

# 邮储银行济宁市分行 深化邮银协同 共促乡村振兴

协同是中国邮政最重要的战略,最核心的优势。今年以来,济宁邮银双方坚持服务“三农”,城乡居民和中小企业,主动融入济宁经济,不断加大民生、“三农”和实体经济等领域的支持力度,全力支持乡村振兴战略,服务地方经济发展。截至4月末,邮储银行济宁市分行涉农贷款规模达到166.81亿元,本年新增21.13亿元,列系统内全省第1位。普惠型涉农贷款规模达到63.30亿元,同比增长11.68亿元,列系统内全省第1位。

## 邮银协同助力特色产业

室外高温炎热,但在邹城市食用菌产业园里,一簇簇菌菇在“空调房”里正在茁壮生长。每个标准化菌房都装有通风制冷系统,智能控制温度湿度,确保菌菇的品质。邮储银行济宁市分行围绕支持当地产业集群发展,在小微企业信贷业务发展的基础上,以当地特色蘑菇产业为切入点,为食用菌的生产发展,提供全方位的优质金融服务。

邮储银行工作人员在走访山东恒发生物科技有限公司时,得知企业的资金需求,但企业无有效抵押物和担保。该行工作人员了解到,该公司是山东省专精特新中小企业,随即为企业推荐了小微企业科创E贷产品,该贷款品种无抵押无担保,且企业还可享受政府贴息,随即现场为客户做了线上测算。公司总经理李晓博次日就接到了银行工作人员签合同电话。邮储银行三天即为客户放款500万元,正好赶上客户原材料储备阶段,解了客户的燃眉之急。该笔贷款享

受政府LPR的贴息,大大节约了客户的资金成本。

邮储银行为客户成功发放贷款后,获悉该公司的成品经常要发往外地,公司所在位置距离乡镇中心较远,寄递不方便,邮储银行工作人员协同邮政公司工作人员共同上门对接客户,现场为客户制定了上门取件寄递方案,解决了客户的难题。

## 邮银协同共筑惠农致富路

走进邹城市中心店镇于家庄村的蓝莓园内,一颗颗蓝莓缀满枝头,很是喜人。近年来,该村依托区位优势发展采摘游,种植蓝莓已经成为当地的主要产业。

起初,于家庄村党支部书记孟现华率先种植了蓝莓,一亩地能带来3万元的收入。在赚到第一桶金后,孟现华开始带动周边村民一起种植。由于蓝莓销售行情好,利润可观,大家便有了扩大生产规模的想法,但一直受到资金问题的困扰。邮政公司邹城分公司工作人员在走访该村时,了解到于家庄村种植蓝莓户有贷款需求,迅速与邮储银行邹城市支行取得联系。该行客户经理上门走访对接,在了解了村内产业及种植户的经营状况和资金需求后,决定将其定为普惠授信村,开展整村授信,由邮银协同共同开发。邮政公司工作人员逐户上门利用“邮客行”APP采集农户信息,推送到邮储银行客户经理处理,为客户办理融资E贷款,邮储银行客户经理逐户上门受理办理授信,当前共计授信49户,累计授信金额800余万元。

在邮储银行的支持下,经过村两委和村民的共同努力,目前于家庄村已发展蓝莓种植户40多户,面积也由最初的几亩发展到了现在的一百多亩,带动周边300多人就业。

## 邮银协同开启金融服务新模式

昔日无人问津的酸枣芽,正通过山东沃诗生态农业有限公司电商的直播间销往全国各地。该公司位于邹东山区田黄镇杨峪村,赵靛与父亲创立了山东沃诗生态农业有限公司,通过土地流转,承包了近千亩土地,组织村民种植,开网店、做直播、拓物流……让邹东山区丰富的优质农产品插上电商翅膀,远销全国各地。

然而,在企业发展的过程中,赵靛的自有资金已不足以支撑其增收致富的梦想。邮储银行工作人员在了解到赵靛的资金需求后,主动联系并上门为其授信,办理了无抵押无担保纯信用贷款——极速贷和鲁担惠农贷,两笔业务共计授信95万元。该贷款为额度类贷款,可以随用随支,利率优惠。在公司开展直播电商业务以后,邮储银行还为其推荐了邮政寄递业务,快递员上门揽件,价格优惠。如今,赵靛通过直播电商为特色农产品“出村”“破圈”建立了新渠道,开辟了一条乡村产业振兴新路径。

邮储银行济宁市分行党委书记、行长刘欣表示:“我们有信心通过不断深化邮银协同,深耕‘一县一业、一村一品’,持续丰富覆盖市县乡三级的特色农村金融服务,打造出邮银服务乡村振兴的济宁实践、济宁样板。” 记者 赵星灿 通讯员 戴义林

## 济宁市银行业协会

# 启动“普惠金融一线行”宣传活动

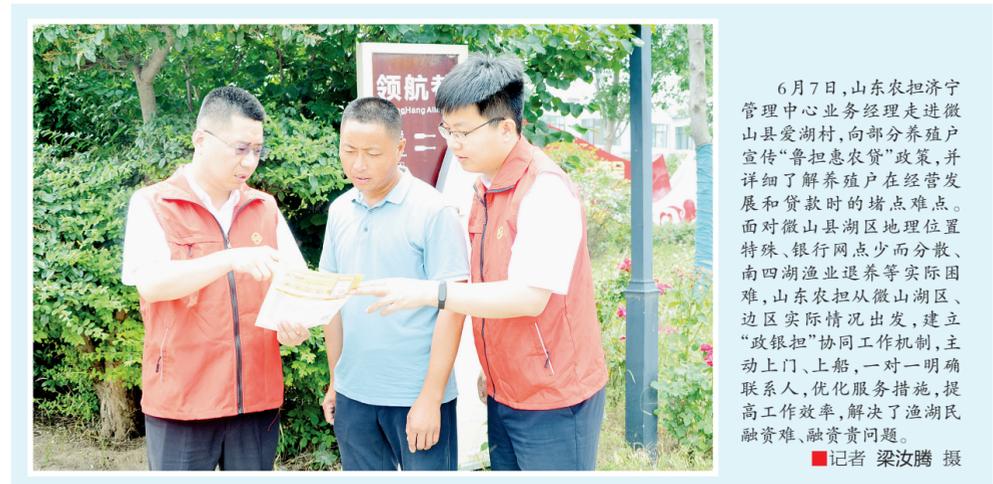
为深入贯彻党的二十大精神,展示全市银行业推进普惠金融和支持地方经济发展的工作成效,济宁市银行业协会围绕“三会议”“两征集”和“一总结”,开展济宁市银行业落实党的二十大精神“普惠金融一线行”宣传活动。

“三会议”分别是普惠金融产品展示会、普惠金融经验交流会和普惠金融宣传报道现场会。济宁市银行业协会在组织好小微企业首贷培植及风险防控培训和召开2023年信息宣传工作会议的基础上,将组织召开普惠金融产品展示会。产品展示采取现场打分的形式,根据得分多少确定奖励名次,设置一等奖1个、二等奖3个、三等奖6个、优秀奖10个。济宁市银行业协会召开由会员单位普惠金融部负责人和业务骨干参加的普惠金融经验交流会。会员单位现场交流,济宁市银行业协会组织专业人员点评,选取10个优秀单位进一步采访报道。召开普惠金融宣传报道现场会。济宁市银行业协会邀请新闻媒体记者,深入产业园、镇街、企业,宣传报道普惠金融服务经济发展情况。采访报道

结束后,编印普惠金融宣传手册。

“两征集”分别是征集普惠金融信贷产品材料和征集普惠金融助力实体经济发展经验交流材料。济宁市银行业协会向会员单位征集运行良好,具有公信力和推广价值,在服务实体经济、支持小微企业发展等方面表现良好的创新型特色金融产品,从中选取适应性强、受客户欢迎、效果更好的普惠金融信贷产品进行宣传报道。济宁银行业积极走访对接餐饮、文化、教育、旅游、交通运输、外贸等小微市场主体,挖掘其金融需求,创新并推广金融产品,征集银行业普惠金融助力实体经济发展经验交流材料。

“一总结”即进行一次总结。济宁市银行业协会将对贯彻落实党的二十大精神普惠金融一线行宣传活动进行分析总结,评选出济宁市普惠金融一线行宣传活动“双十佳”先进单位和先进个人,并给予通报表彰,宣传“双十佳”的亮点做法,以标杆作为引领,切实将普惠金融服务、政策和产品转化为扶持实体经济发展的动力。 许建军



6月7日,山东农担济宁管理中心业务经理走进微山县爱湖村,向部分养殖户宣传“鲁担惠农贷”政策,并详细了解养殖户在经营发展和贷款时的堵点难点。面对微山湖湖区地理位置特殊、银行网点少而分散、南四湖渔业退养等实际困难,山东农担从微山湖区、边区实际情况出发,建立“政银担”协同工作机制,主动上门、上船,一对一明确联系人,优化服务措施,提高工作效率,解决了渔湖民融资难、融资贵问题。 记者 梁汝腾 摄

## 建行济宁分行 聚焦客户需求 做实贴心服务

“感谢你们,这是我最好的生日礼物。”80岁的李大爷双手接过现场办好的社保卡,激动地说。

据悉,李大爷身体不好,一直卧病在床,几个月前,他的社保卡丢失,已经好几个月没有领到退休金了。由于补办社保卡必须本人到场,李大爷又无法外出,于是网格员联系了距离较近的行建行济宁分行寻求帮助。该行工作人员了解情况后,立即决定组织党员上门服务。第二天上午,建行济宁分行的两位工作人员携带着移动设备,在网格员的带领下来到了李大爷家中,按流程给老人拍照、签字、按手印。随着“咔”的一声,老人的新社保卡

卡现场办好并激活,整个过程不到15分钟。李大爷表示,没想到足不出户也能补办社保卡,并对工作人员竖起了大拇指。

这样的故事并不是个例。建行济宁分行践行新市民金融服务工作,聚焦新市民金融需求,着力提高新市民金融服务的可得性和便利性。该行流传着这样一句话:“我们的服务不只要做轻松事、日常事,更要做困难事、非常事,要实实在在地为客户解决问题。”急客户之所急,忧客户之所忧,想客户之所想,做客户之所需,正是这样将心比心的服务态度,让市民与建行架起一座友谊的桥梁。 渠欣茹

## 工行济宁分行 加大涉农贷款投放

工行济宁分行深入实施推动城乡联动发展战略,助推涉农贷款业务发展。

提高重视程度。该行组织召开乡村振兴服务联席会议,对乡村振兴工作提出三个要求:进一步增强政治担当,进一步加强部门联动,进一步强化业务宣传。确保各条工作线高质量推进乡村振兴业务发展。

加大县域信贷投放力度。该行紧盯涉农客户,强化重点项目服务力度,加快推进优质项目的调查、预审、审批、核准和发放工作。同时关注整县光伏项目进展,为下一步涉农贷款投放奠定基础。

做好沟通协调工作。该行加强沟通协调,建立快速服务推进机制,加强涉农贷款的资源保障,优先进行资金配置,保障新增涉农贷款顺利投放。同时,加强日常业务培训,提高员工对涉农贷款重要性的认识。 宋扬

## 民生银行济宁分行

# 创新金融产品 服务小微企业

民生银行济宁分行围绕小微企业生态圈需求,不断深化小微金融服务创新理念,持续创新金融供给,优化金融服务质效,高效扶持小微企业发展。

该行针对国家级及省级重点园区企业,量体裁衣推出“厂房抵押”融资及“厂房按揭”贷款两款产品,全力支持重点园区发展;针对科技创新类小微企业,推出“星火贷”产品,扶持科技企业融资发展;针对国际贸易进出口企业,推出出口企业“中信保保单融资”贷款、进口企业“关税保函”等一系列新型金融服务;针对产业集群、供应链上下游等企业群体,民生银行与国家融资担保基金合作,推出“国担贷”,通过专业担保公司增信,满足小微企业经营周转需求。针对核心制造企业及其上下游,提供“信融e”“除销e”等链上产品,改善产业链各企业融资环境。

聚焦县域经济发展,扎实推进全面乡村振兴适配金融服务。民生银行济宁分行依托“全国粮食生产先进市”这一区域特色,在充分调研粮食市场供需关系、粮食经纪人融资需求及同业风险规避措施的基础上,与中储粮济宁库合作,为从事粮食收储行业的企业或粮食经纪人提供普惠融资产品,即“粮储贷”,赋能乡村振兴。

延伸小微金融服务半径,提升小微企业信贷可获得性。民生银行济宁分行围绕小微企业、个体工商户、新市民生态圈需求,全面推广“民生小微APP”,致力于打造“小微企业+个体工商户”“线上+线下”一站融合的移动式便捷融资服务供给平台,实现了在线融资申请、远程合同面签、线上自动放款等全流程线上服务。

民生银行济宁分行通过无还本续贷、差异化利率定价、小微红包、阶段性返利等立体化让利措施,解决小微企业融资难、融资贵的问题,为企业的经营发展保驾护航。2023年以来,已上线小微信贷产品多达15种,切实满足了客户多样化金融服务需求。 徐立部

# 村容村貌换新颜 驻村帮扶谱新篇

——记交通银行山东省分行派驻高楼乡小闸村第一书记耿新建

“驻村,就是要想尽办法给村民办实事。”这是交通银行山东省分行派驻微山县高楼乡小闸村第一书记耿新建常常对自己说的话。怎样让村民们腰包鼓起来,村貌美起来,是耿新建驻村以来经常琢磨的心头大事。2021年10月,耿新建来到微山县高楼乡小闸村开展驻村帮扶工作,抓党建、架电修路、亮化美化、整治人居环境……从上任第一天起,耿新建就在全面推进乡村振兴的路上奔波,切实解决村民在生产生活方面的难题。

## 党建引领谋发展 凝心聚力促提升

“火车跑得快,全靠车头带”。在耿新建看来,一个好的村级党支部不仅是村庄发展的动力源,更是将先进发展理念深耕在当地的“火种”。

针对帮扶村村支部战斗力不强、村内党建活动较少、党员老龄化等问题,耿新建从加强党建入手,先后组织村“两委”班子成员利用“三会一课”、党员大会等形式,认真宣讲党的十九届六中全会精神和党的二十大精神;入户走访,积极宣传党的富民政策,让乡亲们知党情,感党恩;宣讲有关案例,为村“两委”成员敲响警钟,引导大家积极转变作风、守纪律、讲规矩、抓执行,推进全村工作实现新突破。

## 架电修路暖人心 不忘初心解民忧

小闸村土地、渔业养殖资源丰富,有近7500亩浅水藕小龙虾养殖区,耿新建为解决养殖户用电难的问题,筹措资金近60万元,架设输电线路近5000米,增加变压器两台。针对2800亩湖田用电问题,村“两委”积极与乡供电所协商,投资7万余元,为湖里二排鱼池完成架电1550米。在村民张成勇家,已70多岁高龄的老人高兴地说:“我承包村里田、鱼池接近20年了,注水、排水都得用电,年年为用电发愁,这次我的这些机械终于正常使用用了。”

耿新建针对村民绕行路程较远的问题,带领村“两委”积极筹集资金24万余元,完成了土地征用、青苗补偿及路基加固、硬化等工作。基础设施的进一步完善,极大调动了村民流转土地、发展浅水藕和小龙虾养殖的积极性,承包户主动对各自鱼池进行改造,为推广精养、提高效益打下了坚实基础。

## 真抓实干促发展 用心用情惠民生

为进一步提升村道路亮化水平,耿新建积极向省行领导汇报情况,成功争取将村道路亮化项目列入捐赠计划,争取总行专项资金10万元用于小闸村道路路灯安装工程;在麦苗返青关键时期,请县农村农业局专家为村民讲解施肥、用药、灌溉知识;开展

送戏下乡活动,邀请济宁艺术团通过戏曲、扬琴、快书等形式,向村民宣传党的二十大精神,弘扬爱老敬老的传统美德。

交通银行山东省分行高度重视第一书记工作,相关负责人多次到小闸村看望慰问困难村民和驻村干部,倾听他们的心声和期盼,并送去米、面、油等慰问品和慰问金,送去党组织的祝福和关怀。

## 推动“微焕改”行动 美丽乡村华丽蜕变

改善农村人居环境,建设宜居宜业和美乡村,是实施乡村振兴战略的一项重要任务。小闸村村庄体量大,人居环境整治工作点多,为继续深入开展人居环境整治工作,耿新建进一步细化了《小闸村2023年人居环境整治实施方案》,明确工作目标,硬化长效机制。

近期,小闸村持续开展提质升级人居环境整治行动。一是优化路面解民忧。开展路域专项整治行动,扩大硬化美化面积;二是修建花池美化环境。村“两委”积极调配人力、物力,打造观光道;三是美化栅栏增颜值。组织人员全面粉刷翻新花池、菜园子的栅栏,为村民提供一个整洁、舒适的人居环境;四是创建美丽庭院添动力。小闸村扎实开展“美丽庭院”评比和积分兑换活动,助力人居环境提升;五是完善基础设施提质品。升级改造村里的基础设施,建设休闲活动广场,丰富村民的文化生活。 记者 赵星灿

## 落地全省系统内 首笔“续E贷”线上业务

为进一步做好小微企业金融服务,切实缓解小微企业融资难、融资贵问题,助力企业生产经营,中国银行山东省分行推出“续E贷”产品。济宁分行积极上线该产品,借助互联网与大数据技术,对线上存量客户贷款到期后仍有融资需求且面临资金困难的小微企业,通过“续E贷”产品有效缓解其融资难题,助力小微企业发展。

5月下旬,在得知某木制品企业有续贷需求后,济宁中行员工立即赶赴企业沟通续贷事宜。该企业为该行线上存量客户,经过多年的经营和发展,在行业中具有稳定的上下游客户与渠道,但目前由于项目未回款,导致该笔贷款还款资金紧张。

面对这种情况,该行通过现场调查,结合企业实际经营情况,商讨定制授信方案,向企业负责人推荐“续E贷”产品。为尽快解决客户的燃眉之急,分行、支行联动,协同配合,紧密跟进,5月29日成功为该客户投放了“续E贷”,高效暖心的金融服务得到了客户的认可。 陈中黎 孟玉

## 中国太保 “太数通”平台 提供一站式数智化赋能

近日,在中国太保大健康战略行动发布会上,中国太保旗下数智研究院正式发布了“太数通”数智一体化赋能平台。该平台由数智研究院牵头建设,响应国家数字中国战略号召和中国太保大数据战略,面向保险场景打通内外部数据资产,依托前沿技术提供可复用、可组合、可迭代的原子能力和定制化场景服务,高效支撑业务系统和业务环节的数智化。

据悉,太数通平台最大的特点在于“通”,平台着重实现内外部数据的横向打通和数智能力的纵向贯通。太数通平台已接入中国太保全司超过1.6PB数据,超过1000项客户刻画标签,提供超过110项保险行业内领先的AI能力,在承保理赔自动化、智能风控、个性化推荐、智慧问诊、数字员工等场景,为业务提供数智化赋能。

以快速理赔场景为例,太数通提供全流程优化解决方案,使理赔变得快捷、准确、高效。在理赔材料提交环节,太数通对影像材料自动分类、图像自动矫正,智能检测伪造材料;在信息录入环节,“太数通”通过智能录入技术将票据自动转化为结构化数据录入系统;在理赔审核环节,“太数通”基于录入数据、领域知识库,结合理赔模型实现自动审核。 孟维程

## 新华保险 “康健长乐”获评 “金口碑”年度适老保险产品

近日,首届“金口碑”保险产品创新大会发布了2022至2023年“金口碑”年度保险产品名单,新华保险“康健长乐”老年癌症医疗保险“凭借优秀的产品设计、精准的保障能力获评“金口碑”年度适老保险产品。

“康健长乐”是一款专注于中老年人群癌症医疗费用保障的癌症医疗保险。每年200万保额,0免赔额,最高百分百给付;3年保证续保,最高续保年龄100周岁;投保宽松,三高、糖尿病人群也可投保,能够帮助癌症人群和高龄人群防范风险。

新华保险坚持产品与服务创新,开发设计创新型保险产品,搭建完备的保险产品体系,目前,公司已形成了以“多倍新守护”“健康无忧”为主的疾病保障保险产品体系,以及覆盖住院医疗、门诊医疗等类型的医疗险产品体系,满足不同客户、区域、渠道的多元化需求。 新华

## 中国平安 2022年赔付总件数超2亿件 总金额超2800亿元

近日,中国平安举办“平安大讲堂·中国平安保险理赔报告发布与保险趋势观察”活动。会上,中国平安发布2022年度保险理赔报告。数据显示,2022年,中国平安旗下4家保险公司赔付总件数超2亿件,平均每天赔付超60万件。其中,平安人寿赔付410万件,平安财险赔付1.9亿件,平安养老险赔付1599万件,平安健康险赔付245万件。赔付总金额超2800亿元,相当于每天赔付7.7亿元。

同时,《报告》还结合理赔大数据,从疾病高发风险、客户需求改变、行业发展趋势等维度发布八大趋势。从理赔数据中发现,2022年最危险的三大重疾分别为:恶性肿瘤、急性心肌梗死、脑中风后遗症。客户需求发生改变,从事后被动理赔转为前置就医服务、主动健康管理。老龄化趋势下,数字化升级驱动适老理赔服务势在必行,科技与人工智能技术将进一步推动理赔服务变革,使客户体验更加简单、便捷、高效,以“诚信平台”为基础助推理赔提速,未来免材料、免审核占比将进一步提升。 崔培娜

## 太平人寿 “先赔”快一步 暖心进一步

为体现重疾保险功用,提升理赔服务质量,太平人寿山东分公司推出“重疾先赔”理赔服务,即对于符合公司“重疾先赔”受理要求的理赔件,前置预审,为客户提供先赔服务。

烟台的宋先生是家中的顶梁柱,风险意识较强,他于2017年在太平人寿投保了一款重疾险,保额为10万元。今年3月,宋先生感觉身体不适,就医发现血小板异常减少,在医生的指导下进行了骨穿,被确诊为“急性髓系白血病”。

太平人寿代理人在得知宋先生的情况后,第一时间报案并为其申请重疾先赔服务。经审核,客户名下重疾产品在连续时间≥2年且累计重疾保额≥20万,案件符合太平人寿“重疾先赔”标准,机构理赔调查岗在确认客户已获取术后病理报告后面见客户,完成调查报告并将查勘资料同步上传。4月4日,代理人提交了理赔申请。仅仅一小时后,正在住院治疗的宋先生便收到了太平人寿的10万元理赔款。 纪凤姣