

### 金融扶贫进行时

◆先后帮扶16个村 ◆6名党员干部任职“第一书记” ◆筹集扶贫资金3500万元

## 精准扶贫的鲁信担当

□ 本报记者 李铁  
本报通讯员 贾瑞涛



左图为“第一书记”帮扶成果展示；右图为8月21日，鲁信集团、鲁信公益基金会发放励志奖学金。



□李铁 报道

合帮包村实际，发展优势产业，从根本上治贫脱贫。他们因地制宜，围绕“第一+第二+第三”产业即发展“第六产业”的模式开展精准扶贫。

根据实地考察和调研，鲁信集团对田庄镇从事林果和大棚蔬菜种植的农户进行补贴，指导帮包村建立农业合作社，并出资300万元为10个帮包村建设了100个钢结构大棚，为村集体和村民带来了收益。

孙老家镇帮包村朝天椒资源丰富，“第一书记”工作组实施了从种植到加工，再到销售和订单农业的全产业链扶贫项目，组建的种植合作社当年即实现产值72万元，每户种植户实现3万多元净收入。整个产业链可帮助解决60余人短期务工，月收入可达2000元—3000元。

为改善种植结构，积极发展设施农业，“第一书记”工作组帮助孙老家镇投资兴建36个冬暖式蔬菜大棚和131个春秋式蔬菜大棚，优先租赁给贫困户，每棚有望实现每年2万元—4万元纯收入，同时吸纳

60余人短期务工，人均增收5000余元，帮包村初步形成了“土地流转+农产品销售+租赁分红+务工收入”的扶贫新模式。

工作组还积极探索“互联网+扶贫项目”模式，借助农村淘宝的政策和区域优势，新建一处演出服装加工点，解决了30余名妇女的就业难题，每人可实现月收入1500元—2000元。

鲁信集团此次捐助的200.83万元和山东信託员工捐助的10.19万元也将全部用于孙老家镇帮包村的产业项目和基础设施建设等，为帮包村尽快脱贫打下坚实基础。

### “永不走”的工作队

治贫先治愚，扶贫必扶智。鲁信集团组织青年员工与帮包村孩子“结对子”，帮助其成长。多次组织面向帮包村开展的捐款捐物活动，为帮包村建立了“鲁信爱心图书室”。筹措770万元资金，重建了孙老家镇李集小学，让孩子们搬进了新校舍。

贾庄村实现集体收入8万元，提前完成3万元的年度增收目标

## 农行山东分行“第一书记”助推脱贫

□ 本报记者 王爽  
本报通讯员 朱沙

有党员25人，平均年龄近60岁，村两委4人，平均年龄58岁，党员干部文化水平整体偏低，年龄老化，后备力量不足。

集体经济薄弱是制约贾庄村共同发展致富的重要因素。为扭转村组织运转基本靠“补”、基础设施基本靠“要”、公益事业基本靠“捐”的现状，增强集体经济“造血”功能和共同脱贫致富的能力，郭君策在与乡镇、村两委反复论证论证的基础上，确定了“突出精准二字，发展扶贫产业，提升集体经济、助推脱贫攻坚”的工作思路。在对精准贫困户逐户落实帮扶措施的基础上，以发展培育蔬菜大棚产业、巩固提升高效特色大蒜种植产业、适度扩张生猪养殖产业为重点，提速产业扶

贫步伐，提升村集体经济实力。截至目前，已实现村集体收入8万元，提前完成省委省政府提出的3万元的年度增收目标。

依托产业扶贫资金及项目实现精准扶贫。在40万元省级产业扶贫资金的运用上，按照乡镇统筹使用的要求，配合制订项目实施方案，在明确权、责、利的基础上，由政府负责将资金投入千亩大棚产业园区。所产生的收益定向用于精准扶贫，涉及5户13人，节余的部分收益用于村集体增收。

充分发挥合作社的功能与作用。利用县农业局高效特色农业扶贫项目，种植合作社发展大蒜520亩，种植户每亩平均增收1000余元，村集体固定资产增加近80万元，村集体增收7万元，向7户建档立卡贫困户每户分红2000元；引导养殖合作社根据市场情况，适度扩大生猪产业规模。通过争取金融扶贫政策支持，成功获得莘县农商行60万元贴息贷款。为撬动社会资本参与扶贫，第一书记郭君策协调现有生猪产业合作方——莘县金牌饲料公司达成共同扶贫合作意向，累计获得公司产业扶贫资金200万元，有效促进了养殖合作社的发展。目前，养殖合作社已累计向村集体贡献了1万元的收入，并向县扶贫办一次性捐赠了3.8万元的爱心扶贫资金。

积极探索脱贫致富新路子。先后3次组织村两委、群众代表外出考察了果树扶贫产业、大棚产业、特色产业物等，组织20余户村民申请了扶贫贷款。

建行打造的新核心系统上线，对产品业务进行了颠覆性革新

## “新一代”发掘智慧银行新动能

聚焦山东金融业  
助推供给侧 释放新动能  
LUCION 鲁信集团 协办

□ 本报记者 王新蕾  
本报通讯员 宋志修

买外汇2分钟，开户3分钟，服务效率提升5.5倍，涵盖9成传统柜面业务，一机搞定180项业务。这是建设银行智慧柜员机带来的新变化，也是“新一代”系统发掘新动能的一个缩影。

随着建设银行耗时6年打造的“新一代核心系统”（下称“新一代”）上线，在这场从员工到客户体验，从产品功能、柜面操作流程到风险防控的颠覆性革新里，建设银行山东省分行针对自身特点，走出了独具特色的“新一代”之路。

据介绍，“新一代”是企业级视角下覆盖总分行、海内外和子公司，包括银行与非银行业务，涵盖业务转型、技术转型、实施转型在内的一项浩大的系统工程，它完成的是业务和技术的融合，以满足该行未来10年—15年转型发展的需求。

### 告别“人海战术”

长期以来，柜面、自助渠道、电子渠道（网银、手机银行、短信银行、电话银行、

微信等）构成了建设银行的服务渠道。“新一代”对内实现了产品部署、渠道服务的协同统一，对外与各方互联互通，通过人工服务和自助服务相互补充、线上服务和线下服务交叉融合、远程服务和柜面服务协同配合的“全渠道”服务能力满足客户需求。

截至今年7月底，建设银行山东省分行手机银行1579万户。客户的需求多种多样，而营销人员有限，靠传统的“人海战术”已无法满足业务经营的需要。

为此，该行基于数据驱动，探索了一种自动化营销的新模式。用于开展手机银行激活、营销通过客户画像、洞察特征、预测需求、匹配方案、推荐产品五步，实现自动化营销的工作闭环。这使得营销模式从人工向自动、从单次向多次、从经验驱动向数据驱动转变。

有了数据基础后，还要考虑如何用好用手机银行并与业务场景充分融合。新模式下，该行通过线上营销、手机银行+、场景搭建等方面来活用手机银行，从过去以大堂人工激活为主逐步向场景激活、功能激活、业务激活、大堂智能激活转变。

2017年以来，建设银行山东省分行网络金融部利用个人客户数据分析与精准营销应用平台营销客户137.28万户。截至7月底，该行手机银行本年新增150.39万户，移动金融账务性交易量8687.5万笔。

### 数据分析工具助力精准营销

借助“新一代”，建设银行山东省分行建立了统一的客户信息全景视图，使以客户为中心的理念具体落地。

其中，“新一代”平台及有效客户营销模型的建立，特别是数据分析探索工具的上线，有效提升了筛选客户、营销客户、挖掘客户的精准性。

据建设银行济宁分行个人金融部季辉介绍，数据分析探索工具上线后，网点负责人和客户经理可以通过工具渠道“对私客户关系管理”下的“综合查询”功能创建引擎，将每个月理财产品到期的客户筛选出来，之前查询目标客户繁琐等问题迎刃而解。

“我的两个网点城区支行和邹城支行在第一家客户沙龙中就分别成功出单532万元和400万元。我们计划将此经验复制推广，对基金、贵金属潜在客户精准营销。”季辉说。

“新一代”平台，是建设银行有史以来最好用的个人金融数据分析和挖掘工具，是目前最有效的个人金融业务精准营销的强大利器。”建设银行山东省分行个人金融部客户经理滕波说。

为推广“新一代”，在机制上，建设银行山东省分行将精准营销纳入基础管理考核，奖惩到位；以精准数据配合营销活动，以营销评价提升数据质量。在队伍建设上，该行成立了三级团队，一是二级分行层面成立辖内执行团队，二是省行层面成立精准营销团队，三是建立全省专家团队。

### 智慧银行重塑业务体验

排队时间长、填写手续繁琐、氛围冰冷严肃，这是银行网点留给大家的传统印象，如今智慧柜员机正在重塑网点形象。如智慧柜员机正在重塑网点形象。据介绍，在客户体验提升方面，“新一代”优化客户交易流程，增强互动展示，使得资金安全更有保障，并推出互动交易终端、智慧柜员机、综合签约等新设备、新功能，开办网银、手机、短信等电子渠道预约网点业务办理，显著提升客户体验。

日前，在建设银行天桥支行营业室，前来办理业务的李先生对智慧柜员机赞不绝口：“从前在柜台购汇，柜员要登录系统，再加上填单签字等，至少要花几十分钟。”用智慧柜员机，他只需选择“个人外汇”下的“人民币购汇”按钮，刷卡验证后，填写关键信息就完成业务办理。2分钟购汇，效率比之前提升了10多倍。

在山东，客户走进任何一个网点，都能看到这位“新成员”——智慧柜员机。它融合现有柜面、电子、自助等多渠道非现金业务功能，客户只需点击按键或输入少量信息即可自助完成操作。目前全省共配置智慧柜员机3693台，日均配置数量达到0.47台，实现了物理网点全覆盖。

据介绍，“新一代”员工渠道还对员工日常操作、多渠道协作、产品信息展示、服务工具等方面进行整合，实现了统一登录、综合签约、简化日始日终操作、凭证电子化、商机提示等，有效减轻了员工负担。

## 保险资金助力实体经济 山东产业发展基金入股日日顺物流

□记者 王爽 报道

本报济南讯 山东国控泰康产业发展基金（“山东产业发展基金”）日前完成了对青岛日日顺物流有限公司（“日日顺物流”）的投资，后者是中国境内领先的居家大件（家电、家居、出行产品等）物流服务商。

山东产业发展基金成立于2017年5月，由北京泰康投资管理有限公司（“泰康投资”）与山东省国有资产投资控股有限公司（“山东国投”）的全资子公司巨能资本管理有限公司（“巨能资本”）联合发起设立，是保监会关于设立保险私募基金政策颁布后首批获准成立的保险资金私募股权投资基金。山东产业发展基金将对当地优质资源，实现资源共享、优势互补，重点支持国企改革，利用保险资金优势，对接资本市场，有效提高国资国企资本证券化水平，分享改革发展红利。该基金总规模50.1亿元，一期规模20.05亿元，目前已经完成募集。

## 中泰证券承做首只 资产支持票据挂牌交易

□记者 王爽 报道

本报济南讯 8月15日，由中泰证券担任财务顾问和承销机构的聚信国际租赁股份有限公司2017年度第一期资产支持票据（ABN）正式挂牌交易。本项目是聚信国际租赁股份有限公司（以下简称“聚信租赁”）首只资产支持票据产品，同时也是中泰证券ABN业务的破冰之作。

本次ABN产品发行总额为15.26亿元人民币，其中优先级资产支持票据13.88亿元。在整个项目承做过程中，中泰证券向发行人提供了专业化的服务。在发行前期，中泰证券安排发行人赴上海、北京、广州、深圳、东莞等地区进行路演，积极与市场潜在投资人进行面对面交流和推介，赢得了众多投资人的认可。在产品簿记发行阶段，多家银行、基金、证券公司等投资人积极认购，促使本次产品成功设立，使得发行人通过ABN这一创新融资方式再次获得了较低成本的资金支持。

聚信租赁一直专注于医疗、教育、公用事业行业的融资租赁业务，所投放的融资租赁资产优质，并且积极参与资本市场融资。自2016年12月资产支持票据业务新规出台以来，为进一步拓宽创新融资渠道，资产支持票据市场中多家融资租赁公司纷纷试水发行交易商协会ABN产品。未来，中泰证券将继续与聚信租赁在资产支持证券（ABS）、资产支持票据（ABN）、PRE-ABS、债券发行以及其他结构化金融产品方面开展更深入的合作。

## 中国人寿连续15年入选 “《财富》世界500强”

□记者 王爽 报道

本报济南讯 近日，美国《财富》杂志公布了2017年“《财富》世界500强”排行榜，中国人寿位列第51位，较去年上升3位，在入选的中国企业中排名第13位，持续领跑中国金融保险业。这是中国人寿自2003年以来，连续第15年入选榜单。

在此之前，世界品牌实验室也发布了2017年（第十四届）“中国500最具价值品牌”排行榜，中国人寿品牌继续位列该排行榜第4位，品牌价值高达人民币2871.56亿元，较去年增加了335.28亿元，并在所有入选的金融保险企业中排名第1位。



□记者 王爽 报道

招商银行“金葵花”财富管理品牌推出15周年之际，为更好地回馈客户，该行组织开展了“金葵花未来精英实践成长营”系列活动。8月暑期，“金葵花未来精英实践成长营”活动在招商银行济南分行启动，共有50多名客户子女参与了此次活动。

## 临淄区金岭回族镇：当好企业的“店小二”

近日，山东英科医疗用品股份有限公司正式在深圳证券交易所创业板挂牌上市。这家位于临淄区金岭回族镇的企业涵盖了医疗防护、康复护理、保健理疗、检查耗材四大板块，已经与美国、欧洲、日本等多个国家和地区的客户建立了合作关系。

“全力当好企业的‘店小二’，营造良好的营商环境，做好企业的发展服务工作，实现新旧动能转换、产业转型升级。”金岭回族镇党委书记崔国华说。济清高压燃气管线和220千伏靖岭线贯穿辖区英科、方宇等企业，给沿线企业的安全和发展带来了隐患和制约，镇政府多次现场查看，与相关部门进行对接，研究制订迁移改造方案，解决了企业的安全隐患，腾出了发展空间。

加快项目建设进程，助推企业发展，围绕着大企业大项目，金岭着力推进产业转型升级，提升发展层次。对已签约项目，进行精细排查，加快前期准备；对新签约项目，做好开工前期准备工作，镇内能够解决的限时办结；对在建项目，在保证工程质量的同时，实行专人负责，提供全程服务，加快建设进度；对竣工项目，加大服务力度，化解制约难题，促其尽早达产达效。目前，金岭已打造了高分子材料区、仓储物流区、装备制造区、清真饮食产业区、精细化工五大经济板块。今年，总投资101.1亿元的10个市区重点项目正在有条不紊地推进中。（刘赫）