

创新是最强竞争力

——访中国民生银行济南分行党委书记、行长张春方



高端对话

□ 本报记者 李铁
本报通讯员 冯璐

11月15日，是中国民生银行济南分行设立15周年的日子，过去15年，不仅是山东省金融市场的加速发展期，也是该行不断创新、积极转型重要阶段。据了解，截至目前，民生银行济南分行全辖资产总额达1265亿元，各项存款余额1046亿元，各项贷款余额844亿元，在济南共设21家营业网点，二级分行布局临沂、潍坊、东营、济宁、泰安、淄博、聊城7个市，并在蓬莱开设1家村镇银行。

“这是民生银行济南分行不断创新、积极转型的结果。”在该行党委书记、行长张春方看来，自2001年成立以来，该行在总行的战略指引下，走出了一条具有民生特色的跨越式发展道路。在经济发展进入新常态、利率市场化进程加快，互联网金融大潮席卷银行业的大背景下，该行已经提前布局，因势而变，通过管理创新和业务创新，有能力为客户提供体验更好、流程更优、效率更高的金融服务。

创新引导转型发展

张春方在接受记者采访时提到，民生银行济南分行过去十五年的创业发展历程，就是一部以创新为核心主题的发展史。该行始终以敢为人先的创新精神开拓转型发展之路，把握佳时代发展机遇，逐步夯实了发展基础。这十五年中，民生银行济南分行通过主动创新，成功把握了四次重要的发展机遇。

第一次是在成立之初，作为山东省内开业较晚的股份制商业银行，民生银行济南分行创造性地提出“在发展中调整经营战略”的理念。在这种思路指引下，客户需要什么服务，民生银行就订什么样的产品，在帮助客户收益的同时实现银行的发展。开业不久，该行快速打响了民生银行的牌子，在济南金融界站稳了脚跟。开业第二年，就一口气开了4家同城支行，创造了令业界惊叹的民生速度。

第二次是在2005年，民生银行在全国银行业中率先实行了公司行业部体制、事业部制、支行零售专营化等一系列改革。济南分行将这些改革快速落地，成功实现了组织机构再造和专业化销售的营销新模式。改革后，该行的市场规划和营销能力明显增强，培养了一支客户信赖、服务高效的团队，同时为打造“客户中心型”金融服务机构，奠定了制度基础，为全面流程再造积累了宝贵的经验。

第三次是在2009年，民生银行小微金融战略全面展开，济南分行用了不到2年的时间，小微贷款余额就达到100亿元，小微客户数量达到了1.5万户，支持了约5万人就业。随着小微战略的推动，济南分行各项经营指标和品牌形象一跃成为省内股份制银行第一梯队。

第四次是2013年以来，民生银行深耕细作“社区金融”，深入贯彻国家“便民、利民、惠民”的普惠金融战略。济南分行依托全辖96家社区支行，将业务进一步继续下沉，还原银行零售业务的宗旨，并将传统金融服务和非金融服务充分结合，为社区居民服务。由于布局早、执行快，该行正在积极探索社区金融盈利模式，把社区金融打造成为提升盈利能力的有力抓手。

创新服务经济发展

张春方表示，银行机构要以服务实体经济为己任，牢牢把握客户需求，持续增强服务功能、拓展服务领域、创新服务品种、丰富服务手段，在多层次金融体系中形成竞争优势，在推动实体经济发展中促进自身转型升级，实现与实体经济的良性互动。

民生银行济南分行集中优势资源，支持重点项目，根据全省战略规划和重点发展方向，加大了对重点领域的信贷资金投入。通过投行、资管、产业基金等方式，为地方政府重点项目、重点企业提供金融支持。该行还通过对高污染、高能耗、产能过剩行业企业主动进行结构调整，腾出更多信贷资源支持中央和地方政府要求重点支持的行业。

民生银行济南分行一直重视对科技创新型企业的金融支持。近年来，该行提升专业化服务能力，成功办理了城市绿动力提升工程项目融资、影视文化产业基金等多项金融创新项目，有力支持了省内企业的发展。民生银行济南分行还将小区金融、小微金融作为践行普惠金融的有力抓手，拓展普惠金融的广度和深度。该行目前正着力打造“战略引领、跨界互联、惠惠共赢”的小微金融服务升级版，打造“专业化、连锁化、品牌化的金融超市”式的小区金融商业模式，并将小微金融和小区金融业务结合，创新普惠金融服务模式。

创新提升管理水平

张春方介绍说，管理创新始终伴随着民生银行济南分行。十五年来，该行结合市场的变化和当地经济发展的实际情况，持续推动管理创新，不断适应商业银行业务内外环境，在市场中保持较强的竞争力。记者了解到，该行明确要求各单位都有创新职责，都要自选创新课题进行研究，将创新目标和任务分解到各个单位和中后台支持部门，将创新研究应用纳入到对职责要求和考核当中，并将优秀创新成果进行复制和推广。

该行创新了营销推动团队和IT开发团队协同作战的模式，快速响应市场、提升客户体验。在新的业务推动模式下，给客户的直观感觉就是市场团队不仅对银行的核心业务非常熟悉，同时也有丰富的IT前端开发经验。这种双效开发模式，进一步提升了市场竞争力。

竞争日益激烈的市场对银行从业人员素质的要求也进一步提高。民生银行济南分行打破传统的“育人”机制，创新设立轮岗制度，并作为常态化工作固化到各单位的人才培养规划中，加强一线业务人员和二线推动支持人员的交流，促进人员主动换位思考，进一步提升了员工的综合素质。

创新赢得未来先机

在采访中，张春方说，面对新的发展形势，民生银行已经提前谋篇布局，依托创新基因和创业激情，全力赢得未来发展先机，继续谋求“弯道超车”。据介绍，去年以来民生银行总行全面启动了“凤凰计划”，主动迎接利率市场化挑战，提出实现以客户为中心的全面变革转型。“凤凰计划”涉及的业务流程、管理架构、产品服务创新在世界银行发展史上都是罕见的，很多方面都是首创。2016年，济南分行明确提出了以创建标杆分行为目标的三年发展规划，已经将总行“凤凰计划”项目一号工程的成果和先进经验及时落地到各项经营管理工作，就是要提前谋划，建立优势。

张春方表示，民生银行济南分行将通过大数据分析建立模型，根据数据挖掘结果开展精准营销。以互联网思维创新产品和流程，推进流程银行建设，加强数字化创新，强化电子渠道建设，持续优化手机银行，推进直销银行、支付平台建设，丰富应用场景，提升便捷性、安全性和体验性。

农行山东省分行 务实开展“进走访”

□ 记者 李铁 报道

本报济南讯 近期，山东农行系统各分支行负责人深入企业开展“进走访”，及时解决企业在生产经营中的难题。在“进走访”活动中，农行山东分行加大产品创新，拓宽服务渠道，对接企业多元化融资需求，为企业提供全方位金融产品，通过“产品+渠道”组合创新，主动打通业务通道，丰富服务客户的手段，尝试为客户提供多维服务。

其中，农行德州分行筛选81个企业和项目作为“进走访”目标，进入生产现场进行实地走访，了解企业生产经营、融资情况及金融服务需求，梳理了融资困难环节，逐户量身定制服务方案。农行聊城分行“进走访”活动，筛选10个重点项目，10个民营企业，1个创业园区，按照客户、项目规模，成立走访团队，采取分包客户的方式，逐个进行走访，确保辖内目标客户全覆盖，主动对接全市区域经济发展规划和“十三五”规划，抓好在建、拟建重点区域项目营销储备，积极介入市重点建设技改项目、“六百工程”、城镇基础设施等项目，以及县乡公路、大小班额、农网改造及重大水利项目的对接，为项目提供一揽子综合服务。

平安银行济南分行 “进走访”解企业融资难

□ 记者 王爽 报道

本报济南讯 近日，平安银行济南分行按照山东银监局统一部署，积极组织各级行负责人深入了解企业、项目、园区生产经营状况和融资需求（下称“进走访”），进一步创新金融产品，改进金融服务，缓解民营企业融资难、融资贵问题，支持全省供给侧结构性改革。

泰山体育产业集团是国家体育总局器材定点生产基地，同时也是中国田径协会、中国体操协会、中国拳击协会等多家国家级体育协会定点生产企业，目前已通过国际足联、国际田联、国际足联等国际认证，2004年底获得中国体育用品质量监督检验中心检验认证，目前企业是亚洲取得专项器材国际认证最多的企业。

“进走访”过程中，平安银行济南分行行长刘志刚带领行领导班子、公司银行部、投资银行部等部门，通过多次走访，了解到企业的民营企业性质导致其在各家银行存在融资难、融资贵的问题。平安银行济南分行立即将该企业情况向总行进行了专项汇报，邀请总行公司部牵头成立的“客户经理+产品经理+风险经理”的专家团队，团队成员来自总行、医疗健康文化旅游事业部、济南分行、支行，并明确了不同角色的工作职责；通过总分、支行的三级联动机制，平安银行从金融视角阐述了支持企业发展的规划建议，形成了银企战略合作的整体方案。截至10月末，已经为企业累计核定授信超过10亿元，其中信用类贷款超过50%，表内贷款执行基准利率，有效支持了民营企业的日常流动资金需求，解决了其融资难、融资贵的现实问题。在平安银行支持下，泰山体育产业集团2016年产值预计将实现百亿元。

除资金需求以外，泰山体育产业集团已与平安银行总行开展了全面战略合作。平安银行济南分行利用平安集团的多牌照资源优势，为企业代理产险购买，积极降低企业经营成本；将“知鸟”培训系统推介到企业学习型组织建设中，有效降低企业管理成本；企业作为“平安文旅荟”成员，与平安银行其余核心客户一起共同参与特定商业模式的合作，参与各地政府的整体开发规划和招商引资谈判；目前双方正在探讨在产业基金、资本市场、大数据等领域的合作。

泰山体育产业集团的服务案例只是平安银行济南分行“进走访”活动的一个缩影，截至10月末，平安银行济南分行表内外融资构成中民营企业比例已经超过了85%。

外滩云财富交易量 突破100亿元

□ 记者 李铁 报道

本报上海电 记者从汇付天下获悉，截至11月8日，该公司旗下外滩云财富平台仅用了312天，2016年交易量就突破100亿元大关。

据悉，外滩云财富平台目前有2000多只产品，涵盖活期产品、短期小额理财、公募基金等。除了“全产品”以外，该平台还积极将先进的金融技术应用到财富管理之中，目前已经推出的创新技术包括“智慧投资”和“投资导引”。“智慧投资”工具除了基金定投功能之外，即允许投资者定时、定量、定向对公募基金产品进行投资外，还设置了止损机制，投资者可设置5%—50%的目标获利点，当收益到达获利点后，系统自动赎回公募基金，让账面浮盈及时落袋为安。“投资导引”则根据用户的年龄、收入、风险承受能力以及风险承受意愿进行评估，通过大数据分析判断投资者的风险等级，为投资者推荐保守型、稳健型、平衡型、成长型和进取型五类产品组合，从而为其量身定制资产配置方案。

捷信“消费金融+足球” 助力中国足球发展

□ 记者 李铁 报道

本报济南讯 11月12日，捷信消费金融有限公司携手山东鲁能泰山足球俱乐部在泉城济南举办“足球有梦，捷信伴飞——2016捷信-鲁能梦想公园足球少年日”公益足球深度体验活动。

来自山东鲁能泰山足球俱乐部的专业教练和山东鲁能泰山队的现役球员，与100多名爱好足球的小朋友联袂上演了一场快乐足球教室活动，他们还给孩子们进行专业的足球技巧指导，让孩子们在学习足球知识的同时，享受足球运动的快乐，并深切体会其中的公平竞技精神。活动期间还举行了公益捐赠仪式，捷信向参与活动的济南市历城区柳埠镇黄巢小学的山村小学生们送上了暖心礼物。

内地基金业 积极备战深港通

据新华社上海电 技术层面准备工作就绪，意味着备受关注的深港通正呼之欲出。内地基金业积极备战深港通，期待把握跨境双向投资新渠道带来的业务和市场拓展机会。

上投摩根基金管理有限公司宣布，已于近期成为获得深港通下港股通业务交易权限，成为首批获此权限的基金公司之一。

事实上，在积极争取深港通下港股通交易权限之前，各大基金公司已经开始通过推出沪港深主题基金等相关产品的方式提前备战深港通。

12日，海富通基金旗下沪港深灵活配置混合型基金发布基金合同生效公告。华泰柏瑞新经济沪港深混合基金正在发行中。而根据凯石金融产品研究中心的数据，截至9月末以“沪港深”为主题的公募基金已达39只。

在深港通渐行渐近的背景下，今年以来沪港通下港股通出现了持续资金净流入。截至14日收盘恒生指数年内上涨1.4%，表现远好于同期深证成指-13.88%。尽管如此，深港通开闸之后港股通的投资前景仍然被以基金公司为代表的机构投资者看好。

值得注意的是，10月以来人民币兑美元汇率持续走低，中间价接连创出六年新低。基金业内人士提醒，内地投资者无论是通过港股通直接投资港股，还是“借道”沪港深基金间接投资港股，都需要考虑汇率波动，并及时关注境外市场的变化。

中国人寿“鑫福赢家”保险组合计划上市

□ 本报记者 李铁

近日，中国人寿推出“鑫福赢家”保险组合计划，在提供风险保障的同时，能够给客户带来财富的增值。该计划包含国寿鑫福赢家年金保险、国寿鑫账户年金保险（万能型）（铂金版）（即“累积账户”）等多款产品，符合一定条件的客户还可以同时组合国寿鑫账户两全保险（万能型）（钻石版）（即“追加账户”）。

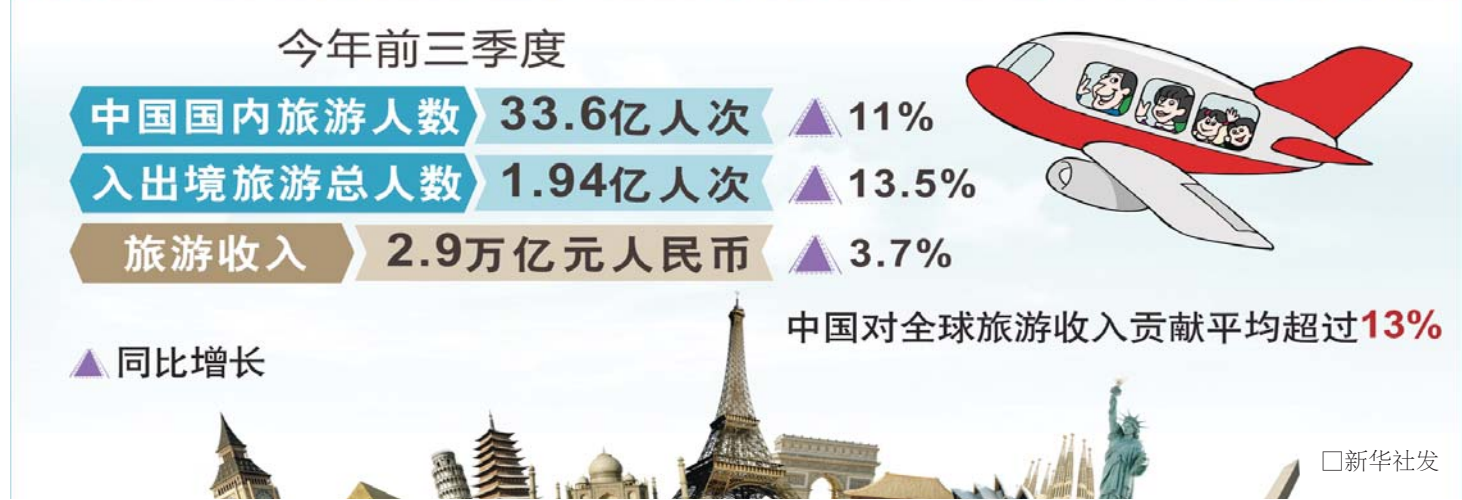
据了解，该保险组合计划具有几大特点：保障涵盖广。该组合计划创新设计，关爱金领取前主要侧重提供持续的“资金流”，关爱金领取后主要提供意外伤害身故保障，契合了人生不同阶段的需求；首笔返还高。该组合计划将首笔返还的生存保险金提升至首期保费的20%，更具市场竞争力；所交保费返还早。该组合计划将领取年龄最早提前至30周岁，更大程度地满足了客户所交保险费快速返还的需求，同时使得资金更早进入“累积账户”；创新“双账户”。

“万能账户”由原来的“单账户”升级为“双账户”，若客户在选择主险的基础上组合“累积账户”和“追加账户”，则可按约定将生存保险金、关爱金转入“累积账户”，也可将闲散资金注入“追加账户”，“双账户”均可享受结算利息。

简单而言，“鑫福赢家”保险组合计划

可为客户提供更完善的保障和服务，帮助客户实现：一份投入、两个“账户”、多重选择。以一名30岁男性为例，如果投保“鑫福赢家”保险组合计划，选择40岁领取关爱金，5年交，年交保费10万元，则保单生效10天后即可领取2万元生存保险金，31至39岁每年领取1382元，40岁关爱金领取日按照所交保险费（不计利息）返还50万元，41至88岁除每年享受207.3元生存保险金的同时还额外享受50万元的意外伤害身故保障。若该客户选择将生存保险金、关爱金转入“累积账户”，同时用“追加账户”来存放闲散资金，则可同时享受“双账户”所提供的双份资金安排，让保障更全面。

中国已连续四年成为世界第一大出境旅游消费国



价格指数保险为农民种植保驾护航

中华财险山东分公司为安丘葱农户均赔付4350.39元

□ 本报记者 刘兵
本报通讯员 王峰

今年夏季，大葱价格较低，曾一度从6月份的0.6元/斤下降到7月20日的不足0.2元/斤，下降幅度为69%，40天的平均价格仅为0.36元/斤，严重低于市场正常价格，不少农户收益受损严重。

“没想到这段时间大葱价格太低！幸亏买了保险，亏的那些钱都赔给我啦！”家住潍坊安丘市凌河镇的大葱种植户刘世安，因办理大葱价格指数保险，领到了中华财险山东分公司赔付的10769.2元保险金，避免了较大损失。

据了解，此次中华财险山东分公司共向安丘地区1600余名葱农投保发放706.07万元赔款，户均4350.39元，赔付率达384.61%。

中华财险山东分公司农险部总经理姚国强向记者介绍，按照安丘大葱价格指数保险条款约定，在保险期间内，当保险大葱的实

际价格低于目标价格时，视为保险事故发生，保险人按本保险合同的约定负责赔偿。每亩的保险金额参照保险大葱前五年平均亩生产成本确定为3500元/亩。在具体的缴费方面，由于省级补贴70%，市县补贴10%，葱农只需承担20%的保费，大大降低了农户的投保成本。

据了解，在夏季大葱理赔处理结束后，该公司结合出险案例，进一步向其他未参保农户开展宣传，印发《大葱目标价格指数保险宣传告知书》和明白纸，扩大参保范围。截至目前，在11月16日至12月31日投保监测期内，共有6700余户投保大葱近4万亩，较去年投保农户数翻了4倍。

除了推出安丘大葱价格指数保险，中华财险山东分公司还着力创新保险服务，推出了其他多项农业保险，进一步提升农业产业升级，稳定农业种植预期。在被农业部命名为“中国马铃薯之乡”的枣庄滕州，中华财险山东分公司推出了马铃薯价格指数保险。据介

绍，该险种具有保险金额贴近物化成本、保费补贴支持力度较大、价格监测期间因时而定、目标价格设定科学合理、赔偿标准公开透明等特点。2015年，中华财险在滕州6个镇共支付赔款360余万元，亩均赔款100元，受到当地薯农欢迎。今年又在辐射效应的显现下，于滕州比邻区山亭区成功开展了试点。据了解，该公司在滕州，山亭仅春季马铃薯就累计支付赔款1380万元，受益薯农近8000户。

我国开办政策性农业保险以来，传统农业保险取得了快速发展，在降低农业生产风险、弥补农民灾后损失、提高农民生产积极性、促进农业生产等方面发挥了越来越重要的作用。然而，对农业生产经营中的另外一种重要风险——市场风险或价格风险则基本没有保障。随着市场经济的发展，市场风险对农业生产的影响越来越大，而农产品价格的波动不仅影响到农业生产者的收入水平，同时也直接影响到广大市民的消费福利水平。

“开展农产品价格保险试点工作，是利用保险手段进一步完善农产品价格形成机制，防范市场风险的一项强农、惠农、富农的重要举措。”姚国强表示。自2014年起，中华保险山东分公司开始摸索价格指数保险，利用保险手段来促进农业生产、稳定农产品市场价格、保障农民增收和市民消费，该公司签订金乡大蒜价格指数保险全国第一单后，又先后在枣庄、泰安、潍坊、临沂、菏泽、济南成功开办了马铃薯、大白菜、大葱、蒜薹等价格指数保险，规模不断扩大。

据了解，今年前三季度，中华保险山东分公司共开办25个农产品品种，涉及种植业、林业、养殖业、价格指数等方面。为更好的服务“三农”，让更多农户享受到保险带来的保障，未来3年内，中华保险将加大产品研发投入，进一步加强与当地政府和物价局的合作，围绕山东特色农产品这一主题，在不断总结、改进和创新的基础上，研发更多接地气、易接受、有特色的新产品。