

邮储银行济宁分行

拓展“专精特新”客群 创新便捷获得信贷

邮储银行济宁分行践行普惠金融的历史使命,积极响应市委、市政府实施“制造强市”的战略,围绕支持当地产业集群创新发展,在小微企业信贷业务发展的基础上,创新便捷获得信贷,拓展“专精特新”新客群。

金融活水,积极融入市委、市政府实施“制造强市”的战略。

延伸服务触角,探索客群新蓝海

“十四五”期间,国家工信部将培育孵化带动百万家创新型中小企业,培育10万家省级的专精特新企业,1万家专精特新“小巨人”企业,1000家单项冠军企业。“专业化、精细化、特色化、新颖化”特征的中小企业,已成为落实创新驱动发展的关键载体,成为提高产业链供应链稳定性和竞争力的坚实保障。邮储银行济宁分行从开办普惠金融业务以来,一直围绕小微企业开发产品,推广客户。今年年初,该行组织信贷人员学习“专精特新”授信政策,抓住“专精特新”企业发展的机遇,决定实施业务转型,开始将中型规模的“专精特新”企业纳入重点发展对象,引领

精准因企施策,提供定制化服务

邮储银行济宁分行针对“专精特新”企业的特点,为客户打造了信贷、票据、信用卡、公司理财、供应链金融等综合金融服务产品,提供“一户一策”“一户一品”的定制化服务,如专注企业“高成长性”的特点,改变传统的紧盯财务报表的审贷模式向判断企业成长性的审贷模式转型;针对企业“轻资产”的特点,可为其发放科技信用贷、上市贷等信用贷款,担保方式为担保公司担保、固定资产抵押、应收账款质押、知识产权质押、存单质押等多种灵活组合;针对拟挂牌、拟上市、已上市的专精特新企业,积极探索“商行+投行+交易银行+私人银行”的服务体系,为企业提供各类公司金融产品的同时,开展高管、员工定制化财富管理、私人银行等全方位综合化金融服务。

高效上下联动,提供快捷化服务

邮储银行济宁分行积极与科技局、市场监管局等政府部门进行对接,及时梳理,掌握各级各类“专精特新”企业名单,明确了重点服务的国家级专精特新“小巨人”20家、山东省专精特新中小企业225家,先后组织企业座谈会、政企银对接会、大走访活动等,有的放矢,多措并举,在企业和银行相互了解、达成合作意向的基础上,针对有融资需求的企业,分支行联动合作,建立绿色通道,做到贷前调查、审查审批、签约授信、贷后管理配套联动,形成了一条快捷化服务流程。山东天河科技股份有限公司位于邹城市中心机电产业园区内,拥有宋振骥院士山东省工作站、省煤矿综掘面防护装备工程实验室、省企业技术中心等研发平台,常年与兖矿集团、中煤集团、阳煤集团等大型煤企开展科研项目合作。该行接到企业贷款申请后,快速了解企业融资需求,结合“专精特新”企业的特点,在较短时间为企业授信1500万元,为企业扩大生产规模提供了资金保障。 记者 彭姝 通讯员 丁行龙

人保财险济宁中支

开展“3·15”消费者权益保护宣传

为进一步提升消费者金融素养和风险防范意识,构建和谐的金融消费环境,人保财险济宁市分公司积极开展“3·15”消费者权益保护教育宣传活动。该公司对内发布服务倡议书,号召全体员工积极做好保险服务,同时在服务大厅内放置宣传展架,开设老年专属服务窗口,配备老花镜、轮椅、急救包等应急工具,全面优化客户服务体验。 此外,该行还开展线上线下宣传活动,线上紧扣“共促消费公平,共享数字金融”主题制作抖音短视频,普及金融消费者权益保护知识,线下向车主、老年人发放金融知识宣传页,宣导车险理赔服务、线上化服务的方式方法等,助力提升消费者权益保护意识。 张云清

新华保险

发布客户服务十大承诺

新华保险全力做好消费者权益保护和金融教育宣传,在“3·15”期间全新发布2022年客户服务十大承诺,提升服务品质,优化消费者体验。 智能互动全天候。智能客服“智多新”与95567人工客服联动协同,7×24小时全天候守候;贴心门店在身边。千余家柜面门店与客户相伴,柜员人工服务和智慧自助服务“双在线”,业务办理更便捷;投保便捷更安心。全天候提供线上投保服务、关键环节短信提醒、电子保单实时查询;智能回访保权益。智能回访在关键环节通过微信、电话、短信等方式主动联系客户告知保单与服务动态;保全服务更便捷。提供客户信息变更、满期金额领取等60余项保全服务;快速理赔优服务。个人客户5000元以下小额及普通赔案2日内、复杂疑难赔案30日内知晓结果;寻找理由主动赔。该公司主动为客户寻找赔付理由,重疾客户慰问先赔;投诉畅通快响应。畅通“电、网、信、访”投诉渠道,一般投诉15日内办结;附加服务优体验。高端客户专属特色健康增值服务,全方位关爱客户健康生活;合规销售守诚信。该公司员工主动提示保险产品特点和风险,让客户消费安心,投保放心。 新华

中国太保

获“银行业保险业服务创新案例”四奖项

3月14日,《中国银行保险报》在广州举办主题为“金融有温度 服务更贴心”2022中国银行业保险业服务创新峰会,并发布“2021年度银行业保险业服务创新案例”入选名单,中国太保11项优秀案例分别获评金融消费者权益保护典型案例、金融适老服务典型案例、保险业客户服务典型案例、年度影响力赔案等四奖项。 其中,中国太保集团以“太保服务”纪录片创新与消费者的沟通方式、中国太保寿险的消保宣教创新案例、长江养老联合《中国银行保险报》发布的《养老金发展指数(2020)》均获评金融消费者权益保护典型案例;中国太保集团《居民养老规划与风险管理白皮书》、中国太保产险的“长辈服务”专属适老品牌、中国太保寿险的“太保服务,智慧助老,服务适老”均获得金融适老服务典型案例;中国太保产险“风险雷达”精准风险管理服务和中国太保寿险数字化驱动服务“芯”体验双双获评保险业客户服务典型案例;中国太保产险的云南野生动物肇事公责任险创新服务案例、中国太保寿险的“长期百万医疗险案例:让普通家庭不再为高额治疗费而担忧”、太平洋健康险的异地冷链配送守护客户“生命线”则荣获年度影响力赔案。 孟维程

平安人寿济宁中支

赔付轻疾48万元

年近40岁的何女士与爱人许先生在我市经营企业已有十余年,何女士的爱人在2014年、2015年为何女士购买了多份平安福保单,分别附加了平安福重疾25万元,平安福重疾20万元,平安福重疾200万元,均包含了轻症责任。 2021年7月,频发头痛的何女士被市中心医院确诊为垂体瘤。12月,何女士在医生的建议下进行放疗治疗。爱人许先生想起多年前给妻子购买了多份平安福的保险,便联系客户经理进行咨询,客户经理在了解何女士的就诊情况后,第一时间协助客户进行了理赔报案,并主动收集资料代办理赔申请,经公司审核,客户事故属实,因“垂体瘤”住院治疗,达标特定轻度重疾责任,三份保单公司正常赔付特定轻度重疾保险金和医疗险赔付共计483146.2元。 崔培娜

太平人寿

赔付重疾女童30万元

近日,太平人寿博兴支公司受理一起重疾案件,公司赔付客户30万元。 被保险人洋洋是一名8岁的小女孩。据悉,2018年7月17日,小洋洋的妈妈为女儿购买了太平成长无忧终身重大疾病保险(已停售),保额30万元。2021年12月份,小洋洋因“头晕、恶心1月余”就诊于首都医科大学三博脑科医院,被确诊为良性脑肿瘤。入院后,小洋洋接受了良性脑肿瘤开颅手术治疗。出院后,太平人寿博兴支公司的保险代理人积极协助小洋洋提交了理赔申请,很快,30万理赔款打入客户账户中。 王丽娜

农行济宁市中支行 走进乡村宣传消保知识



为进一步提升消费者权益意识和风险意识,更好地发挥金融消费者权益保护工作服务实体经济作用,农行济宁市中支行走进乡村开展3.15消费者权益保护宣传,将金融服务带给农户。他们在惠农通服务点布放消保宣传折页和海报,向村民宣传消费者权益知识,普及防电信诈骗、存款保险、反假币等金融知识,将有温度的金融服务落到实处。 赵娜娜

中信银行 建设数字化产品创新工厂供应链

中信银行发挥金融科技优势,积极探索中信特色的数字普惠金融新模式,创新实施数字普惠金融创新试验田机制,率先建设智能化产品创新工厂,将新产品投产周期缩短至两周左右,开发了涵盖“基础类产品、供应链金融、个性化产品”在内的完善产品体系,有效提升了普惠金融服务水平。 这其中,最具代表性和特色的就是供应链金融产品。中信银行以场景和数据为依托,将供应链向上下游的延伸拓展作为数字普惠金融产品体系构建主线,建立健全“中信易贷”数字化供应链金融产品体系,大幅提升客户操作便捷性。 向供应链上游延伸。中信银行有效盘活订单、应收账款、票据等主要流动资产,将大企业信用有效延伸至小微企业供应商,创新开发“订单e贷、政采e贷、信e链、商票e贷、银票e贷”等数字金融产品,高效识别、精准评估和快速实现核心企业商业信用,实现对长尾客户的精准覆盖。 向供应链下游拓展。中信银行充分挖掘核心企业链条上的商业信用和交易信息,依托信息流、资金流和物流等最核心的无因数据,创新开发“经销e贷、信e销、保兑仓”等产品,实现风险整体识别、客户批量准入和业务线上操作。 向特色化行业发力。中信银行深耕外贸、物流等特色化行业,创新开发“物流e贷、关税e贷、跨境电商e贷”等融资产品。以物流行业为例,业内小微企业融资需求旺盛,但普遍存在规模小、信用弱、担保缺等问题,贷款覆盖率不足5%,融资成本高达15%左右,融资难融资贵问题突出。中信银行聚焦企业缴纳保费等特色场景,业内首创“物流e贷”产品,依托OCR技术实现保单信息自动识别和智能化采集,依托RPA技术实现全流程自动录入和信息核验,依托智能决策引擎实现自动化审批,为物流企业送去“秒申秒批、随借随还”的数字化融资,助力仓储物流行业平稳运行,保障产业链供应链稳定运转。 记者 彭姝 通讯员 高霖

扩围后密集“上新” 养老理财产品“不愁卖”

近日,银保监会发文宣布,自3月1日起养老理财产品试点范围扩展为“十地十机构”。根据规定,试点理财公司应当在试点地区范围内自主选择一个或多个试点地区销售养老理财产品,但不得超出试点地区进行销售。

试点产品十地开售

养老理财产品试点城市和机构扩围至“十地十地”后,包括工银理财、光大理财和招银理财等首批试点机构,已率先在扩围地区发行新产品,第二批入围的试点机构也已蓄势待发。 作为首批获准开展养老理财产品试点的机构之一,工银理财在前期试点产品运作平稳的基础上,于3月11日发行了扩容后首只养老理财产品。产品名称为“颐享安泰固定收益类封闭净值型养老理财产品”,这是养老理财产品试点扩围后工银理财发售的首只养老理财产品,也是自去年试点启动后的第二只产品。 工行北京一支行网点理财经理表示,颐享安泰为固收类理财,募集期从3月11日到3月21日。产品期限为5年期,业绩比较基准(年化)5.8%至7.0%。其首期产品募集资金超30.88亿元,累计1.39万客户参与购买体验,人均购买规模22.2万元。养老理财产品一经推出,即受到投资者欢迎。 上海金融与发展实验室主任曾刚指出,养老理财产品是极具意义的产品创新,通过养老理财的探索可以进一步培养市场的养老意识,促进养老金融产品市场不断发展。

浦发银行济宁分行 积极落实减费让利政策

浦发银行济宁分行贯彻落实党中央、国务院关于金融减费让利、惠企利民的工作部署,积极推进小微企业和个体工商户支付手续费降费工作,强化责任担当,确保减费让利工作落地见效。 浦发银行济宁分行秉持“应降尽降,应免尽免”原则,对小微企业和个体工商户采取多项减费让利措施。一是“免”,如免收账户管理费、票据手续费、行内网银渠道汇划手续费等;二是“减”,如网银年费/月费5折,对跨行10万元(含)以下的交易手续费9折,个人客户ATM同城/

异地跨行取现手续费降低等优惠,切实让更多客户享受到政策红利。以上减费让利政策涉及多项服务项目且政策持续时间较长,为将相关政策及时、完整传达至客户,浦发银行济宁分行在辖内各营业网点的显著位置张贴《关于减免小微企业和个体工商户支付手续费的公告》,将最新版《服务价目表》放置在显眼位置以供客户查阅,并通过分行官方微信公众号、网点宣传栏以及电子显示屏等多渠道广泛宣传。 王其玉

设计贴近养老需求

整体来看,扩围后新发行的养老理财产品与首批试点产品并无实质差异,在产品设计中仍以注重贴近客户养老需求,抓牢稳健、普惠属性为主。 工银理财有关负责人表示,新发行的养老理财产品主要有以下四方面特征:一是长期投资,契合养老规划,同时特别设定了分红条款,可满足投资期间客户的部分流动性需要。二是风控完备,增强风险抵御。三是注重均衡,兼顾收益和安全。在投资策略上以大类资产配置理念为引领,采用类CPPI(固定比例组合动态管理)策略,优选安全等级更高的子类资产。四是突出普惠,增加投资者收益。购买起点方面,养老理财产品设置为1元起购,低门槛有助于覆盖最广泛投资人群,且收取超额管理费,以便让投资者享有更多投资收益。 据了解,新产品与原有养老理财产品相比仍有一定差异。以工银理财为例,虽然新老养老理财产品的投资资产类别及投资比例未发生变化,但其首只养老理财风险等级为三级,而新老养老理财产品风险等级为二级,在风险等级方面有所降低。

市场空间有望拓宽

可以预见的是,今年养老理财产品将在监管引导下获得更大发展空间。 银保监会、央行日前发布的《关于加强新市民金融服务工作的通知》,明确提出鼓励银行保险机构丰富养老金融产品,加大新市民养老保障力度。并表示将引导理财公司研发符

春回大地,绿意盎然

近日,中国银行济宁分行积极组织开展员工到曲阜市五里山参与“万名干部绿化荒山”暨义务植树活动。在五里山荒山绿化现场,大家热情高涨、干劲十足,用实际行动为济宁增添绿意。 赵璐