



招商银行2015版  
企业文化手册正式发布



近日,招商银行新版企业文化手册《招商银行:愿景与价值观》(2015年版)正式发布,这也是继2004年版企业文化手册推出11年后,招行在文化宣传方面的又一创新举措。

近年来,银行业的外部环境发生了深刻的变化,招行的二次转型也步入了一个重要的历史节点,明确了以“轻型银行”为方向,以“一体两翼”为定位、以“服务升级”为路径的战略体系。面对变化,招商银行在继承与发扬招银文化核心精神的基础上,提炼出新时期的企业文化要义,体现了在战略转型、经营管理、企业文化建设等方面的新进展、新成果,突显强烈的时代特征。

此次推出的新版企业文化手册共计15935字,编撰历时半年,先后经历了10余次大幅度修改,最终通过纸质版、PDF版和微信版三个主要渠道进行发布推广。在内容上,分别从招行的历史、愿景、目标、价值观、战略、员工这六个维度,系统阐述了三大问题:第一,招行从哪里来?第二,招行将走向何方?第三,作为团队中不可或缺的一员,该如何携手共进?新版手册确定了招行的愿景,即通过持续的服务升级,成为目标客户的首选银行,成为具有国际竞争力、中国最受尊敬的商业银行。通过认真总结28年来招行人身上所特有的精神,梳理出八条价值观:“因您而变”是招行的服务追求;创新是招行存在的最大理由;稳健经营是招行与生俱来的DNA;合规是企业与员工成长的基石;让员工做自己的主人;最值得尊敬的是专家;追求卓越是招行人的特质;化繁为简,严谨高效。正是对这些核心价值观的认同、践行与传承,招商银行在28年间实现了在市场竞争中的无数第一,成就了市场认同、客户满意的服务金字招牌,完成了从蛇口走向世界的飞跃式发展,创造了世人瞩目的“招银模式”。

自2012年底成立以来,招商银行海口分行秉承“因您而变”经营理念,积极践行服务、创新、稳健等核心价值观,以文化之力夯实发展根基。此版企业文化手册发布后,海口分行将以文化引领、坚定前进,持续提升对省内重大项目建设和个人、企业客户的服务力度,为促进海南经济可持续发展提供了更有力的金融支持。

兴业银行贷款  
优先服务小微绿色项目

本报讯(记者陈怡)记者近日从兴业银行海口分行获悉,该行全面提速小微金融专业化改革,并配套实施一系列体制机制改革措施和投入资源保障,集中优势服务于小微企业市场。

截至今年9月末,兴业银行海口分行小微企业客户数达到156户,信用客户数75户,信用余额8.4亿元,不良率为零。海南钧达汽车饰件股份有限公司(简称海南钧达)是兴业银行海口分行积极培育的中小企业之一。今年年初,海南钧达一方面谋求扩大市场份额,另一方面谋求进入资本市场,需要大量的资金投入及合理的资金方案。

得知情况后兴业银行海口分行觉得公司经营范围广,前景看好。加上兴业银行素来与股权投资机构有联动,海口分行最终选择以“投联贷”业务模式介入,为海南钧达发放了一笔投联贷。

据悉,兴业银行一直致力于打造分类别、多层次的产品体系,陆续开发了“交易贷”、“易速贷”、“连连贷”及“创业贷”等近20款符合小微企业特色的融资产品。

兴业银行海口分行相关负责人称,为确保对小微企业的信贷支持力度,该行单列小企业信贷规模,优先保证小微企业贷款投放,这些措施有效保障了小企业信贷投放量的增长。

版面联系



查找公共账号“海南日报商业周刊”或者搜索微信“hndaily\_syzk”即可了解更多金融资讯  
联系人:陈怡 13034909990  
轩妍 18608991904

1次狂欢节 1把双刃剑 1个不小心 1场空欢喜……  
网购拉“手刹”,乐当“守财奴”

■ 本报记者 蔡佳倩

离双11仅剩几天时间了,这场原本只属于电商的促销狂欢,已经由线上蔓延到了线下。相信你已感受到了:打开网页浏览器,各个电商平台的促销广告早已提前放送;手机上,实体商场的微信公号也不断发来双11期间大量的购物打折信息……这个时候请千万控

制好自己的情绪,管好自己的双手和钱包,其实除了买买买,双11也是理财的好时机。

海南日报商业周刊记者了解到,和去年一样,不少互联网金融平台今年照例加入双11营销。也有银行不甘寂寞,在双11期间推出收益率较平时高的理财产品。

互联网理财已提前促销

俗话说得好,好生活要开源节流。虽说双11这天想要节流有点难,但开源还是能做到的,有一个途径就可以让你在“双11”当天轻松达到目的。

从去年开始,各大互联网金融平台就开始加入“双11”的营销活动中来。今年也不例外,苏宁金融、京东金融早就举起了“双11”促销的大旗。近日,记者登录京东金融官网看到,其首页在显眼位置打出“11.11 提前收红包”的活动海报,点击海报进入活动页面,可以看到“新手投资送现金,明星基金零折购”等优惠活动,按照活动规则,活动时间截至11月12日,参加活动的理财项目除了大家熟知的小银票,还有“妈妈理财”“慧投策略”等新项目,其产品预期年化收益率大多在6%以上。

从各互联网金融平台推出的“双11”活动来看,这些理财项目的收益率均比平时略高,而且还有不少项目赠送理财本金。例如,苏宁金融推出了“11.11 双11优惠提前约”活动,在11月12日前,用户购买苏宁金融指定的定期理财产品均可获得相应理财套餐,用

户在获得相应礼品卡的同时,产品到期后还可额外获得4%的预期年化收益。

工行海口国贸分行理财师王英玉提醒,参加各互联网金融平台推出的“双11”理财促销活动,要注意平台的资质,为资金寻找安全的生钱之道,同时,促销活动中的理财产品收益率较平时偏高,尤其是宣传不正常高收益率的产品,更要慎之又慎。其次,要注意账户资金安全,理性选择投资额度,根据自身的家庭理财规划合理布置资金流向,注意保证双11前后的现金正常流转,不要顾此失彼。

银行理财也跟进双11

有数据显示,早在2013年,淘宝理财、聚划算等就已经在双十一开售基金、保险等理财产品,当天基金理财产品的支付宝总成交额9.08亿元,还有基

金公司实现了单店单日过亿。去年“双11”,淘宝理财平台上的基金店铺纷纷下调申购费率至0.3%,相当于平时申购费率的一半,吸引不少投资者。

昨日记者登录淘宝理财平台,尚未看到基金申购费“双11”下调的活动通知,且今年在淘宝上参加双11促销的理财产品不多,有业内人士认为,随着P2P的管理更为规范,今年P2P行业在双11的表现尚难估计,至少像去年各种平台一拥而上的可能性已经变小了。

互联网金融在双11这么火,银行也不想缺席。记者了解到,光大银行有一款仅在11月11日发售的产品悄然上线,这款“11·11至尊理财”,起点金额为1000万元,预期年化收益率为5.0%,产品期限为12个月。此外还有一款起点金额为5万元至30万元的“11·11悦享理财”,预期年化收益率为4.75%至4.85%。

勾选运费险 退货有保障

■ 本报记者 蔡佳倩

天猫称,如果你还不知道运费险,那你就OUT了。网购的时候来一份运费险,万一东西不喜欢、尺码不合适,退货时可以省下部分邮费甚至不需邮费。

去年双11期间,阿里共售出退货运费险就有1.86亿份。所以,网购平台提供的运费险可不是摆设,下单时顺手点击购买,或许就能为您提供退货保障呢。

去年双11期间,商家给所有参加双11活动的商品都投了运费险,免费赠送给每一位买家。对于那些没有加入双11的商品,则由天猫掏

腰包为其投保,赠送给下单的天猫会员。今年双11也不例外。

海口市民张女士对运费险的认知,就是从一次不愉快的退货经历开始。今年6月,张女士在某品牌家电的天猫旗舰店购买了一个电饼铛,到货了以后张女士才发现自己应该买功能更丰富的另一款产品,于是和商家商量退换货,商家表示换货可以,张女士得先把电饼铛退回去,邮费自理。结果快递员上门将电饼铛包装好并称重后,告诉张女士需支付45元邮费,张女士惊讶邮费这么贵,思量一番后,她便打消了退货的念头。在商家的提醒下,张女士才知道原来商家早已帮买家购

买了运费险,但是需要买家自己勾选,否则无效。

这以后每逢网购,张女士都要注意看是否有运费险一项,然后提醒自己勾选。

记者了解到,天猫商城会为一定级别以上的会员提供了全场免费享受运费险的特权,但是需要购物者在下订单时主动勾选相关选项,否则就享受不到这一特权。运费险是买家将货物退回商家后,保险公司再将对买方的退货运费进行赔付。但并不是买家退货时支付了多少邮费,商家就赔付多少,赔偿最低4元,最高25元。虽然不是全额赔付,但至少能省下一些邮费。

欲添二孩,怎么理财心不慌?

理财师建议二孩家庭资产配置要趁早

■ 本报记者 蔡佳倩

二孩生育政策即将落地,让不少有心再生一个的夫妻们激动万分。但再养个孩子可不省心,光费用就不少,不少想生“二孩”的夫妻在“生得起,养不起”中纠结着。

海南日报商业周刊记者在采访中发现,大部分家庭考虑更多的是:怎样的“经济基础”才有底气生二孩。

养个娃得花30万~120万

那么一个孩子的生育成本到底能有多少呢?

海口某私企员工陈女士算了一下,她家“老二”今年立春出生,目前花费最多的是奶粉+奶水,就这一个月的奶粉钱也得1000元左右,加上衣服、尿不湿、玩具等,“老大那会一年下来也要3万元,老二也差不多吧。”

俗话说,养儿一百岁,长忧九十九。这样的成本账,仅仅存在于婴幼儿时期。长大后上学结婚买房装修,“加起来两个孩子可能也要200万打底啊”。

“可我每年的收入也不过10万元。”陈女士告诉记者,丈夫自己做生



意,收入并不稳定,一年下来能攒下十几万元已算不错。

工行海口国贸支行理财师王英玉大概算了一下,因为每个家庭的经济条件不一样,每个城市的花费也不一样,所以养一个孩子的费用大概需要30万~120万元。

“计划生育二孩的家庭,如果从现

在开始养成一个理财的习惯,家庭财富越积越多是没有问题的。”王英玉说。

家庭资产配置宜早规划

不管是中产家庭还是一般普通家庭,如果有生二孩的打算,都应当提前

中行理财案例分享

合理规划“二孩”教育金



国家“二孩”政策即将落地,许多家庭针对孩子未来的生活、教育进行规划。

王先生为企业高管,妻子是私营企业职工,现年均29岁,夫妇俩计划明年生第二个孩子。目前王先生家庭积蓄40万元均放在银行做理财,有房有车,无贷款,目前已购置学区房。家庭月支出1.3万元,净收入4万元。

结合这一家庭情况,中国银行海南省分行理财经理为其给出了针对性

理财需求诊断:该家庭生命周期处于家庭成长期,子女教育负担增加,保障类需求较高。

理财建议:

第一,加强家庭保险规划。父母是家庭的经济支柱,又是孩子的主要保障,只有父母好,孩子才会好。可遵循“先大人,后小孩”原则,保险以配备重疾险、意外险、定期寿险为主。由于王先生夫妇较年轻,有两个孩子,建议配置期缴较长的保险,既可减轻当前

所交保费压力,还附带保险出险后保费豁免的功能。此外王先生夫妇二人配置的意外险保额应覆盖两个孩子的教育金。

第二,加强第二个孩子教育金规划。从家庭积蓄中拿出部分资金投资开放债券基金储备幼儿园入园费,因小学和初中均可享受国家九年义务教育,上大学的资金需要提前筹划。家庭积蓄中,建议王先生夫妇把资金部分用于继续购买银行理财产品,部分

投资于兼顾收益和流动性的债券基金(20%),保本基金(10%)和偏股型基金(30%),每半年或一年做一次投资组合检视以便适时调整。并坚持把每月工资中的剩余资金进行基金定投,定投组合建议以投资成长股的指数基金+长期业绩表现持续优异的偏股基金。

客户咨询电话:

0898—66562348;

0898—66563267

(陈怡 高帅)