以十九大精神统领思想行动 交行山东省分行奋发新作为

△11月13日，交通银行山东省分行举行党委中心组(扩大)学习视频会议，集中学习十九大报告，在全行掀起一轮学习十九大精神的热潮。 □摄影：卢鹏

△交通银行山东省分行年轻党员集体学习新党章及十九大报告，交流学习心得。 □摄影：卢鹏

□王爽

11月13日，交通银行山东省分行组织党委中心组(扩大)学习，由省分行党委中心组成员、各部门主要负责人、各辖行党委中心组组长分段领读十九大报告。通过这次学习，进一步加深了交通银行山东省分行对金融领域和党建工作各项新要求的理解和把握。

党的十八大以来，以习近平同志为核心的党中央领导全党全国各族人民，始终坚持稳中求进工作总基调，迎难而上，开拓进取，取得了改革开放和社会主义现代化建设的历史性成就。尤其是从金融领域看，5年来，金融业稳健发展，服务实体经济的能力持续增强，互联网金融深刻改变百姓金融行为和日常生活，包括交行在内的主要商业银行从“跟跑”到“并跑”，已成为举足轻重的世界级银行。

交行山东省分行将继续聚焦金融主业，密切关注形势变化、政策部署、监管要求、市场发展和客户需要，把党的十九大对经济金融工作的总体要求落实到改革发展和经营管理各项工作中去，围绕决胜全面建成小康社会目标以及“两个十五年”战略安排，结合全国金融工作会议要求，践行新发展理念，提升服务能力、创新能力和市场竞争力，为经济社会平稳健康发展和全面建设社会主义现代化强国作出新的贡献。

始终坚持服务实体经济，持续优化发展方式和信贷结构，更加主动精准地服务对接国家战略和重大项目，深入推动“三去一降一补”，大力发展绿色金融，加大对民生安居工程、小微企业、“三农”和扶贫等领域的支持力度，确保实现小微业务“三个不低于”目标，努力用金融的手段和力量推动解决发展不平衡不充分问题、解决社会难点痛点问题，助力供给侧结构性改革。

坚决防控金融风险，进一步强化新形势下的风险管理理念，巩固和深化国务院及监管部门系列专项整治成果，建立健全风险防范长效机制，压实风控主体责任，提升风控专业能力，始终保持案防高压态势，牢牢守住不发生系统性区域性风险的底线，切实发挥好国有大行市场稳定器和风险减压阀的作用。坚定深化金融改革，提升金融创新能力，在经营机构改革、考核分配机制改革、优化客户结构等方面多探索、多总结、多评估、多献策，通过深化改革释放新活力、获取新动能。

持续深化从严治党、从严治行，发挥好各级党委的领导核心作用，确保党始终总揽全局、协调各方。坚定不移地执行新时代党的建设总体要求，把管党治党的螺丝拧得更紧。持续推进实施交通银行“12345”从严治党方略，努力把交行党建36项重点任务抓出实效。深入推动“两学一做”学习教育常态化制度化，按照中央后续部署在全行开展好“不忘初心，牢记使命”主题教育，用党的创新理论武装头脑。坚持党管人才原则，创新人才政策，健全工作机制，建好用好高素质人才队伍。落实党委全面从严治党主体责任和班子成员“一岗双责”，健全党建考核机制，落实党委书记、党支部书记党建责任清单。持续深化党风廉政建设和反腐败斗争，坚持正风肃纪，压实党风廉政建设责任，深化重点领域治理，坚决遏制腐败势头，铲除滋生腐败的土壤，切实增强反腐倡廉的工作实效。

养就队伍一团春

——记新华保险济宁市曲阜支公司华剑部李兴杰

□孙培荣

11月2日早上，新华保险济宁市曲阜支公司华剑部大晨会（简称二早）现场，侯玉申主任正这样评价他们团队的带头人和团队：李兴杰经理是一位值得我们尊敬、有感染力、接地气、善于沟通、有思想的人；我们的团队是一支富有激情、有干劲、昂扬向上、有正能量的队伍。

李兴杰，2006年进入新华保险，大专学历。新华保险济宁市曲阜支公司华剑部经理，目前直辖部186人，育成部87人，合计273人，系曲阜支公司第一大部。2014年1月至2015年10月，业务十三月继续率为100%；2015年11月至今年9月份，业务十三月继续率月均为96.8%。

“我是辽宁人，来到曲阜，可以说是一个典型‘三没人员’：没熟人、没资源、没市场，完全是靠陌生拜访一步步走来的。”在谈到队伍和业务发展时，李兴杰深沉地说。“路选择对了，闷着头，坚持下去，就走开了，走宽了，也就走出了信心、走出了希望、走出了未来。”

队伍就要有精气神

人，要有自己的精气神。队伍，也同样要有队伍的精气神。“对于队伍的精气神，就是要有正气、有自己的清风，要养就队伍一团春，家和万事兴。”评价自己的队伍时，李兴杰如是说。

凡事，说起来容易，做起来难，做好做出成绩更难。侯玉申说：“李经理作为我们的带头人，她自身的激情、感染力、接地气的风格，在队伍中，人影响人，就慢慢成为了我们队伍的风气和精气神，队伍干事干净利索，气氛团结正气。”

从队伍的发展规律来说，领导人的精气神，是队伍风气的第一来源，也是重要的组成部分，一定程度上讲可以说是队伍精神的灵魂所在。

“我对象，现在就在我的部里，主要负责新人上岗以及理赔服务工作。我认为，对于队伍和业务的发展，必须要处理好家庭和工作的关系。当然，一个人，如果连自己的家庭关系都处理不好，工作也就不会太好；维系好家庭关系是一种能力，凡事都是在比较取舍，必须要统筹好时间，利用好时间差，合理安排。家庭和谐、工作和顺，这样小圈子风气影响大队伍风气，家庭、工作、队伍一团和气一团春，凡事成功的可能性就大。这些年来，我是这样想的，也是这样做的，当然，事实也摆在这里。”谈到家庭和工作的关系时，李兴杰有点兴奋和坚定地说。

队伍发展的过程，就是业务发展的过程；同样，业务发展的过程，也是队伍不断成长的过程。在业务方面，一直灌输一个理念：做健康保单。李兴杰说，保险回归本源。就产品来说就是要回归保障本源；而就销售方面来讲回归本源，就是要做健康保单；所谓健康保单，其实就是首先要做人，要对自己负责、对客户负责、对未来负责。业务健康了，就有了未来。在这方面，一是从新人坚持源头抓起，从新人进入就灌输做健康保单的理念；二是严格对法律法规、监管政策的学习和执行；三是强化服务的重要性和服务的精准性；四是坚持实事求是做保险，就是按客户需求做保险。

未来其实就在眼前

“机会总是留给有准备的人。曲阜市有483个自然村，每个村都应该有我2—3个伙伴吧。”谈到未来发展，李兴杰平静而淡淡地说，“这样在未来三年，我的队伍将达到1000人以上，这就是努力的目标和方向，同时，也是简单的思维和路径。因为根据发展的规律，当发展到一定程度后，发展就是几何级的，几何级发展时，未来就是那么近，唾手可得，所以，其实未来就在眼前。想想三年后，1000多人的队伍，整个架构将有10个部经理，90多个主任，这将是曲阜保险市场上的虎狼之师，纵横驰骋。这也是我三年的千人大业计划吧。”李兴杰对未来充满憧憬。

泰康人寿让您的小康生活更“鑫福”

当前正值全面建成小康社会的关键时期，保险行业也使出了洪荒之力，全行业撸起袖子加油干。针对人们追求幸福生活的需求，对医疗、养老等核心问题的关注，泰康人寿此次推出爆款产品“泰康鑫福年金保险计划”，受到市场追捧。

让人们的老年生活更优雅、更有活力

养老从来没有像现在这样成为大家关注的话题。据《2016年社会服务发展统计公报》的数据显示，截止到2016年底，全国60岁及以上老年人口接近2.4亿人，占总人口的16.7%。

高净值人群对养老资金的储备则更为重视。据《2017中国高净值人群医养白皮书》显示，保险产品和医养类服务已经成为中高净值人群解决需求的重要手段之一。

“泰康鑫福年金保险计划”可以有效地帮助客户完成富足而退、优雅一生的养老规划目标。只需一份投入，即拥有生存金给付和现金分红(具体以合同约定为准)两笔现金流：

保单第6、7年度给付年交保费的100%，第8个保单年度起至64周岁每年给付保额的30%；

65周岁起每年给付养老保险金，每年按上一年给付金额的5%提升，起领之日起保证领取至99周岁；

同时还可根据每年的实际经营状况，将可分配盈余的70%作为保单红利分配给投保人。上述利益助客户实现资金安全性、流动性、收益性的完美结合，其规划功能突出，应用灵活。

同时，泰康依托“活力养老、高端医疗、卓越理财、终极关怀”四位一体的商业模式，创造性地将保险与医养整合，以客户为中心，掀起了一场独特的养老革命。目前，泰康已完成北京、上海、广州、三亚、苏州、成都、武汉和杭州八城的全国布局，累计拥有130万平方米、13000户的总体规模。已开业的北京、上海、广州三地养老社区共计入住已逾1400人，获得了市场和客户的高度认可。

提供更安心、更便捷的医疗保障服务

专门与“泰康鑫福年金保险计划”配套的“健康尊享C款医疗保险保障计划”，充分满足了人们的医疗需求，真正做到选择医疗资源时为医而选。

该产品主要具有突破社保、承诺续保至99岁、可报特殊门诊等特色，同时提供齿科、健保通、重疾就医服务等配套医疗服务，真正做到“为医而选”。

近年来，泰康通过自建、控股、参股、合作等方式，实现泰康大健康产业生态联盟，践行泰康医养生态体系建设。目前，泰康已拥有多家医院实体，包括养老社区内的泰康燕园、申园、粤园三家康复医院和南京泰康仙林鼓楼医院，以及在武汉、成都在建的健康产业园等。“买泰康保险，到泰康看病”的一站式医疗体验初步得以实现。

兼顾教育规划及财富传承需求

“泰康鑫福年金保险计划”还具有突出的理财功能，为客户进行长期财富规划，鑫福年金保险计划具有复利增值规划活、身价保障年年涨、财富传承随心愿等重要特点，确保客户长期收益和财富传承，真正满足人们兼顾子女教育、家族传承等多维需求。

良好的财富管理需要依托专业规范、实力雄厚的大型企业背景。

泰康保险集团已连续14年荣登“中国企业500强”，是一家涵盖保险、资管、医养三大核心业务的大型保险金融服务集团。截止到2016年底，管理资产规模超过10800亿元，20年来，集团累计服务客户规模已达1.85亿，累计理赔金额258亿元，承担风险保额近50万亿元，投资回报长期高于市场平均水平。

泰康人寿专注提供保险服务，为个人及家庭提供全方位的人身保障和投资理财产品与服务，为广大客户规划完美自由的人生，让客户切实感受大健康战略落地带来的幸福感。从而让保险更安心、更便捷、更实惠，让人们更健康、更长寿、更富足。

泰康人寿 Taikang Life

让保险更安心、更便捷、更实惠
让人们更健康、更长寿、更富足

农金快线

润昌农商银行 党建引领发展

近日，润昌农商银行组织广大党员干部全面传达学习十九大精神，坚持以党建为引领，推进全行各项工作再上新台阶。

该行党委委员每人对接一个基层党支部，通过开展专题党课，带领支部全体党员集中学习党的十九大报告，让每名党员分享对十九大报告的理解和认识，真正让十九大精神融入到每名党员心中。在工作中，该行紧扣供给侧结构性改革，进一步提升发展定位，坚定“四个面向”的市场定位，实施“大零售”发展战略，围绕服务实体经济、防控金融风险、深化金融改革三大任务，加快金融产品创新和服务升级，全面推广“家庭银行”模式，深化主办行营销模式，加大精准扶贫投入，践行普惠金融理念，全力推动区域新旧动能转换，争做服务地方实体经济发展的排头兵。（张相俊）

农行烟台分行 全面做好员工权益保障工作

近年来，农行烟台分行把员工权益保障工作作为工作重心之一，为着力打造员工健康管理体系，做到病前有预防、生病有保障、困难有帮扶，制订了全行的健康管理方案，坚持每年组织员工查体，并根据当前社会疾病高发情况，适时调整检查项目，不断提高查体标准。今年该行集中投入资金1400多万元，为全市员工购买员工福利保险和家庭财产保险，保障范围涵盖疾病医疗、团体意外、交通意外、财产保障等诸多方面。同时，该行还建立了“烟台分行爱心基金”，建立困难员工档案，对困难员工进行动态化管理，近三年仅市分行就投入帮扶资金120多万元，帮扶困难员工220多人次。（王仁飞 杨新刚）

张店农商银行 拓展市场“前沿”推进社区金融服务

近来，张店农商银行加快普惠金融发展速度，提升金融服务县域经济发展水平，积极发挥地缘、人缘、政缘、决策等优势，大力推进和发展社区金融服务。

加大“智e购”商城、扫码支付业务推广力度。同时积极开展“智e购”商城进社区、“限时打折”、“一分购”等营销活动。与张店区社保局、高新区社保局达成合作协议，承接张店区、高新区10余万张社会保障卡换发工作。组建专门团队上门服务集中换发，解决群众“领卡难”问题。与淄博泰和热力有限公司签订合作协议，开办暖气费代收业务。（房萌 周金戈）

农行烟台莱山支行 个人住房贷款步入发展“快车道”

今年以来，农行烟台莱山支行针对莱山当地楼市经济优势，确定“顺应考核导向，借助莱山楼市，大力发展个贷业务”战略导向，确立“全员参与、全网营销、抓住地产龙头、全面带动房贷”工作新思路。截至今年10月末，该行非农个贷余额逾14亿元，比年初增加3亿多元。

为提升全国知名房地产商在当地开发楼盘项目金融服务能力，该行按排大批客户经理集体加班加点，全力对接项目金融需求。在得知某楼盘开盘急需开立监管账户的同时，该行以最快的效率成功为其开立监管账户与对公账户，快捷的办事效率赢得开发商的青睐和认可。（张新辉）

金乡农商银行 推进信贷结构转型

金乡农商银行按照省联社和办事处三季度分析会的工作要求，强化措施，加强督导，深化供给侧结构性改革，以客户信息采集为切入点，通过营销消费贷款、按揭贷款、小额农户贷款等措施，促进信贷业务增户扩面和结构调整。截至10月末，该行各项贷款余额56.27亿元，较年初增加4.25亿元，零售类贷款余额达18.75亿元。（朱振兴 李正坡）

临沭农商行 员工为2万元“找到主人”

2017年11月7日下午下班后，临沭农商银行华桥支行会计主管姜鹏在清理卫生时，意外在垃圾桶里发现两万元钱。支行员工想到2万元可能是一个农村家庭半年的收入，于是马上勾兑流水，翻阅传票，查看监控，最终锁定失主。

原来，失主沈某是一位办理多张存单现金支取的客户，在清点、装包时不小心将钱掉落垃圾桶内。当姜鹏联系上失主时，他热泪盈眶地连声道谢，称赞农商行的员工思想品德高尚。（邰昌盛 孙昌华）

临淄入股全省首支“新旧动能转换基金”

□徐毅 宫瑞

近日，在淄博市临淄区，齐鲁化学工业区金银谷投资发展公司与中科招商集团、省财金集团、市金融控股公司共同签约发起成立了“中科——财金新旧动能转换发展基金”。这是全省第一支“新旧动能转换基金”，聚焦化工产业转型升级。

“基金聚焦临淄区乃至全淄博市化工产业的转型升级，借助资本的力量，培养和扶持一批区域化工产业龙头企业，进一步完善化工产业链的研发和市场开拓能力，最终形成区位优势、产业优势、研发优势、资本优势和市场优势等要素齐全的产业链市场。”临淄区国有资产管理局副局长徐玉岗介绍，基金总规模60亿元，期限为5年，其中中科招商集团出资6亿元、省财金集团出资12亿元、市金融控股公司出资3亿元、齐鲁化学工业区金银谷投资发展有限公司出资3亿元，向银行、保险等机构募集资金36亿元。

近年来，临淄区积极探索基金投融资模式，截至目前，临淄区参与组建和主导发起设立的基金共有8支，总规模234亿元，已到位45.85亿元。其中，临淄区主导发起设立的基金有6支，总规模171.5亿元，临淄产业发展基金到位41亿元、鲁中现代综合物流产业发展基金到位2.3亿元、淄博蹴鞠腾飞文创股权投资基金到位500万元，另有迪生生物医药产业基金、石化产业发展基金和临淄城镇建设引导基金继续募集中。临淄区参与组建的基金有2支，总规模62.5亿元，山东银吉基金已到位2.5亿元，中科——财金新旧动能转换基金正在募集中。8支基金将为临淄区引进充足的资源、资金，助力经济持续发展。