

# 探索银保合作模式 创新金融服务路径

## 济宁银保监分局

银保合作是银行保险共同助力经济社会民生发展的具体体现,为充分发挥银保系统融合效应在辖区落地生根,进一步深化银保合作,济宁银保监分局通过专题研究、制定方案、宣讲动员等多种措施,加大银保合作贷款创新力度,在涉农产业集群、出口贸易、司法拍卖、宜居宜行等方面获得阶段性成效。截至目前,已由3家法院、5家保险公司合作,创新“法拍贷”等3种类型、7种贷款产品,发放银保合作贷款858笔、3.89亿元。

保障银行发放贷款后能按合同约定获得标的房屋抵押权,提升房屋交易和抵押贷款的效率,个人竞拍后获得贷款时间缩短为1-2天。保险公司仅收取5.5%保费,远低于其他产品费率,客户综合融资成本仅为5.1%-5.3%。

办理“农业保单质押”类业务801笔,金额1.21亿元。

### 创新“法拍贷”抵押银保合作贷款

### 创新“农保单”质押银保合作贷款

聚焦当前司法拍卖房产只能通过一次性付全款方式购买导致合格竞拍者不足、优质资产处置流程缓慢等问题,济宁银保监分局指导济宁农商行、太平洋财险济宁中支与任城区法院合作,成功推动全市首例“法拍贷”房屋抵押履约保证保险业务落地。转变传统模式下“平台拍卖—筹资付清—法院解封过户—抵押—银行放款”为“平台拍卖—投保—银行放款—法院解封过户—抵押”,保险公司提供房屋抵押履约保证保险,

面对因传统农业风险大、周期长、收益不稳定特点导致农业经营主体融资难融资贵问题,济宁银保监分局推动汶上县印发了《汶上县政策性农业保险保单质押融资业务试点方案》,指导汶上农商行会同4家保险公司,联合推出了“农业保单质押”业务。通过“农险保单质押融资通平台”,持有农险保单的农户在线即可完成贷款申请。县财政对农业经营主体给予2%的贷款贴息,客户贷款利率低于同档次贷款平均利率1个百分点,同时支持2000万元的风险补偿基金,政策性农险保费由政府承担80%,通过“政府+农业险+信贷融资”模式,农民综合融资成本仅在3.8%左右。截至2021年12月末,共

### 创新“保贷通”保证银保合作贷款

结合济宁产业结构和资源禀赋,从一个产业链、产业集群等“小切口”精准发力,不断形成银助力实体经济发展的示范效应。金乡县大蒜种植面积占全县耕地面积83.56%,出口占全国大蒜出口70%,大蒜产业规模大、参与主体多,具有活跃度高、金融需求大特点,同时也存在客群资金占用多、存货管控难度大等制约获得信贷的问题。济宁银保监分局指导建设银行济宁分行联合阳光财险在全省创新开展“保贷通”业务,采用“信贷+保证保险”方式,由银行为大蒜收储群体发放贷款,由保险机构提供95%风险履约保证。同时引入科技公司线上监管和地方资产管理公司线下监管,当大蒜价格降至低点时,通知资产处置公司对大蒜进行处置,有效解决农产品质押物动态监管的难题。截至2021年12月末,已成功发放“保贷通”业务57笔、金额2.68亿元。

### 新华保险济宁中支

## 为环卫工人送上一杯热茶



近日,新华保险柜面志愿者看到大厅外有环卫工人在户外默默打扫,非常辛苦,马上泡了热茶端给了他们,还给他们暖壶续满热水,叮嘱他们注意身体。志愿者说:“不因善小而不为,只要是力所能及能帮助到别人的事情,我们都会持之以恒地做下去。”

### 人平人寿济宁中支

## 理赔17.8万元 帮助在读研究生度过难关

25岁的郭先生是美术学院的在读研究生。两年前,他在自媒体上看到了一则关于保险的公益广告,经过深思熟虑,郭先生决定为自己买一份保险,经过咨询与比较,最终选择了太平洋福终身重大疾病保险(已停售),保额15万,同时还配置了医疗险。

2021年底,在浙江读研的郭先生在上课时,突感头疼头晕,并伴有咽部不适。一开始他并没当回事,但一周后症状持续加重。随后他前往医院就诊,输液治疗期间,医生建议其做颈部淋巴结穿刺。郭先生在父母的催促下,回到济宁进行了住院检查,不幸被确诊为霍奇金淋巴瘤。随后,郭先生向太平人寿济宁中心支公司报案。接到报案后,理赔人员第一时间介入,随同代理人上门办理理赔手续,并鼓励郭先生一定积极治疗。仅仅72小时,郭先生就收到太平人寿的理赔款17.8万元。

### 中国太保

## 持续深耕人才创业险

“有了人才创业险,创业没有后顾之忧,这让我们更加全身心投入创新创业工作中!”杭州一家医疗科技公司创始人曹鹏说。中国太保的人才创业险助力企业发展的全新模式让该医疗科技公司在研发试验过程中,有了破釜沉舟的勇气,这两年来在当地实现快速发展,成为杭州未来科技城代表企业之一。

据悉,中国太保推出的人才创业险主要为科技企业研发保障保险,产品主要针对企业中具体承保项目因特定原因研发失败,和因此造成团队成员的生活经济困难等经济难点进行风险转嫁。中国太保与政府部门共同参与项目的初期立项评审,严格把控项目准入风险,项目以国千、省千高端人才牵头的项目为主,从申请及团队、技术水平、市场前景三方面就资格进行审查,从管理及资金状况、项目可行性、商业模式三方面分析项目风险,在项目立项通过后承保,中期做阶段性审查,了解企业科研进展,后期项目总结。2021年5月,中国太保产险浙江分公司推出的人才创业险升级版升级扩大了创业群体覆盖,延长了保障周期,完善了专属服务支持。

### 中国平安

## 获评“全球最具价值保险品牌”

近日,全球权威品牌价值评级机构Brand Finance在达沃斯世界经济论坛上发布了《2022年全球品牌价值500强》榜单。2022年度,中国平安(601318)以品牌价值546亿美元,品牌强度指数为AAA-位列全球品牌价值榜第21位、全球金融企业第四位,连续六年蝉联全球最具价值保险品牌。

此次Brand Finance还同时发布了《2022年全球CEO品牌守护指数榜》。全球共有14位来自保险公司的CEO上榜,中国平安董事长马明哲位列榜单第70位、全球保险公司CEO第2位。

2021年,中国平安紧密围绕“金融+科技”、“金融+生态”战略,深度布局综合金融场景和多元生态场景。中国平安致力于解决人民群众“烦心、烦事、费钱”的难题,让客户享受“省心、省时又省钱”的金融消费体验。截至三季度,个人客户数突破2.25亿,较年初增长3.1%;享受综合金融服务的个人客户数8774万,占比提升至39.0%。

### 泰康人寿

## 打造极致“健康管理”服务体系

近期,泰康人寿发布2021年度客户服务报告,泰康“一站式健康管理”2021年度服务客户共816万人次,其中包括“泰活力”735万人次、“图文问诊”67万人次、“家庭医生”7.7万人次、“齿科服务”1.7万人次、“在线购药”1万人次、“预约挂号”0.3万人次、“绿通服务”0.2万人次。

泰康人寿通过整合健康医疗服务资源,搭建健康服务网络平台,将传统保险、医疗实体以及现代健康管理服务理念有机融合,为保险客户打造了极致的“健康管理”服务体系。“泰康医生”App拥有50万+公立三甲医院专业医生,能做到平均3分钟快速接诊,7×24小时全天可接受咨询;可预约6600+二级及以上公立医院、1400+三甲医院的挂号服务,且有专人协助挂号。“泰康医生”App覆盖贯穿诊前、诊中、诊后的10余个环节,为就诊客户配备专属的就医管家、医学陪诊、住院陪护,由专业人士带客户绿色通行直达名医医院,还可补贴就诊客户本人的交通住宿费用。

## 工行济宁任城支行 任城区人民政府 送来表扬信

近日,济宁任城区人民政府委托区国金局为工行济宁任城支行送来了表扬信,信中对该行2021年以来紧扣任城区经济发展主题,立足小微、服务城乡、服务当地,不断提升服务质效,优化网点布局,为辖内企业提供便捷高效的金融服务,在任城辖区内树立良好的金融品牌形象等表示感谢。

一年来,在上级行的大力支持下,该行积极支持辖内区域经济发展,持续拓展融资渠道,不断扩大信贷规模。与此同时,该行积极响应区政府号召,有效地推动了辖内科技创新型企业的蓬勃发展;大力发展绿色信贷,覆盖辖区内新型环保材料、园林绿化、污水处理、节能科技等多个公司、行业,进一步支持了大运河、黄河流域生态建设,积极搭建平台助力任城区棚改,为济宁城投搭建城投云链,为企业融资发展提供新动能。

一年来,该行积极履行社会责任,全面加强风险防控管理,提高信贷质量,及时关注企业金融风险,配合化解企业金融难题,全面处置不良资产,积极配合区政府及上级行开展不良贷款清降工作。积极配合区政府、街道开展防范非法集资、防范电信诈骗、反假币宣传等日常工作,并走进校园、走进社区开展金融知识和普法教育;积极前往济宁社会福利中心看望孤儿,送去人间温暖;积极配合人员参与创城工作,做好人员管理和周边街道的清理、检查;积极配合疫情防控指挥中心做好辖内全网点及公共场所的日常消毒、客户扫码溯源、防疫宣传等工作。

## 泗水农商银行 深化金融服务 助力巾帼创业

泗水农商银行推出了“芬芳三月天,魅力女神节”为主题的女神系列贷产品,通过为创业女性提供便捷优惠政策,引领广大女性参与“大众创业、万众创新”。

泉林镇的相女士是一名97年出生的年轻创业姑娘,爽朗能干。大学毕业后子承父业,独自管理一家乡镇大型超市。她想要丰富经营模式,并将目标确定在了城市新建小区的社区便捷超市上,并盘下了两个社区门面,但后续装修和上贷资金从哪里来又让相女士发起愁来。该行泉林支行的武经理在扫街营销过程中了解到相女士的投资意向和资金需求后,向其推荐了该行的财信担保贷。起初相女士担心贷款手续复杂,当了解到该产品方便快捷后打消了顾虑。泉林支行的客户经理上门帮助其整理贷资料,很快100万的经营性贷款发放到相女士手中,两个社区快捷超市顺利开业运营。据悉,该行推出的系列巾帼贷先后为1100余名女性创业者提供了2.6亿余万元的经营性贷款,为广大妇女居家创业提供了强有力地资金支持和金融服务。



3月8日妇女节,农行济宁市中支行举办女神节开蚌手工制作活动,为女性客户送去节日的祝福。活动中,由手工老师指导完成开蚌选珠、盲盒式开启带来惊喜不断,现场氛围随之高涨。在等待抛光时段中,该行员工为客户介绍贵金属产品和消费让利知识,女性朋友们相互交流,戴着自己手工制作的珍珠首饰,喜悦溢于言表。



三月芬芳春满枝,柳绿十里胭脂红。近日,恒丰银行济宁分行工会组织女员工开展“相约春天·甜‘莓’约会”庆“三八”妇女节草莓采摘活动。在邹城市中心店镇草莓生态园,园区负责人为大家讲解了如何辨别草莓的成熟以及采摘和保存的方法,大家边采摘边体会亲近自然的乐趣,沉浸在劳动的快乐和收获的喜悦中。



### 邮储银行济宁市分行

## 致敬逐梦路上的巾帼力量

柔肩担重任,巾帼绽芳华。在邮储银行济宁市分行有这样一群女员工,她们以强烈的主人翁责任感,在自己平凡的岗位上默默耕耘,用“干一行爱一行”的执着,成就“钻一行精一行”的精彩,逐渐成为了营销、服务的主力军。

初心不忘,使命在肩,时刻发挥先进模范带头作用。杜鹏是邮储银行曲阜支行的一名普通柜员,参加工作已有20年。作为一名中共党员,杜鹏具有较高的政治觉悟,在工作上发挥着先进模范带头作用。杜鹏潜心钻研业务技能,工作认真负责,通过不断的努力,获得了骄人的成绩:2021年省分行“十佳柜员”第一名;2020年市分行党员先锋岗;曲阜市支行先进工作者;2019年省分行“不忘初心、牢记使命”主题教育先进个人;省分行第一届党代会党代表;2018年曲阜市“圣城工匠杯”工会财务人员优秀奖;2017年曲阜市“圣城工匠杯”金融系统业务技能竞赛点钞和计算机传票项目二等奖等。

助力“三农”发展,聚力乡村振兴。张瑞是邮储银行任城支行三农客户经理,她忠于职守、爱岗敬业,连续多年获得邮储银行任城区支行先进个人、济宁市分行先进个人;山东省分行“劳动模范”;总行2019—2020年度“金雁奖”客户经理等荣誉。从事信贷多年来,她始终坚持“5+2”、“白+黑”,每天忙碌在三农业务一线,足迹遍布于各个商业市场,给商户送去了资金支持,为小微企业和个体工商户提供信贷支持,为全市三农发展贡献了应有力量。

勇挑重任担当,争做合格邮储人。程玉善,2010年进入邮储银行梁山县支行工作,先后从事柜员、营业主管、公司主管至理财经理岗位。在基层营销岗位,程玉善连续多年主动放弃休假,只要工作需要,随时随到,没有一句怨言。她说,作为职工,认真做好工作是天职,作为女人,担当妻子、母亲、女儿的多重角色,承受着工作和家庭的双重压力。面对家庭,

自己内心是惭愧的,但是面对客户,又是充满信心的。

程玉善多年的基层营销工作,受到了省市行的认可。在2019年邮储银行结算业务发展中获得“支付营销达人一等奖”荣誉称号。在2020年获得2020年“个金业务优秀理财经理”荣誉称号,在2021年获得跨年度营销活动投资理财销售最佳个人荣誉称号和总行年度投资理财产品TOP100优秀理财经理。

用心用情服务,尽心尽力工作。张红林,邮储银行金乡县支行客户经理。她团结同事,营造团结融洽的工作环境,努力工作,恪尽职守。自2009年5月份工作至今,张红林在所从事的各项工作业绩始终名列前茅,不仅如此,她始终要求自己做好一名专业化、综合化客户经理,在总行开展的各项新业务、新产品创新中,张红林敢于尝试突破,个人率先实现了全市首笔鲁担惠农贷发放,率先实现了全市首笔小额极速贷的发放,为全行新产品的推广积累了经验。

在2021年跨年度营销当中,个人三农业务位居全市第七名,位居全县第二名;非专职业务(个人消费)和综合营销均位于全县第一名。2021年跨年度旺季营销中荣获:三农贷款业务先进个人;2020年至2021年个人金融业务十佳营销人员、2020年度先进工作者等荣誉称号。工作至今,张红林先后多次荣获省、市、县行荣誉及嘉奖。

行动实现梦想,责任体现价值。王鸿,2011年加入邮储银行鱼台支行,先后从事柜员、公司柜员、财务会计、凭证管理、现金出纳、理财经理等工作,现担任理财经理一职。在2021年理财经理投资理财类全年排名中,曾4次获第一,2次获第二,2次获第四。

工作以来,王鸿曾多次在省、市行理财经理产能排名中名次靠前。先后荣获全国投资理财最佳个人、全国贵金属销售最佳个人、省行百佳理财经理、市行十佳理财经理、市行先进个人、市行优秀理财经理、县行先进个人、县行营销标兵等荣

誉称号。

“成功不是凭理想和希望,而是凭努力和实践。”这是王鸿常挂在嘴边的一句话。她身上有着许许多多邮储银行工作人员的身影,无论他们在多么平凡的岗位上做着多么平凡的工作,他们都愿意将青春和智慧投入到无限的为人民服务中去。

真心用情服务客户,永远都有准备的人。高红燕,邮储银行邹城支行理财经理,在营销业务中,她坚信只有在建立信任的基础上,才能不断获得客户认可。在这种服务理念引导下,高红燕成功将邹城支行一名普通级客户培养为该行私行客户。在邮储银行服务明星评选中,高红燕曾荣获山东省分行服务明星个人,在总行组织的信用卡上推荐办卡劳动竞赛中,荣获营销能手奖,在2020至2021跨年度营销活动中,荣获总行投资理财销售最佳个人奖,在过去的2021年中荣获省行先进数字专员称号。

优化服务质量,用匠心诠释责任和梦想。刘艳艳,2009年7月份加入邮储银行工作,从事过柜员、信贷经理及理财经理岗位,现担任嘉祥县支行营业部理财经理岗位一职,从事该岗位已有10年。截至目前,刘艳艳CRM系统维护客户数1900户,其中钻石级客户17户,白金级客户157户,金卡级客户966户,2021年至2022年旺季跨季营销活动以来提升私行客户2户。人行以来,她取得过“2021年投资理财产品销售排名全国前100强”荣誉称号、2020年荣获总行快捷支付劳动竞赛中推荐达人奖;多次荣获省行“储蓄营销明星”、全省优秀理财经理;多次荣获市行“十佳理财经理”、“保险开门红营销达人”、“信用卡营销精英”以及县行优秀个人、优秀理财经理等多项荣誉称号。刘艳艳说,只有不断提高自身的业务知识能力及营销能力,优化自身的服务质量,切实让客户使用到邮储银行多样化的产品,才能更好地换取客户的支持和信赖。

记者 彭殊 通讯员 丁行龙