

农发行积极支持黄河流域生态保护和高质量发展

政策性金融优势成就江北新水城

□ 本报记者 王爽
本报通讯员 王勇 李晓燕

聊城，因水而兴，以水而名。黄河是聊城经济社会发展不可或缺的命脉，每年提供8亿多立方米的水源补给，灌溉全市540多万亩农田，并成就了聊城“江北水城”的品牌。近年来，中国农业发展银行聊城市分行充分发挥农业政策性金融优势，积极支持黄河流域生态保护和高质量发展，让水城旧貌换新颜，奏响了一首首幸福新生活的民生欢歌。

建设节约用水新高地

东阿县曾因地处黄河故道和引黄沉沙的缘故，境内耕地沙化严重，如今，这里绿波浩渺，良田万顷。地处黄河畔畔，引黄工程灌溉滋养着这片土地，但仍然在水资源时空分布不均、农业用水利用率不高的矛盾。

为提高水资源的利用率，改善耕地质量，2018年7月，东阿县政府决定推进绿色食品原料标准化生产“水肥一体化”建设项目。农发行聊城市分行得知这一消息后，主动对接，深入调研，开辟绿色通道，优化信贷流程，最终成功争取3.6亿元政策性信贷资金用于扶持该项目的建设实施。

一年后的丰收时节，在位于牛角店镇的种植基地里，颗粒饱满的大豆正等待着联合收割机的到来。“多亏了农发行的大力支持，咱们这个‘水肥一体化’项目才能顺利实施。这短短一年间，项目覆盖面积1万亩左右，告别了过去‘靠天吃饭’‘大水漫灌’的用水方式，实现了农业用水由粗放式向节约集约用水的转变。”东阿县农业农村局副局长赵吉岭说。

该项目完成后灌溉区内可实现节水30%以上，用水保证率达85%以上，节肥30%左右，同时还可调节土壤结构，增产幅度达到15%左右，对节约水资源、保护黄河流域环境具有十分重要的现实意义。

此外，为解决莘县城区及朝城镇以北18个乡镇56万居民还在饮用地下水的问题，莘县实施了城乡供水一体化工程。在工程现场，莘县水库党支部书记王振元说：“为确保56万居民年底能够喝上放心



“水肥一体化”建设项目可实现节水30%以上。(资料片)

水，我们加班加点施工。农发行的资金支持可谓是‘及时雨’，为这项民生工程奠定了坚实的基础。”

据了解，目前农发行聊城市分行共支持水利项目8个，累计发放贷款31亿元，支持新建南水北调配套工程水库8座，增加蓄水9737万立方米，为聊城居民引来了甘甜的黄河水、长江水。预计今年年底前，聊城将全面解决农村饮水不安全问题，实现“同网、同源、同质”“一县一网”和“全部达标”的供水目标。

绘就生态发展新画卷

黄河流域的生态综合治理不仅仅是水质的改善，更是一场聚焦转型的绿色之路。早在2016年10月27日，聊城市在创建国家森林城市动员会上发出动员令：要牢固树立绿色发展理念，切实加强生态文明建设，以抓铁有痕、踏石留印的作风，坚决打赢“创森”攻坚战。

地处黄河畔畔的聊城创建国家森林城市，对于黄河流域生态保护和高质量发展

展，意义重大。农发行聊城市分行敏锐地捕捉到这一点，主动对接相关部门，积极为“创森”工作争取信贷资金，全力支持生态聊城、美丽聊城建设。在各方的共同努力下，该行成功为在平创森及生态综合治理PPP项目争取5.2亿元信贷资金，增加绿化面积5.3万亩。

深秋时节，金牛湖畔，景观苗木披上“金衣”，吸引了众多市民和游客。在平区市民抬头可见绿，出门有林荫，附近有公园，随时随地可以亲近自然、享受绿色。

打造宜居宜业新水城

住有所居、安居宜居，是万千家庭的共同心愿。对刚刚搬进阳谷县嘉和苑苑小区安置房的131户居民来说，这个心愿已然成为现实。嘉和苑苑小区是农发行阳谷县支行6.15亿元贷款支持的六个棚户区改造项目之一。

“能拥有这样一个生活便利、设施齐全的美丽之所，是我们棚户区居民盼了多年的美梦。以前四口人挤在一个小平房

里，没有独立厕所，冬天也没暖气。现在可好了，我们美梦成真，搬进了新房子，小区环境又好，真是幸福感倍增啊。”安置户李新红告诉记者。

棚户区改造既是暖人心的民生工程，也是稳增长的发展工程。农发行聊城市分行以改善人居环境为出发点和落脚点，大力支持棚户区改造项目，极大地改善了保障性安居住房的基础设施条件，有效提升了城乡居民的人居环境。目前，该行已累计支持棚改项目13个，发放贷款45亿元，支持新建安置房面积237万平方米1.9万套，安置棚户区居民5.5万人，确保了棚改民生工程的顺利实施。日前，32个棚改片区项目在农发行的大力支持下，正在相继落地完工，不久的将来，会有更多的居民享受到棚户区改造带来的实惠。

截至9月末，农发行聊城市分行各项贷款余额115亿元，较年初增加18.3亿元，同比增加21.1亿元。其中，在黄河流域水利建设、农村人居环境建设、林业及土地类相关领域累计投放贷款40亿元，有效助推了聊城农业农村经济发展。

浦发银行济南分行组织消防培训演练

□ 记者 王爽 报道

本报济南讯 为贯彻“安全第一、预防为主”的方针，切实提高消防安全意识和实战演练水平，11月22日，浦发银行济南分行组织开展2019年消防培训演练，共计140余人参加培训。

本次培训邀请了济南市消防培训中心专业讲师进行消防知识培训，并现场指导分行本部相关人员进行疏散逃生、灭火演练。本次消防培训演练也是该行首次以视频联网系统为载体，现场向辖内10家二级分行进行实时转播。

通过演练，该行进一步提高了全体员工的消防安全意识和逃生能力，以及面对突发事件的应急反应能力，达到了预期效果。

工行推出全新手机银行5.0版

提供“一机在手，尽享所有”金融服务

□ 记者 王爽 报道

本报济南讯 11月18日，工商银行正式宣布手机银行5.0重磅上线，新版手机银行是工行以用户为中心，提供“一机在手，尽享所有”金融服务，在移动互联网持续发力的重要举措。

工行相关负责人表示，工行手机银行此次改版，在智能化、个性化、体验提升方面深下功夫，应用先进技术打造开放生态的移动银行。智能化方面，通过对用户画像、功能菜单及用户操作行为构造知识图谱，对用户常用的、感兴趣的菜单进行智能预判与推荐。应用纯语音交互结合大数据分析等先进技术提升体验，用户只需动动口就能完成转账、查余额、还信

用卡、查网点等百余项业务，让所有客户都能享受到科技带来的个性化便利服务。个性化方面，为银发族、学生、军人、小微企业主、私人银行客户通过专属版面、专属服务、专属产品等提供个性化专属服务。

在体验提升方面，利用共享经济理念，打造众创体验平台，集合40万员工共享众测手机银行，为3亿客户打造更优体验。同时顺应互联网金融发展趋势，以移动端为网点赋能，打造“免证免卡”的线上线下联动服务，简化用户在网点办理业务的门槛及流程。

在生态上，构建快速接入、开放输出的无界银行，全新推出小程序功能，支持

外部合作场景、分行本地场景快速接入、直推客户，同时对外支持API接口、SDK等形式开放输出，为基金保险、社保政务、健康出行等上千家合作方输出授权登录、账户管理等，让工行金融服务更加“无界”。

据了解，此次工行手机银行改版，最直观的变化就是“颜值”提升，为了更加符合用户的视觉体验，工行采用降噪设计、无色设计的未来设计理念，功能图标采用全新的红黑色系，从形式追求升级到内容引导设计，将体验视觉设计做得越来越越。首页新增楼层化布局，提供一站式服务，用户可以根据日常需求，自定义功能布局，一步直达所需要使用的功能。

全面推行市场点单制，中国重汽设立新目标——

2025年前实现销售60万辆

□ 本报记者 王新蕾



“中国重汽全系列商用车2025年前实现销量目标60万辆，其中重卡20万辆，中轻卡20万辆，轻型商用车20万辆。”11月24日，在以“新时代·新重汽·新跨越”为主题的2019年中国重汽集团2020年商务大会上，中国重汽集团党委书记、董事长谭旭光在发言中强调。

2019年是中国重汽战略重组改革发展的第一年，面对残酷的市场竞争，应对排放升级和超载治理，中国重汽全面落地“客户满意是我们的宗旨”的核心价值观，以改革为抓手，以市场为导向，以客户为中心，迅速调整产品结构，全面优化产品线，在2019年取得了良好的经营业绩。

心无旁骛攻主业，降本增效见成效

2019年，中国重汽新一届领导班子率先以改革为突破口，打响了新重汽发展的第一场战役。谭旭光在讲话中提到，对于中国重汽来说，2019年是不平凡的一年，是热

闹的一年，2019年中国重汽干了很多工作。2019年，中国重汽首先进行了改革突破，先是大刀阔斧进行人事制度改革，公开招聘、优胜劣汰、打破封闭，建成干部能上能下、员工能进能出、薪酬能高能低的市场化机制，推动干部年轻化、知识化、国际化；随后推进主辅分离改革，心无旁骛攻主业，逐步剥离房地产等一批与商用车产业相关性不高的经营形态。

降本增效也取得了明显效果。今年，中国重汽建立了以财务为中心的管理体系，强化预算管控、费用归口管理，各项费用大幅下降，使物流成本减少40%，全年接待经费由7000万元降到1000万元。中国重汽还对4500家供应商进行整合，建立了供应商优胜劣汰机制，消灭内外外部不正当交易，实现公开透明的阳光采购，也进一步强化了对市场开拓和研发投入的资金支持。

推行市场点单制，客户要什么就给什么

谭旭光多次提到，客户需求是企业经营工作的重要导向。未来，中国重汽将出一系列以客户为导向的改革措施，提升在终端销售市场的竞争力。

为强化客户导向，中国重汽将持续优化商务政策和响应机制，推动营销、技

术、应用工程深入一线，掌握客户真实诉求和营销突出问题；强化全价值链的客户导向思维和客户考核评价机制，实现快速响应、问题封闭；聚集客户全生命周期价值最优，不断优化调整创新商务政策；市场部和产品部还将每年两次抽样调查客户满意度。据介绍，中国重汽正在计划建立一套套监督机制，督促销售团队以客户需求为中心，实现24小时快速响应，保证客户问题不过夜。

谈及中国重汽如何创造更大价值，谭旭光表示，首先是发挥资源优势，提供更具竞争力的高端产品。山东重工与中国重汽重组后，将向中国重汽配置更优质的资源，为市场服务。中国重汽也将持续加大研发投入和正向开发能力建设，加快从营销驱动向产品和技术驱动转型。中国重汽正在全力推动市场点单制，只要有利于整车销售，集团内的发动机、变速箱、车桥等产品将有序推进点单制。

在精细管理方面，中国重汽销售系统将全员参与流程再造，正在打造从供应商到终端客户的数据管理系统，在年底前全面升级销售、服务一线通管理系统。

提升“造血”能力，做强“亲人”服务

关于如何“造血”，谭旭光说，要研发系统改革，聘请国际知名公司咨询，启动正向开发体系建设，加快人才引进；同时加快产品研发，提速产品优化升级，创新产品型谱规划，以适应市场需求；还要推动数字化转型，加大全价值链的信息化、大数据建设，强化客户全生命周期价值管理。

据了解，2020年，中国重汽针对客户需求对型谱进行全新规划，将面向不同细分市场配置，丰富完善标准、标重型工程车型谱，全新推出TX系列车型，优化扩展汕德卡系列型谱，加强新能源产品开发，还将在国六排放升级及智能化方面推出全新产品。

会上，谭旭光强调，要做强“亲人”服务，建立敏捷、高效、完善的服务体系，增加西部地区、薄弱市场的服务站数量，提升服务及时性；优化调整服务模式和政策，调整工时单价及外出单价，提升服务积极性和竞争力；加快配件体系建设，使其对整车销售、品牌提升发挥更大推动作用。

针对代理商的网络渠道建设，谭旭光认为，中国重汽的渠道有待进一步优化提升，每年要淘汰10%以上的僵尸渠道，引进15%优质渠道，使经销商渠道形成竞争机制，将中国重汽与经销商打造成为深度融合的命运共同体。

山东农行

倾心推进消费者权益保护工作

□ 记者 王新蕾 通讯员 刘健 报道

本报济南讯 近年来，农行山东省分行在大力支持地方经济社会发展的同时，积极做好金融消费者权益保护工作，努力为消费者提供更优质、更有温度的服务。

据介绍，该行秉承“客户至上、始终如一”理念，通过开展“转型服务提升年”“服务零投诉”“客户之声”“神秘人检查”等工作，有针对性地实施产品和服务改进，营业节点的整体服务水平不断提升。在中国银行业协会文明规范服务示范单位创建中，该行已累计创建五星级网点41个，全国千家网点25个，全国百家网点4个，数量位居山东银行业前列。

提供有温度的金融服务，在农行已经成为常态。该行持续加强网点内外环境、便民设施、标识牌体系等基础服务设施建设，优化服务环境，并把做好老、弱、病、残等困难群众金融服务工作作为重要的社会责任，落实“首问负责制”，对于不能到网点亲自办理业务的特殊群体上门服务，受到一致好评。

同时，该行每年组织开展“3·15”消费者权益保护日、“普及金融知识万里行”和“金融知识普及月”等集中宣传活动，提高宣教受众消费者覆盖面，帮助金融消费者提升了维护自身权益的能力。仅在今年“金融知识普及月金融知识进万家”主题消费者教育服务活动中，该行累计组织集中宣传活动887余次，发放宣传折页130余万份，接待消费者解答疑问637万人次，架起了传递金融和消保知识的“连心桥”。

恒丰银行

主承首单金融债券成功发行

□ 记者 王新蕾 报道

本报济南讯 恒丰银行债券承销业务再添新品种。11月8日，由恒丰银行与中信建投证券联席承销的2019年奇瑞汽车金融股份有限公司金融债券（第二期）成功发行。本次债券发行规模10亿元，期限3年，票面利率5.6%。该笔业务是恒丰银行承销的首单金融债券业务，标志着恒丰银行债券承销能力和产品范围的进一步提升和扩大。

奇瑞汽车金融股份有限公司成立于2009年，是我国首家由国内自主品牌汽车制造企业与本土金融机构合资成立的专业化汽车金融公司。受行业属性影响，汽车金融公司资产业务多为3年甚至更长，而从同业授信渠道获得的资金期限往往不能满足其需求，资产负债期限不匹配给公司带来不小的经营压力。

针对这一痛点，恒丰银行在结合市场情况和企业需求的基础上，拟定了“投行债承业务+金融市场投资业务”的融资方案，以金融债业务为切入点，为企业解决了实际问题。本期债券募集资金将用于补充企业中长期资金，满足其中长期稳定资金的需求，优化其资产负债结构，为发行人业务可持续发展提供资金支持。

今年以来，恒丰银行债券承销业务持续稳健发展，债券产品实现多项创新突破，包括首单“熊猫债”助力中国芯片制造、首单“一带一路”专项债落地陕西等，承销规模增速位居股份制同业前列。本次金融债的发行，进一步丰富了恒丰银行债券承销业务产品种类，有利于提升恒丰银行服务实体经济的能力，更加高效地服务机构和企业转型升级的融资需求。

山东交行

私人银行收藏家俱乐部启动

□ 记者 王爽 报道

本报济南讯 为提升客户体验感，传承交通银行尊重文化、致敬匠心的文化精神，11月22日，交通银行山东省分行携手陶斋艺术馆在济南举行交通银行山东省分行私人银行收藏家俱乐部启动活动。

本次活动邀请中国著名陶瓷收藏家白明担任主讲嘉宾，来自全省各地的40余名私人银行客户应邀出席。活动现场，白明先生用深入浅出、生动幽默的语言对瓷器收藏与鉴赏进行了分享，通过收藏家俱乐部活动，以初心致匠心，体验中华传统文化魅力的同时也为广大客户朋友们搭建相互交流的平台。

据了解，私人银行收藏家俱乐部作为交通银行山东省分行私人银行服务体系的新成员，将携手国内知名收藏鉴赏专家为交行尊贵客户提供鉴宝交流会、寒暑假儿童书画竞赛、到府鉴赏三大文化专享服务。

中泰证券

获“金牛成长证券公司奖”

□ 记者 王爽 报道

本报北京电 11月22日，由《中国证券报》主办的“聚焦深化改革 证券业再出发”2019证券业高质量发展论坛在北京举行。中泰证券凭借年内市场竞争力、服务实体经济、扶贫等方面的良好表现，荣获“金牛成长证券公司奖”“证券公司社会责任奖”两项大奖，展现了业界对中泰证券的高度认可。

记者了解到，论坛颁发的“证券公司金牛奖”以展示中国优秀证券公司形象，引导证券业规范健康发展为宗旨，共设置“十大证券公司金牛奖”“金牛成长证券公司奖”“证券公司社会责任奖”“金牛财富管理团队”“金牛投资银行团队”“金牛资产管理团队”六个奖项。

太平人寿荣膺金鼎奖

“年度卓越人寿保险公司”

11月22日，2019中国金融发展论坛暨“2019金鼎奖”颁奖典礼在京举行。作为行业引领者，太平人寿持续提升发展品质，始终坚守价值成长，荣膺金鼎奖“年度卓越人寿保险公司”。

太平人寿以“赋能计划”为创新变革引擎，精耕细作，精益求精，取得了有目共睹的成绩，并探索出一条高质量发展之路。2019年，惠誉国际连续第四年作出财务实力“A+”评级，展望继续“稳定”；中国银保信连续第二年授予服务评价“AA”评级。

据了解，在追求卓越的道路上，太平人寿坚持民生保障之本，不断丰富产品内涵、完善服务体系，并通过“秒赔”“太平通”“智慧营业厅”等科技赋能项目，为客户创造极致体验。（张诗淇）