能分区路线图和介绍

撬动社会资本解决周转难题 银行创新服务提供续航动力

金融助力济宁中小微融资

□ 本报记者 刘兵 本报通讯员 朱安腾

“融资难吗?确实难!但在济宁,像我这样规模不大的小企业,在筹集资金上还是有路子的。”济宁市当地一家石材厂老板告诉记者。近日,记者跟随山东财经大学社会实践重点团队就中小微企业金融服务现状开展调研,了解济宁当地中小微企业发展困境。近年来,受经济下行压力持续影响,融资难、融资贵成为困扰民营企业,特别是中小微企业的发展难题,而我省正在着力破解这个难题。“企业需要长期贷款时,往往还是去银行办理,银行利息上相对低一些。”济宁当地不少中小微企业家感慨,“以前贷款比较难,现在相对容易一些了,特别是不少银行陆续推出了一些新产品之后。”

“济宁银行作为本地银行,以服务济宁经济发展为宗旨,近几年,银行贷款总量的90%投向中小企业和个体工商户,中小企业

和个体工商户占贷款总数的99%。”济宁银行微贷中心总经理陈亮说。据介绍,截至去年末,济宁银行微贷中心已累计发放贷款41.17亿元,支持个体工商户、小微企业3.08万户,其中大部分为10万元以下的小微企业。

早在2010年10月,济宁银行针对中小微企业推出了专门的“微贷宝”服务。“银行的客户经理带着产品走出去,走进工厂企业,走入商场店铺,走到田间地头,使得小微企业客户足不出户,就可获得贷款信贷支持。”济宁银行行长李印喜介绍说。

工商银行济宁分行在小微企业服务方面,以“小额化、专业化、标准化”为导向,在去年成立市行小微金融业务中心基础上,今年又优化服务模式,重点围绕各类弱周期行业的小微企业客户,创新推广门面房抵押贷款、票据直贴、网贷通等新型业务。

“今年上半年,工行济宁分行新拓展小微企业有贷客户66户,累计投放贷款19.23亿元,目前授信的小微企业客户已达627户,

贷款余额达35.12亿元。”工商银行济宁分行小微金融业务中心总经理范雪霜介绍说。

除此之外,济宁市中小企业局以公共服务平台为平台,推出了政府购买服务的“中贷贷”项目,撬动更多的社会资本来解决企业在融资过程中的贷款周转难题。

“2015年我们引进浙江中安金控有限公司,作为全市首家社会化转贷服务项目企业,到目前已经有一年多了。从运转效果来看,达到了满足广大中小企业‘短快急频’的贷款周转需求,有效压缩了因周转资金难造成的民间借贷隐患,稳控了金融风险,实现了政府、企业和金融机构的共赢。”济宁中小企业局副局长王兆金介绍说。

据悉,“中贷贷”项目从投资规模到服务企业数量都实现了预期目标,初步估算年均服务中小企业转贷规模达50亿元以上,极大地缓解了济宁中小企业融资难、融资贵问题。

解决中小微企业融资难、融资贵问题需要多方合力。8月3日,围绕企业融资难、融资贵等问题,我省专门召开全省金融支持实

体经济座谈会。“立足我省普惠金融服务短板,我们牵头研究制定发展规划,着力改善小微企业的金融服务。鼓励组建面向小微企业的专营机构和专业支行,支持向小微企业延伸网点和服务。规范银行业服务收费,严格落实小微企业收费优惠政策。”山东银监局局长陈颖表示。

“充分发挥再贷款、再贴现等政策工具对利率的引导作用,运用支小再贷款发放的小微企业贷款利率不超过再贷款利率3.5个百分点。加强与银行间市场交易商协会沟通,支持我省企业在银行间市场发行中小企业集合票据等债务融资工具;支持符合条件的地方法人金融机构发行小微企业金融债。”人民银行济南分行副行长刘健对政策的实施框架进行了更为具体的分析。

此外,记者从山东保监局获悉,面向小微企业的小险贷,我省财政给予企业保费30%的补贴,并将会同其他相关部门探索建立小微企业信用共享平台,协调金融机构共享小微企业关键信息,提升风险识别能力。

邮储手机银行 优惠精彩享不停

如今,人们的生活节奏越来越快。如何才能既快捷又省钱地办理转账汇款呢?还是让邮储手机银行来帮您吧!

与银行柜面相比,使用邮储手机银行可以免去排队堵车的烦恼,只要一部手机便可足不出户轻松办理;与网上银行相比,目前在手机银行上进行的所有跨行、异地转账手续费全免,让您真正享受更多实惠。

在优惠的同时,邮储银行还推出了手机银行大额转账功能,以满足客户的大额转账

需求。您只要是邮储银行个人网银UKey+短信客户,并已在邮储银行任一网点办理手机银行业务,便可通过相应维护开通大额转账功能,最高可转账200万—1000万元!

经过近年的快速发展,邮储银行手机银行的功能也在不断完善,不仅可以办理银行账户查询、转账汇款;还可以信用卡还款,购买基金、理财、贵金属、国债等产品;还可以手机充值、便民缴费、购买机票、电影票;邮储银行第三方存管业务也

已经正式上线,想“炒”股的客户赶快来邮储银行开户吧。

为回馈客户的支持和厚爱,邮储银行还开展了“亿路有你”系列优惠活动。除了手机银行转账汇款免收手续费外,个人网银5000元以下的跨行、异地转账交易手续费也全免;手机银行激活“扫”话费活动,客户通过开通使用邮储手机银行,就有机会获得1元充10元话费的机会;另外个人网银也推出了支付满百抽奖活动,每天送出一部

Apple watch;关注“邮储银行电子银行”微信公众平台,点击生活服务一粉丝福利,每周一到周四,一元秒杀,半价团购、抢红包,各种精彩活动等您来,瞬间乐翻全场。

还等什么,赶快来邮储银行开通手机银行吧!

