

# 党建引领发展，建设新时代全球一流银行

中国银行山东省分行党委书记、行长 李民

树高千尺，要靠深深扎根；信念坚定，要有思想的基础。习近平新时代中国特色社会主义思想映照着我们共产党人的初心使命，指引着我们在新时代征程上阔步前进，是我们新时代的思想旗帜。

精神之魂。国有大型银行作为国民经济的重要支柱，是党执政兴国的金融重器。毫不动摇地坚持党的领导、加强党的建设，是国有大型银行改革发展必须牢牢坚持的根本方向和根本原则。

代，金融更成为大国治理的重器。作为国有大型银行，我们的党员干部是党到金融企业的执政骨干，是为党工作，为人民服务的，必须听党话、跟党走。习近平总书记对金融企业干部的要求，是政治过硬、作风优良、业务精通；对国企领导人的要求，是对党忠诚、勇于创新、治企有方、兴企有为、清正廉洁。概括地说就是忠诚、干净、担当。总书记的这些重要论述和要求，是指引我们金融领域党员干部健康成长的明灯，是我们的安身立命之本。要坚定理想信念，不将金融作为一份职业，更要作为一份事业，在责任上、行动上更加坚定自觉；要铭记总书记的教诲，做到大公无私、公私分明、先公后私、公而忘私。

## 一、加强学习，筑牢共产党人安身立命的强大思想根基

习近平新时代中国特色社会主义思想是指引金融改革发展的根本遵循。党的十八大以来，以习近平同志为核心的党中央高度重视金融改革发展。习近平总书记坚持以马克思主义立场、观点、方法，对金融工作作出一系列重要论述。关于金融的地位和作用，强调“金融是国家重要的核心竞争力，金融安全是国家安全的重要组成部分，金融制度是经济社会发展中重要的基础性制度”。关于金融与经济的关系，强调“金融是实体经济的血脉，为实体经济服务是金融的天职”“金融活，经济活；金融稳，经济稳。经济兴，金融兴；经济强，金融强”。关于防范化解金融风险，强调“防范化解金融风险特别是防止发生系统性金融风险，是金融工作的根本性任务”。关于深化金融对外开放，强调“提高金融企业全球竞争能力、提高开放条件下经济金融管理能力和防控风险能力、提高参与国际金融治理能力”，等等。这一系列重要论述内涵丰富、博大精深，是习近平新时代中国特色社会主义思想的重要组成部分，是指导金融改革发展的科学指南，是做好新时代金融工作的根本遵循，必须全面准确、不折不扣地加以学习贯彻。

习近平新时代中国特色社会主义思想是指引党员干部健康成长的科学指南。金融是现代经济的核心。政治和金融从来都形影不离，从来没有脱离政治的金融，也从来没有脱离金融的政治。早在革命战争年代，党在抓“枪杆子、笔杆子”的同时，就始终牢牢抓住“印把子、钱袋子”。进入改革开放时

确，不折不扣地贯彻落实党中央决策部署，自觉服从服务党和国家工作大局，全力以赴满足人民群众对金融服务的需求，为实现中华民族伟大复兴的中国梦贡献中行力量。”我们要进一步深入学习总书记关于做好金融工作的原则要求，即回归本源，服从服务于经济社会发展；优化结构，完善金融市场、金融机构、金融产品体系；强化监管，提高防范化解金融风险能力；市场导向，发挥市场在金融资源配置中的决定性作用。要将其烂熟于脑海中，落实到行动上，从本职工作做起践行初心使命。

## 三、担当使命，全力以赴打赢建设新时代全球一流银行的攻坚战

2019年，中国银行山东省分行党委坚持党的领导，加强党的建设，以全面从严治党带动全面从严治行，围绕中国银行建设新时代全球一流银行战略，以“稳中求进，争做一流”为发展目标，动员党员干部统一思想、提高认识，求真务实抓落实，雷厉风行抓落实、持之以恒抓落实，一张蓝图绘到底。

按照中央统一部署，及中国银行党委工作要求，山东省分行党员干部坚持用习近平新时代中国特色社会主义思想和党的十九大精神来武装头脑、指导实践、推动工作，努力满足人民群众对美好生活的向往，为人民群众提供优质高效的金融服务，更加自觉地为新时代党的历史使命而努力奋斗。山东省分行积极抢抓山东新旧动能转换、乡村振兴、海洋强省、三大攻坚战、军民融合、打造对外开放新高地、区域协调发展、重大基

## 二、坚守初心，树立扎根金融战线为党工作的坚定信念

为中国人民谋幸福，为中华民族谋复兴，是中国共产党人的初心和使命。把握了这个初心和使命，也就把握了习近平新时代中国特色社会主义思想的精神原点、逻辑起点和价值支点。

金融行业党员干部要守好金融报国的初心。共产党人的初心和使命问题，是事关“我是谁、为了谁、依靠谁”的重大命题。国有企业的政治属性、经济属性和社会属性，决定了坚守党的初心是国有企业的本色、本真、本分。是关系国体政体、国运民生的重大政治问题，不仅仅是经济问题。中国银行党委书记、董事长刘连舸同志强调：“中国银行是中管金融企业，服务实体经济、防控金融风险、深化金融改革，是我们必须履行好的重大政治责任、经济责任、社会责任。要引导全行党员干部守住金融初心、回归金融本源，全面准

础设施建设八大发展战略机遇，制定出各项方案、工作措施，持续挖掘省会城市行政中心和总部经济优势资源，提升省会城市分行的价值贡献，全力推动“经营省会”战略执行能力的提升。分行经营发展不断取得新进展，支持实体经济展现实效，实施发展战略实现新突破，防范化解风险取得新成绩，增强集团合力做出新动作，经营业绩与山东区域经济发展相匹配，核心指标稳中向好，干部员工的凝聚力、向心力、战斗力得到进一步增强。

建设新时代全球一流银行，必须抓住党员干部这个关键少数。要紧紧抓住党委书记、纪委书记、党支部书记三支队伍，持续深入学习习近平新时代中国特色社会主义思想，牢固树立“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”，在坚定信仰中践行初心使命，始终对党忠诚、对党负责；要在服务群众中践行初心使命，始终心系员工、心系客户；要在攻坚克难中践行初心使命，始终迎难而上、一往无前；要在苦干实干中践行初心使命，始终脚踏实地、一战到底；要在严于律己中践行初心使命，始终保持清正廉洁、作风过硬。只要有了强大的理想信念，筑牢信仰之基，把稳思想之舵，把最高的政治原则和根本政治规矩，落实到本职岗位上，体现在一言一行中，激发活力，敏捷反应，重点突破，就没有拿不下的“娄山关”“腊子口”。

作为国有大型银行，我们将更加紧密地团结在以习近平总书记为核心的党中央周围，在守初心、担使命、找差距、抓落实中不断强体魄、壮筋骨，继续以逢山开路、遇水架桥和泰山压顶不弯腰的开拓奋斗精神，团结带领广大干部员工奋力打赢山东省分行改革发展攻坚战，为加快建设新时代全球一流银行，为推动山东省经济社会发展，为实现中华民族伟大复兴的中国梦作出应有的贡献。

# 新华保险资产负债双轮驱动，助力“二次腾飞”

李士庆

12月4日上午，新华人寿保险股份有限公司(以下简称“新华保险”或“公司”)在深圳举办2019年公司开放日，公司党委书记、首席执行官、总裁李全偕管理层出席。这是新华保险自2016年以来连续第4年举办公司开放日活动。

## 传承创新发展 蓄势“二次腾飞”

为拥抱新变化，加速发展，新华保险在2019年年中会议上，首次提出了“二次腾飞”的发展目标。在本次开放日上新华保险对此进一步详细阐述。具体而言，就是“地位稳定第一梯队、资产突破万亿平台、规模价值同步增长和产业协同发挥效能”。李全特别强调，这里提出的“地位稳定第一梯队”是指规模、价值、期交业务必须同步发展，负债资产都能稳定在第一梯队。为此，公司提出“1+2+1”战略构想，以实现“中国最优秀的以全方位寿险业务为核心的金融服务集团”的发展愿景。

## 资产负债双轮驱动 规模价值全面发展

为确保取得预期发展效果，新华保险提出了“资产负债双轮驱动，规模价值全面发展”的发展模式。

李全强调，新华保险提出的“资产负债双轮驱动”不是大家理解的那种在资本市场的野蛮增长，而是资产负债双向融合、双向打通，资产带动负债，资产支持负债业务的发展，负债业务也可以反过来为资产业务带来更多更好的投资机会，支持资产业务长期高质量地可持续发展。负债端发挥风险保障与财富管理职能，抓住市场需求，在保持业务良好的前提下，扩大资产端规模；资产端重点抓住好资产、好项目，抓住高收益投资机会，反过来促进负债端业务发展，满足客户需求，为公司创造价值。

## “1+2+1”战略构想 重塑发展格局

“1+2+1”战略构想，即推进以寿险业务为主体，以财富管理、康养服务为两翼，以科技赋能为支撑的“一体两翼+科技赋能”布局，重塑具有新华特色和长远生命力的发展格局。

寿险业务方面，公司将坚持以寿险业务为核心，多渠道合力发展。个险渠道定位于

寿险业务的核心渠道，未来发展以“贡献价值，兼顾规模”为主线，成为公司价值的主要来源；银代渠道定位于寿险业务的主要渠道，未来发展以“贡献规模，兼顾价值”为主线，贡献新单保费规模；团体渠道定位于寿险业务的效益渠道，积极拓展企业客户，储备个人客户，稳定效益并快速提升规模；创新渠道重点布局互联网渠道，构建智能化线上销售平台，提供多样化、场景化保险产品，拓展新兴业务领域，增加与80、90后客户接触。

财富管理业务方面，新华保险将着手打造自上而下的统一财富管理平台，一是使财富管理板块从单纯的母公司资金受托者转变为专业的综合性财富管理机构，协调整体资源，整合关联保险资金、养老金及第三方渠道资产业务。二是围绕公司整体发展目标，与寿险业务深度融合，资产与负债两端统一决策，形成双轮驱动效应。三是为客户提供一个揽子财富规划与管理服务，满足客户超出保障需求以外的多元化、差异化需求。未来三至五年内，财富管理业务将实施三步走策略，即调整架构职能、锤炼专业队伍、形成管理体系，以明确定位，持续拓展第三方资源，全方位响应客户需求。

康养产业方面，作为业内最早提出发

展养老健康产业的公司之一，新华保险目前在养老产业方面已经完成博整、莲花池、延庆三个投资项目，健康产业方面已完成19家健康管理中心布局，新华康复医院正式开业。下一步，公司将通过提高养老已建项目入住率，搭建养老健康投资平台，增加健管中心数量、争取康复医院取得医保资格等举措，推动康养产业协同发展。

在科技赋能方面，公司将聚焦“补短板、固基础、谋发展、促提升”四个方面的发展策略，结合现下的数字化、智能化科技趋势，以实现“数字生态、智慧新华”为愿景，推动公司从“线下人工服务”转向“上下融合服务”，从“保单管理”转向“客户经营”。

目前，新华保险正在着手对各项政策进行梳理修订，提高配套支持能力，实施精细化管理，帮助前后条线配合更加协调紧密，助力一线发展。具体而言，就是要探索差异化经营、完善预算政策、优化绩效政策、稳定偿付能力、健全资本管理和强化风险管控。公司在队伍、产品、资源、协同等方面已做好充足准备。公司将持续推进“1+2+1”战略构想落到实处，争取用三到五年时间，使公司整体实力再上一个台阶。

# 牛德平：甘做返乡创业追梦人

曹飞 牛玉 孙付亮

牛德平系大泉农场的农场主，来自具有“樱桃小镇 山水临河”美称的山东省平邑县临河镇。10年前考上省城名牌大学，毕业后义无反顾回家乡创业，年仅25岁的他怀揣着年轻人的创业梦，左手锄头右手键盘，穿行在荒野大山，漫步于互联网。6年时光转瞬即逝，现在，山还是那座山，只是不再荒芜，少年已不再年少，他又义无反顾走在复兴生态农业的道路上！

牛德平是土生土长的农村娃，高考前，班主任给他们布置了最后一个作业：写下10年后的自己。在那张空白的A4纸上面，他畅想着还未走过的10年空白人生，写下了一个关于农场主的梦……

在丰富多彩的大学校园，当别人逛街约会看电影的时候，他便走出校园窥探社会现实，发现在济南市，很少能吃到家乡的味道，原生态食材难觅踪影，他便开始关注城市餐桌食材。

每次回到家乡，常常发现年轻人都去大城市谋生，庄稼地种上了杨树，种植的蔬菜越来越少……

当初，农场选在海拔700米的深山里，远离污染和喧嚣，人迹罕至。从山脚下到山顶4公里的山路，需要架设40根左右水泥电线杆，每根电线杆将近1000斤，七八个人喊着号子用肩膀扛，涉水爬坡，十几天的时间，硬是把电线杆栽在了大山深处……

第一批鸡苗凌晨两点到达，由于山顶气

温低，2000多只鸡苗一进屋，就开始蚕罗汉一样抱团取暖……在这荒野中第一次感觉到了无助。第二天一早，他赶紧增加炉灶压缩空间，以提高舍内温度，最初的危机算是以较小的损失渡过。现实不会因为努力而手下留情，在小鸡成长到20多天的时候，患呼吸道疾病，一天捡出了70多只病死的小鸡，短短几天伤亡过半。

漆黑的荒野中，只有他的小屋里一盏孤灯……时日已到，盼望着什么时候第一枚鸡蛋降临，终于在一个午后，手里捧着带着体温的鸡蛋，难以抑制的泪水默默流下，仿佛受了委屈无处安放，又好似收获的喜悦无以言表。

两个多月没下山，头发已经盖住了眼睛。走在下山的路上，感觉万物皆新。面临

全新的挑战，怎么把鸡蛋卖出去？

最开始走街串巷，在乡村大集市上，在县城的早市上，一个返乡创业的大学生提着鸡蛋淹没在早市的人群中，以一份大山里的真诚换来了第一批忠实的顾客，终于拥有了第一家实体店。

很庆幸在该奋斗的年纪，没有选择安逸。这几年，他稳步前行，从一枚鸡蛋开始，到现在的多样化生鲜食材，构建一个产销后一体的产业链，以“农场+农户+电商”的模式走出一条切合实际的新生态农业模式。

目前，实现了年出栏土鸡1万只，土鸡蛋50万枚的目标，实现了线上销售，客户遍布全国各地，让沂蒙优质食材走向了全国！

# 伯乐支行的“千里马”

——记成武农商行伯乐支行客户经理袁春梅

本报记者 王爽

春秋时期，相马师孙阳为“春秋五霸”之一秦穆公选千里马，被誉为“伯乐”，有感于“伯乐”的声名，后人把村名改为伯乐村。成武农商行伯乐支行就位于伯乐集镇驻地。

袁春梅，是成武农商行伯乐支行的一名客户经理。她从2008年开始担任这一岗位以来，11年中累计发放贷款达1.26亿元。目前管理贷款239户，余额1847万元，无一笔不良和欠息。她，十年如一日扎根基层、深耕农区，犹如一匹不知疲倦的“千里马”驰骋在邻里乡间。

## 做实“整村授信”

10月30日，按照工作计划是袁春梅到庞楼村开展“整村授信”的日子。她说：“今天是庞楼村庞氏宗亲联谊会，别看村比较小，这里是庞氏祖籍发源地，全国各地庞姓代表到这里来拜祖，村里还请了戏班子，人多、热闹，便于产品宣传和信息采集。”

“‘整村授信’其实和前些年‘三信’评定很相似，现在做的要比原来实多了，如果信息采集不实，会给以后发放贷款留下隐患，容易出现不良。”袁春梅介绍说。

到了庞楼村，袁春梅麻利地在村委大院醒目位置挂上“推进‘整村授信’ 助力乡村振兴”的宣传条幅，随后简明扼要地把“整村授信”政策进行了讲解，然后拿着《客户信息登记手册》，挨个登记村民的职业、联系方式、家庭收入等情况。

半个多小时，20多名农户的资料信息登记完毕。她又开始讲解创业贷、扶贫贷、农机贷、鲁担惠农贷等各类产品，从贷款对象、借款条件、利率、期限等方面进行了详细介绍。经过近2个小时的交流沟通，现场采集客户信息25条，其中3户填写贷款申请。

像这样的“整村授信”，伯乐支行已经开展了12个村，其中，袁春梅服务的片区集中开展了5个，组织宣传活动20余次，累计授信400户、金额2500万元。

## 助力“头雁”创业

随着成武县全面实施“头雁工程”，推进美丽乡村建设，伯乐集镇越来越多外出打工的年轻人开始回乡创业，他们也成为乡村产业发展的带头人。

为服务好这些乡村“头雁”，撬动农村市场需求，袁春梅发挥“腿勤、嘴勤、手勤”优势，进村入户，将信贷资金送到他们手中，帮助他们创业致富。

伯乐集镇刘楼村村民庞金矿是一名返乡创业者。原来，庞金矿高中毕业后，一直在外地开车，每逢春节才能和家人团聚。利用春节时间，袁春梅走访“发现”了他，经过多方了解，他为人诚恳，有闯劲，按照工作流程，很快为他办理了6万元贷款。就是用这笔资金，庞金矿开始了金针菇种植业。从2015年最初创业的1个大棚发展到今天的21个棚，他和4个同村好友成立了兄弟联盟金针菇种植专业合作社，实行规模化经营，带动周边100多人就业，产品销往济宁、徐州等地，他也成为当地小有名气的致富带头人。

在支持“头雁”创业过程中，袁春梅也有自己的一套。一要腿勤，定期走访。她把服务片区的种养大户，制订一个走访时间表，随时关注他们的生产生活情况，同时，也了解村里其他村民的情况，维护存量客户，发现新客户。二要嘴勤，拉近客户距离。不论是在服务的村庄里，还是在营业室现场办理业务，要多和客户聊天。

就这样，袁春梅支持一个个创业青年实现了致富梦想，其个人业绩也稳步提升，截至10月末，伯乐支行贷款新增1000万元，其中袁春梅今年新发放贷款32户、金额300万元。

## 服务赢得真情

袁春梅的宗旨是用服务赢得客户，对待客户要像对待自己的亲人。工作中，她不论是拉存款，还是放贷款，都从客户的利益出发，能为客户节约的就节约，能提高效率的就提高效率，和她打过交道的客户都信任她。

庞宗富，庞楼村会计，他是农商银行一步一步支持起来的种粮大户。2003年，他先是做羊毛生意，缺少资金的时候，最初贷款5000元，因为资金周转，经常是贷了还，还了再贷，既积累了财富，也积累了诚信，贷款额度也逐渐增加。随着农村经济发展，他瞄准了农村种植市场，承包了200亩地，种植小麦、玉米、大蒜等，每年收入达30万元。“吃水不忘挖井人”，他不仅把自己的多余资金都存到了农商行，还当了农商行的义务宣传员，帮着介绍推荐各类信贷产品，动员资金富余的农户把钱也存到农商行。

截至今年10月末，伯乐支行存款余额达7.3亿元，较年初增加1.2亿元，袁春梅个人揽存1800万元。由于业绩优秀，袁春梅连续多年业务指标在支行排名第一，多次获县、市级先进工作者等荣誉称号。

# 浙商银行济南分行发起“泉城书房”方案征集活动

记者 王新蕾 报道

本报济南讯 12月7日，“泉城书房”济南市图书馆·浙商银行济南分行分馆共建签约仪式暨公益设计方案全球招募发布仪式在济南举行。仪式上，浙商银行济南分行与济南市图书馆签署共建“泉城书房”合作协议，并发布“泉城书房”公益设计方案征集启事。

“泉城书房”济南市图书馆·浙商银行济南分行分馆选址位于首个面向全球征集公益设计方案、首个社会力量参与政府企业共建、首个将实行24小时无人值守的“泉城书房”。

据了解，浙商银行济南分行此次面向全球征集“泉城书房”公益设计方案，将以实用性为前提，融入浙商银行文化元素，充分体现书房的人文关怀与共建共享的理念，本次征集的设计方案截至2020年1月20日。征集作品由专家评审“最佳设计奖”和“优秀设计奖”。

# 金融民生贷实项目 落到群众心坎上

李琳琳 鞠华林 报道

本报潍坊讯 12月12日，临朐农商银行东城支行服务大厅服务窗口，工作人员正在忙碌着为陈家庄上搬迁户群众办理“新居乐”新农村农民住房贷款业务。不到半个小时，每个搬迁农户就领到了10万至15万元金额不等的利率优惠、偿还快捷贷款。

2018年以来，临朐县人大常委会东城街道工作室根据棚户区改造和工作实际，研究确定了这一金融民生贷实项目，有效缓解了搬迁户中部分小微户的资金周转问题。

为确保项目的顺利实施，临朐县人大常委会东城街道工作室为半年联系一次搬迁村选民，年底进行一次满意度测评，主动倾听群众呼声，解决搬迁户之忧。截至目前，临朐农商银行东城支行已办理“新居乐”贷款4900多万元，受到周边徐家庄村、陶家庄等11个村400余户搬迁户的一致好评。