

青岛农商银行A股成功上市

成全国最年轻的A股上市银行和A股市场规模最大的农商银行

◆青岛农商银行A股首发股票名称为“青农商行”，股票代码002958，发行新股数量5.56亿股，发行价格3.96元/股，募集资金21.5亿元，是今年以来募资规模最大的上市企业。

□本报记者 李铁

3月26日，青岛农商银行在深交所举行首次公开发行A股上市仪式，成功登陆资本市场，成为全国最年轻的A股上市银行和A股市场规模最大的农商银行。

青岛农商银行A股首发股票名称为“青农商行”，股票代码002958，发行新股数量5.56亿股，发行价格3.96元/股，募集资金21.5亿元，是今年以来募资规模最大的上市企业。据介绍，募集到的资金将全部用于补充资本金，以提高该行资本充足水平。

坚守本位

打造普惠金融青农商模式

一直以来，青岛农商银行根植“三农”，致力于建设普惠金融。在全国农商银行中率先打造“以乡镇网点为支撑，以线上渠道为延伸，以小微云终端为生活场景连接器”的特色普惠金融服务模式。

该行聚焦乡村“产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”，强化信贷支持、创新产品服务、拓宽融资渠道，助推和谐美丽富裕乡村建设。截至2018年末，涉农贷款余额369亿元，在青岛市各银行机构中位列第一，约占青岛市各银行机构涉农贷款总额的18%。

随着新型涉农主体的快速发展，青岛农商银行主动加大对家庭农场、农业专业合作社等新型涉农主体服务力度，创新推出了助农履约保证保险贷款、农村承包土地经营权抵押贷款、渔船抵押贷款、“市场担保方+优质商户担保”的商户租赁贷款



青岛农商银行发行A股上市仪式。

等一系列金融产品。截至2018年末，发放农村承包土地经营权抵押贷款7.02亿元，发放助农履约保证保险贷款1.1亿元，累计发放“农担贷”1.41亿元。

为提升个人金融服务便利化，该行创新推出“信e贷”线上自助办贷服务模式，系统自动进行客户准入、评级和贷款额度、利率的核定，通过手机银行自助发放贷款，真正实现了“即时申请、即时办理”。截至2018年末，已累计发放“信e贷”1.15万笔4.85亿元；农户贷款余额达到153.78亿元，农户贷款户数9.01万户。

加快创新

助推民营经济快速发展

作为扎根本地、服务本地的地方方法人银行，青岛农商银行积极加快产品创新、完善服务功能，助力小微、民营企业成长。

针对民营企业融资难、融资贵，该行实施“一张明白纸、最多跑一次、信贷线上走、限时办结制”，优化办贷环境。同

时，提高分支机构小微贷款发放权，推行三级审批机制，缩短企业贷款审批链条。改制以来，青岛农商银行小微企业贷款每年投放量60亿元以上，占青岛市小微企业贷款投放总量的四分之一。

该行率先推出了无还本续贷、税贷通、银关保、投保贷等产品，有效满足小微企业多种融资需求，引入德国IPC技术设立微贷中心11个，服务范围覆盖青岛全辖，累计发放小微贷款46.3亿元。

面对民营企业经营困难，青岛农商银行不搞“一刀切”“急刹车”，精准制定帮扶政策。截至2018年末，累计支持民营企业3.66万户，民营企业贷款余额777亿元，较年初增加118亿元，增长18%，在对公贷款中占比超过80%。

科技赋能

为智慧金融插上腾飞翅膀

面对互联网蓬勃发展的新趋势，青岛农商银行主动拥抱金融科技，推动智慧金融建设，为百姓美好生活提供广泛便利和

舒心体验。

该行在全省地方方法人银行中率先上线直销银行、扫码付、鑫动E电商平台等互联网产品，推出市民贷、税e贷、云链贷等线上信贷产品，打造“惠及企业与个人，覆盖城市和乡村，连接生产及生活”的线上金融服务新体系。截至2018年末，直销银行客户数达37万户，累计交易金额突破300亿元，线上信贷产品服务客户2.4万户，信贷余额5.8亿元。

青岛农商银行还将科技融入场景金融建设，打造“智慧交通”“智慧医疗”“智慧校园”“智慧政务”的金融服务新生态。目前，已发行“青岛农商银行琴岛通联名卡”7.1万张、社保卡300万张，在28家医院上线“诊疗一卡通”系统，在7个区市行政服务大厅、51所学校上线扫码收费设备。

该行还将自主研发的“小微云”支付终端作为服务延伸，使支付结算、缴费、惠农补贴领取等服务进村入户，打造1.5公里农村便捷服务圈，让农民“人不出村”即可享受到与城市居民一样的金融便利。

中国人寿启动应急预案 应对湖南高速客车自燃事故

□记者 王爽 报道

本报济南讯 记者从中国人寿山东省分公司了解到，湖南高速客车自燃事故发生后，中国人寿第一时间启动重大事故处理应急预案，成立应急小组，开展客户排查和理赔服务工作。经初步排查，事故车辆中有9名中国人寿客户。

为做好本次事故理赔服务，中国人寿发布六项服务举措：

主动寻找客户。充分发动公司员工、销售人员和相关渠道人员，多方收集出险人员信息，主动回访，根据客户意愿提供后续服务。

多渠道受理报案。为客户提供销售人员报案、柜面报案、微信报案、95519电话报案等多渠道、24小时报案受理服务。

取消定点医院限制。客户无论是否接受定点医院治疗，中国人寿均承担保险责任。

简化身故证明材料。对于政府或政府授权机构公开发布的遇难者信息，可以判断属于中国人寿客户的，立即主动理赔，申请人无需提供其他身故证明。

简化费用报销申请资料。对于客户申请医疗费保险金的，可以不提供医疗就诊资料，只提供医疗费用收据，公司在保险金额范围内，按照客户的实际医疗支出，根据保险合同约定给付保险金。

简化身份证明。对于身份证、户口簿等身份证明缺失的，若客户可以提供居(村)民委员会以上机构出具的身份证明，公司即可受理申请，客户无需提供其他身份证明。

恒丰银行烟台分行 金融“春雨”助农耕

□记者 王新蕾 报道

本报烟台讯 为积极贯彻农业供给侧结构性改革，近日，恒丰银行烟台分行针对农忙时间短、资金需求急的特点，积极跟进、系统谋划、科学部署，详细了解农民种植养殖经营情况、资金需求及对金融服务的意见和建议等，把金融政策和资金支持及时送到广大农户手中，确保不误春耕、不误农时。

恒丰银行烟台分行通过创新产品和服务模式扶持涉农企业成长，带动村民致富，做到金融服务有跟进、信贷支持有保障。该行不断优化服务手段，建立涉农客户信息数据库，简化业务手续，坚持涉农“四优三提升”服务，实行优先受理、优先手续、优先审批、优先发放的惠农政策，坚持提升服务质效、提升帮扶精准性、提升农民满意度。截至2019年2月底，涉农贷款余额达97.8亿元。

此外，恒丰银行烟台分行还根据当地春耕特点，开展多种形式的“送金融知识下乡”活动，抽调业务骨干深入田间地头，全面宣传金融知识、惠农政策等，深入了解涉农企业及农户春耕备耕金融需求，为其提供更具针对性的金融产品和服务，使更多的农户搭乘上金融服务“三农”致富快车。

恒丰银行烟台分行将紧紧围绕推进农业供给侧结构性改革，发挥自身优势，立足金融创新，持续加大对涉农企业的服务力度，为扶持农业经济发展，加快农村改革创新，助力农民创收增收作出积极贡献。

新华保险2018年 归母净利润同比增47.2%

□记者 王新蕾 报道

本报济南讯 新华人寿保险股份有限公司(以下简称“新华保险”)日前公布了2018年度经营业绩。2018年，新华保险坚持“稳中求进”的发展总基调，以保障型业务为核心，通过产品创新、队伍建设、制度建设等方式，夯实续期拉动的保费增长模式，可持续发展能力和风险管控水平进一步提升。

截至2018年12月31日，该公司实现原保险保费收入1222.86亿元，同比增长11.9%，增速快于行业水平，市场排名上升；总资产达到7339.29亿元，同比提升3.3%；归属于母公司股东的净利润79.22亿元，同比大增47.2%；一年新业务价值122.10亿元，同比增长1.2%；总投资收益率4.6%，净投资收益率为5%；核心偿付能力充足率269.64%，综合偿付能力充足率274.51%，保持充足状态。

在行业保费增长基本持平的背景下，新华保险续期拉动业务增长模式，重点发展保障型业务的战略选择正逐步显示出其内在价值。2018年全年，新华保险共实现续期保费958.60亿元，同比增长24.9%，占总保费的比例达到78.4%，同比提升8.2个百分点；长期险首年期交保费占长期险首年期交保费比例达到99.6%，转型优势凸显；健康险长期首年期交保费122.21亿元，同比增长30.6%，占整体长期险首年期交保费的比例达58.7%，同比提升26个百分点，拉动十年期及以上期交保费占首年期交保费比例达到60.8%。

从业务渠道看，三条渠道发展策略清晰，个险渠道聚焦以健康险为核心的保障型业务，实现保费收入991.66亿元，同比增长13.6%，其中续期保费798.08亿元，同比增长26.1%；银保渠道通过专项合作和产品升级，全年保费收入207.93亿元，同比增长4.3%，其中续期保费160.43亿元，同比增长19.3%；团体保险业务收入23.27亿元，同比增长12.2%。

销售队伍建设方面，新华保险率先提出“风险管理师”的理念并付诸实践。2018年底，个险渠道规模人力达37万人，同比增长6.3%，队伍月均举绩率52.8%，同比提升6个百分点。

理赔服务方面，2018年，新华保险理赔款支出同比增长34.4%，死伤医疗赔付同比增长22.8%。公司全年共向108万户客户理赔172万件，理赔金额达80.6亿元，其中重疾理赔金额同比提升39.2%，医疗理赔金额同比提升44%。

服务能力建设方面，新华保险积极应用微信投保、智能微信回访、人脸识别等新技术来提高客户服务效率。2018年公司核心运营指标持续改善，承保时效达到0.56天，同比缩短12.7%；理赔时效达到2.07天，同比缩短11.9%；保全时效1.04天，实现高位稳定。

大地保险山东分公司 开展“3·15”宣传周活动

□记者 王爽 通讯员 王雨晗 报道

本报济南讯 3月15日，大地保险山东分公司开展了“3·15”银行业和保险业消费者权益保护教育宣传周活动。活动期间，公司辖内各级机构在网点统一张贴活动宣传条幅及海报，通过职场外的led滚动播放宣传标语，并在官方微信公众号推文开展消费者权益保护知识普及，营造良好的宣传氛围。

活动紧紧围绕金融消费者的八项基本权利，全辖机构认真梳理排查系统内投诉案件，结合实际案例，通俗生动地向消费者宣传讲解“常见侵权行为、如何防范、如何依法维权”，并现场开展问题答疑，打消了部分消费者“投保容易、理赔难”的疑虑，同时机构总经理室在“3·15”当日设立专项接待日，接受市民的意见反馈，积极构建保险业与消费者互信互利的良好关系。

山东国信发布2018年度业绩

主动管理型信托资产规模同比增长15% 家族信托实付金额同比大增194%

□记者 王爽 通讯员 周晓艳 报道
本报讯 3月25日下午，山东国信在香港召开2018年度业绩发布会。作为信托香港上市第一股，山东国信2018年度业绩备受资本市场关注，来自汇丰银行、华泰金融控股、招商证券等知名机构的50余位分析师及投资者，明报、格隆汇、智通财经、财华网、中国融家等新闻媒体出席发布会。

业绩显示，2018年，山东国信坚持“稳中求进、进中提质”的发展基调，在助实体、优结构、控风险、抓改革、促管理等方面务实作为，整体实现了平稳健康发展。山东国信全年实现营业收入为16.95亿元，同比增长2.8%，其中信托业务收入9.44亿元，固有业务收入8.83亿元。

截至2018年末，山东国信管理的信托资产规模2319.2亿元，同比下降12%。就中国

信托业而言，2018年末管理信托资产规模同比下降13.5%。

值得关注的是，山东国信信托资产结构进一步优化，资产质量稳步提升。2018年末，主动管理型信托资产规模896.6亿元，同比增长15%，占全部信托资产规模的38.7%，同比提高9.1个百分点。在主动管理型业务中，公司主要着重于投资类信托的发展，规模达到474.3亿元，同比增长60%，占到整体主动管理型信托的52.9%。从收入贡献度看，主动管理型信托业务收入占比超过70%，主动管理型信托成为信托业务收入的主要来源，公司坚持推动的信托业务转型已见实效。

家族信托业务也是山东国信2018年业绩亮点之一。2018年末家族信托合同金额达到76.6亿元，同比增长66.5%；其中实际交

付金额同比增长194%，达58.36亿元，位居行业前列。

山东国信党委书记、董事长万众在发布会上表示，面对2019年的机遇与挑战，山东国信将大力巩固传统优势业务，加快创新业务开拓发展，推动主动管理取得更大突破，为公司持续的长远发展打下更牢固的根基，为投资者提供长期稳定回报。

据介绍，2019年，山东国信将积极贯彻落实发展新理念，把握监管政策新动态，更加坚定地以回归信托本源为核心，以服务实体经济为根本，以转型创新为驱动，以“数据+科技”为支撑，以助力人民美好生活为目标，立足“实业投行、产业信托”的功能定位，合规经营，持续提升综合金融和财富管理的能力，实现公司转型创新发展新的突破。

2019中国企业走出去风险发布会召开

江泰全方位助力企业走出去

□本报记者 王新蕾

“我们之所以连续举办中国企业风险发布会，是想让更多山东企业特别是中小企业能够远离走出去路上的风险与障碍。”3月21日，由江泰国际合作联盟和江泰全球救援联盟主办的“2019中国企业走出去风险发布会”上，江泰保险经纪股份有限公司总裁助理兼山东分公司总经理王红对记者说。

据了解，随着国际市场竞争的日趋激烈，海外知识产权风险、高科技风险等诸多因素将产生愈加复杂的态势，甚至成为引发双边或者多边贸易争端的重要因素。防范多重风险，将成为企业走出去的必修课。

发布全球风险版图

据江泰国际合作联盟主席沈开涛介绍，“2019全球风险版图”以色块结合色标的方式，对政治与信用、恐袭与战争、安全与卫生以及首次发布的知识产权与高科技风险等4项8类全球风险进行形象化、全景化呈现，为中国企业走出去和公民出境提供随身的风险路书。

从“2019全球风险版图”来看，欧盟通

过的通用数据保护条例将增大高科技企业的运营风险；部分国家加入“一带一路”，基础设施改善前景可期。

美洲风险的重点在于，债务危机可能引爆全球金融泡沫；干涉主义和种族主义继续拉高营商风险，安全审查立法收效则显著增大外商投资风险；拉美地区部分国家社会安全形势严峻，营商环境尤为恶化；美洲地区的旅游风险和卫生风险不高，但发展不平衡，需关注局部的流行疫情风险。

亚洲方面，作为发展中的新兴市场，亚洲主要国家的经济增速较高，同时债务水平也在增加；受全球金融环境影响，部分国家的债务风险会进一步放大。

沈开涛说：“作为国内率先关注走出去风险的发布会，我们将继续发挥公益性品牌优势，以两个联盟、一个公益性发布会、两个跨境互联网电商平台引领中国企业走出去平稳落地。”

规模化增长带来新商机

“在中国企业走出去过程中，民营企业已经成为主力军，与第三方合作成为趋势。这些企业特别希望开展民间性、公益性、专业性对话，加强交流、增强共识、

合作共赢，这为出行安全、救援服务带来了新商机。”王红说。

“我们希望有更多政策走向和专业性知识，并提高自己引导企业走出去的专业性和针对性。”山东帝豪国际投资有限公司总经理田红兵介绍，公司在布达佩斯建设中欧商贸物流合作园区，属山东省“一带一路”重点建设项目，2018年区内贸易额达到5.7亿美元，为中小企业搭建了营销展示、品牌推广、加工装配、物流配送等平台。

“海外业务的最大风险是信息不对称，我们希望能有一个平台可以汇集多种资源和信息，并进行一些风险预警，让我们更方便与海外项目对接，江泰正在做这方面工作。”力诺电力集团股份有限公司海外公司海外总监张非非说。

“我们产品一半以上出口，也在不断探索创新对外销售模式，通过参会，希望能有更多一对一对接服务。”山东华盛橡胶集团股份有限公司国际贸易部副总经理燕传波对记者说。

“我们聚焦一个个风险热点和投资难点，精心设计各类主题论坛和合作论坛，并在多个互联网平台上直播，为国内外参会嘉宾和会场外的关注者营造商投资与安全合作空间。”沈开涛提到。

共商共建共享大平台

“线上和线下相结合的风险发布会和救援服务论坛是涉外企业的综合服务大平台。”沈开涛认为，这个大平台上汇集了商务部门、驻外使馆、投资机构、中国企业会员、遍布全球的服务商和园区以及活跃在世界540多个城市的商业平台，不仅实现了发布商机、寻找商机、落地商机的服务，还提供专业化、本地化的风险管控服务，“在市场化运作推动下，在科技整合资源引领下，在全球参与共同打造下，未来综合服务大平台的功能和资源会更加强大。”

据了解，江泰依托各国医疗、安保、法律、翻译、旅行、航空转运及保险等机构的资源，整合构建了面向全球的救援服务平台——“大救星”，以协同、接力的方式及时有效地解决部分特殊、复杂的救援和救助需求。

曾任中国驻以色列、越南大使馆参赞的领事保护专家杨建初就“公民海外安全的国家责任与社会共建”谈到，中国公民境外遇险案件量居高不下，领保工作在超负荷状态下运转，需要社会共同建立海外安全平台。