济宁银行

存款规模突破1000亿元

近日，济宁银行存款规模突破1000亿元，资产规模达到1300亿元，以优异成绩献礼中国共产党成立100周年。

济宁银行从2006年成立，到存款突破400亿，用了11年时间；从存款400亿到800亿，用了3年时间；从存款800亿到1000亿，仅用了1年时间，呈现加速发展态势。截至6月末，济宁银行资产总额达到1314.82亿元，各项存款1013.13亿元，各项贷款761.99亿元。上半年，实现营业总收入37.23亿元，经营利润12.61亿元，净利润3.38亿元，入库税金3.89亿元。

作为根植于孔孟之乡、运河之都的地方法人银行，济宁银行在市委、市政府的坚强领导下，依托精准的战略定位、精细化的管理服务、极具竞争力的金融产品和先进的金融科技系统，得到客户与业界的普遍认可。济宁银行的快速发展，既有数字化转型带来的内生动力，也有优质服务带来的市场认可。

数字化转型，成为本地极具科技感的银行。济宁银行借力数字化推动发展路径全面转型，一批自主研发的金融科技平台和业务系统建成使用，“金融+科技+应用”的金融生态体系和线上线下一体化的金融服务体系初步形成，全客群业务实现线上办理，客户体验感、便捷性显著提升。

贴心服务，成为本地颇受百姓喜欢的银行。济宁银行秉持“客户至上”原则，一切以客户利益为先，努力为客户创造更大价值。网点智能机具让客户办理业务更轻松，6S标准化服务让客户体验更温馨，儒商卡17项功能免费让客户使用更悦心。优质服务赢得客户认同和点赞，网点储蓄存款点均新增连续两年位列山东城商行及济宁地区金融机构首位。

产品创新，成为本地富有生机活力的银行。济宁银行坚持“以客户多元需求”为导向，持续进行产品创新，实现从传统向特色转变、从线下向线上转变、从单一向组合转变，满足了不同客户金融产品需求。“税e贷”“济时雨e贷”“房产儒E贷”等特色金融产品，受到市场和客户青睐。

践行社会责任，成为本地有温度的银行。在业务快速发展的同时，济宁银行积极回馈社会，帮助弱势群体，在扶危济困、抗疫救灾、金融扶贫、捐资助学等领域开展公益活动，以实际行动践行初心使命，在群众中树立了良好口碑和形象。

百舸争流千帆竞，乘风破浪正当时。济宁银行站在存款超千亿新起点，乘着中国共产党成立100周年的浩荡东风，奋进新时代、创造新业绩，为服务地方发展、提升民生福祉做出新的更大贡献。 济行宣

工行济宁分行

开展征信主题宣传

为了做好“我为群众办实事”征信主题宣传，着力在全社会形成学征信、懂征信、用征信的良好氛围，工行济宁分行组织网点员工开展了丰富多彩的征信专题宣传活动。

该行发挥网络平台优势进行征信知识普及，开辟征信知识专栏，举办面向公众的征信知识答题抽奖活动。鼓励员工通过微信等社交渠道，开展线上征信知识传播。他们以支行网点为阵地，充分利用网点优势，通过悬挂横幅、张贴海报、摆放展板、发放折页、LED屏滚动播放宣传片等方式宣传征信知识。引导客户添加“征信小助手”“中征应收账款融资服务平台”微信公众号，推广“山东征信e点通”微信小程序。在网点设置征信业务知识咨询点进行答疑，进一步普及征信业务知识。

该行把征信宣传工作与内部培训和业务操作密切结合，提高依法合规开展征信业务的自觉性。客户经理走进企业对当前社会信用建设情况、社会信用对经济发展的作用、企业该从哪些方面关心自己的信用等方面进行征信知识宣传，做好对客户群体的宣传引导，不断增强企业主、企业管理人员、个体工商户等客户的诚信意识。 李晓青

中行邹城支行

成功拦截一起电信诈骗

近日，中行邹城支行成功拦截一起电信诈骗，维护了客户的资金安全。

一天下午15时左右，一位老年客户走入中行邹城平阳路支行，急切地向网点工作人员询问“国际投资银行第三方代理业务”，老人焦急的神态引起了工作人员的警觉，在沟通后了解到，老人的战友王先生向他极力推荐这款“赚钱又保险”的好业务，声称超高利率回报首次转入十万当月返息两万，且国内五大行均可办理。老人虽有些心动，但仍有所怀疑，于是来到网点咨询该业务。听到这里，工作人员判断老人遇到了电信诈骗，耐心向老人解释常见电信诈骗的手段，并拿出手机向客户展示平安中行公众号，借助公众号的多个案例向老人说明这个骗局。本来老人就心存疑虑，听到工作人员解释后老人说道：“我就觉得不靠谱！要真这么高的利息，银行的大门不早就被挤烂了！老王这是上当受骗了，我可不能跟他一样被骗！”。老人对工作人员认真负责的态度表示感谢。

近年来，电信诈骗的手段层出不穷，广大市民切勿轻信任何人推荐的高收益高回报无风险的产品或投资平台，从来就没有“天上掉馅饼”的好事，要树立风险防范意识，谨防电信诈骗！ 张楠

梁山农商银行

为杨营镇“按揭畜牧贷”整体授信2亿元助力乡村振兴

为凝聚服务“三农”合力，助力乡村振兴向纵深发展，济宁全市农商银行积极开拓服务乡村振兴战略的新思路、新模式、新方法，加强政银合作，大力推进按揭农业、按揭畜牧业模式，重点扶持全市特色农业、养殖业发展，7月9日，梁山农商银行与梁山县杨营镇举行服务乡村振兴战略暨按揭畜牧贷合作签约、贷款发放仪式。

签约仪式上，杨营镇党委书记高峰与梁山农商银行党委书记、董事长王盛炜共同为杨营镇“按揭畜牧贷”整体授信2亿元，双方签订了《梁山县杨营镇 梁山农商银行服务乡村振兴战略暨按揭畜牧贷合作协议》，梁山农商银行还现场为肉牛养殖户代表授信了100万元。

“按揭畜牧贷”是面向养殖农户、新型农业主体发放，主要用于满足畜牧养殖业基础设施建设、购置生产物质及其他生产经营所需的资金需求。目前，梁山农商银行支持杨营镇肉牛养殖户285户、1.3亿元。合作协议签署后，梁山农商银行将进一步在畜牧业方面为杨营镇献策献力，重点为党组织领办合作社、新型养殖畜牧业经营主体、养殖大户、致富带头人等群体提供“一揽子”的金融服务，依托梁山县杨营镇畜牧业资源、区域政策优势，政银合力，实现畜牧业规模化、集约化、规范化发展，全面开启政银共建助力乡村振兴的新篇章。

此次服务乡村振兴战略暨按揭畜牧贷款合作协议的签订，是济宁全市农商银行积极落实市委市政府工作要求的具体行动，也是推动乡村振兴、推行按揭畜牧业模式的生动实践。近年来，济宁全市农商银行全面贯彻落实国家、省、市乡村振兴工作部署，开拓思路，创新作为，通过制定支持乡村振兴发展规划、选派管理人员挂职金融副镇长、创新支持乡村振兴服务模式、开展“整村授信”全覆盖、优先支持“双百双千”工程等“一揽子”举措，全面助力乡村振兴。截至6月末，全市农商银行涉农贷款629亿元，较年初增加81亿元，增幅14.72%，普惠金融重点领域贷款440亿元，较年初增加68亿元。

记者 郑慷 通讯员 魏高起 布占辉

太平人寿山东分公司

赴省档案馆开展党史学习教育

为深入开展党史学习教育，庆祝中国共产党成立100周年，近日，太平人寿山东分公司组织党员干部赴省档案馆开展党史学习教育专题培训。全体党员干部参观“不忘初心、牢记使命”主题教育档案文献展和“党史百年闪耀 中华史诗辉煌”数据大厅，通过现场讲解，重温红色记忆，深刻感受共产党人坚定的理想信念和不断探索、不懈奋斗的先进本色。最后，全体同志重温入党誓词。 ■王丽娜

济宁保险业公益健步走感受长征精神

7月8日，是第9个“7.8全国保险公众宣传日”，济宁保险业“不忘初心 守护美好”“7.8云长征”公益健步走活动在美丽的太白湖畔举行，来自我市68家保险公司和部分专业中介公司的近千名保险从业者齐聚北湖阁，用健步走的方式追忆长征精神，传递保险爱心，礼赞党的百年华诞。

启动仪式上，济宁市保险行业协会会长李立辉介绍，今年“7.8”活动的宣传主题为“不忘初心，守护美好”，寓意中国保险业在党的坚强领导下，坚守保障本源，服务人民。加强保险产品和服务创新，提升保险服务能力和水平，提升保险消费者满意度和幸福感，是保险业应坚守的不变初心。济宁保险人赓续“长征精神”，不辱使命，砥砺前行，以社会责任为己任，为我市社会经济发展，保障服务民生做出了应有的贡献。

济宁市保险行业协会在健步走活动路程中专门设立了瑞金、遵义、金沙江、泸定桥、会宁五个展板打卡点，引导活动路线，为活动营造“学党史忆长征”的浓厚氛围。活动后，通过积累、捐赠步数，可形成助老保险项目，为老年群体贡献保险爱心。

据了解，连续多年举办的“运动扶贫跑”已成为“7.8”的代表性活动。今年，活动升级为“运动健身+党史教育+助老保险”形式，让广大参与者在运动的同时，学习党史知识，感受长征精神。此外，宣传日活动期间，全市保险业同时开展“我为群众办实事”“唱支心歌给党听”“保险五进入”“总经理接待日”等多种形式的活动。

目前，我市现有保险机构68家，保险中介机构69家，从业人员7万余人。截至今年6月初，全市保险业累计为社会提供各类风险保障17.2万亿元，给付各类赔款29.3亿元。有12家保险公司积极与政府17个部门进行合作，开展了参与社会管理、服务保障民生、助推扶贫攻坚的保险业务，涉及政策性农业保险、安全生产责任险、食品安全责任险、大病补偿保险等48个险种，承担社会风险保障11.9万亿元，发挥了社会“稳定器”和经济发展“助推器”的重要作用。 朱芮萱

济宁日报社 济宁市地方金融监管局 联合主办

央行相关负责人解读上半年金融数据

在国新办7月13日举行的新闻发布会上，中国人民银行相关负责人详细解析上半年金融数据，回应了市场热点。

今年上半年，我国人民币贷款增加12.76万亿元，同比多增6677亿元，其中企(事)业单位贷款增加8.37万亿元。

人民银行调查统计司司长阮健弘认为，在上年高基数的情况下，信贷投放保持平稳增长，坚持服务实体经济导向，为推动经济高质量发展提供了有力支持。

与此同时，上半年，我国小微企业融资呈现量增、面扩、价降的态势。6月末，我国普惠小微贷款余额17.7万亿元，同比增长31%；普惠小微贷款支持了3830万户小微经营主体，同比增长29.2%。5月份新发放的单户授信1000万元以下小微企业的贷款利率是4.93%，较上年同期下降0.3个百分点。

在人民银行金融市场司司长邹澜看来，对小微企业等市场主体的金融服务水平持续提升，企业融资便利性提高，综合融资成本稳中有降。

根据人民银行的决定，7月15日将下调金融机构存款准备金率0.5个百分点（不含已执行5%存款准备金率的金融机构）。此次降准将释放长期资金约1万亿元，每年降低金融机构的资金成本约130亿元。

“此次降准是货币政策回归常态后的常规流动性操作，稳健的货币政策取向没有发生改变。”人民银行货币政策司司长孙国峰介绍，下一阶段，我国货币政策将坚持稳字当头，根据国内经济形势和物价走势，把握好政策力度和节奏，兼顾内外均衡，有力支持实体经济。 吴雨

银保监会

严防黑恶势力涉足银行保险领域

银保监会7月13日对外发布通知，要求银行业保险业深化行业治理，突出整治重点，严防黑恶势力涉足银行保险领域。

《关于银行业保险业常态化开展扫黑除恶斗争有关工作的通知》要求，各银行业金融机构要严格落实贷款管理制度，将扫黑除恶相关要求纳入贷款受理、调查及贷后检查环节，对客户资质、资金流向等进行把控，确保信贷业务合法合规，严防信贷资金流向涉黑涉恶组织和个人以及非法高利贷、“套路贷”等非法金融放贷领域。

通知要求，各银行业金融机构要规范与第三方的业务合作，不得将授信审查、风险控制等核心业务外包，不得以任何形式为无放贷业务资质的机构提供放贷资金，不得与无放贷业务资质的机构共同出资放贷。

通知要求，各银行保险机构要加强催收业务管理，建立并完善催收机构准入和退出机制，严禁委托涉黑涉恶机构和个人催收。通知同时要求，各银行保险机构要建立常态化、制度化的防风险反欺诈工作机制，及时发现识别重点业务领域面临的欺诈风险；完善公司治理，杜绝黑恶势力渗透；加强监测预警，有效防范非法集资、“套路贷”及“校园贷”等。 李延霞

新华保险

新时代销售平台获“中国保险行业信息化创新项目奖”

近日，由中国信息协会和中国金融CIO联盟共同主办的2020年度保险信息化技术峰会在京召开，此次会议主题为“疫情下的保险科技创新”，新华保险新时代销售平台APP在中国金融CIO联盟组织的年度优秀成果评选中荣获“2020年度中国保险行业信息化创新项目奖”。

新华保险坚持科技赋能战略，通过建设新时代销售平台，为销售队伍提供线上投保、移动保全、销售管理等各类销售支持，用科技赋能队伍，为队伍减负增效，对助力业务发展起到重要作用。

新时代销售平台是集销售产品、服务客户、管理队伍等丰富功能为一体的一站式销售支持平台，已实现业务、管理双“在线”。一是业务“在线”，新时代销售平台具备售前、售中、售后一站式销售支持能力，让销售更简单；二是管理“在线”，新时代销售平台是自主经营工具、队伍管理抓手，让管理更高效。有效解决业务队伍销售展业、队伍管理、服务客户等方面的痛点、难点。该平台将打造全新的保险销售支持生态链，服务于新华保险公司全渠道销售队伍，有力促进销售、提升产能。对销售伙伴而言，新时代销售平台是具备售前、售中、售后支持能力的一站式销售支持平台，让销售更简单；对队伍管理而言，新时代销售平台是活动量管理抓手，让管理更高效；对客户而言，新时代销售平台提供更便捷的服务。 王锐

太保寿险

启动“CA企业家计划”

赋能新生代营销队伍

7月11日，中国太保旗下中国太保寿险在上海举办“中国太保CA企业家计划”全球发布会。本次启动“CA企业家计划”，标志着中国太保寿险转型发展的动能得到进一步巩固和增强。

中国太保寿险启动“长航行动”，以“打造服务体验最佳的寿险公司，做寿险行业的长期主义者”作为新时期的使命愿景，坚定推进转型，坚持高质量发展。其中，“队伍升级”是“长航行动”战略内核之一，是战略实施的重要着力点。“中国太保坚持以客户为中心，非常关注客群年轻化趋势和需求变化，‘CA企业家计划’旨在打造一支符合新形势下市场需要的80、90后高素质金融人才队伍，从而更好地为客户提供覆盖全生命周期的保险服务。”中国太保寿险副总经理戴文浩表示。

“中国太保CA企业家计划”融合国际先进经验和中国最佳实践，以招募、销售、管理三大平台为支撑，全方位赋能新生代保险代理人，激活营销队伍活力，依托强大的“太保服务”生态圈为客户及其家庭提供全方位保险服务。入选该计划的年轻人才将享受国内外优质机构培训资源、现代化独立职场、专业教练团队指导，同时对接专属的薪酬政策，获得个人能力与收入水平的双提升。 孟维程