

济宁银行

四维服务体系护航外贸企业“扬帆出海”



“小微企业融资协调机制”启动以来，济宁银行以“千企万户大走访”为行动引擎，锚定科创、小微、产业链及外贸等市场主体，通过“专班对接+网格走访+定制服务”创新模式，构建全链条金融服务体系，为外贸企业在国际市场“破局突围”注入强劲动能。活动开展至今，已累计服务小微客户600户，授信达30.93亿元；2025年助力276户外贸企业完

成外汇收支18.68亿元，提供专项资金支持3.98亿元，成为外贸企业“扬帆出海”的坚实后盾。

专班精准“把脉” 政策服务直达“末梢”

济宁银行组建国际业务专项行动组，依托山东省外汇收支便利化企业名单及辖内外贸企业台账，实地走访162家企业，“一企一策”定制跨境金融方案，让政策与服务直达企业“家门口”。同时，深化政银企联动，联合市外汇局、商务局、济宁海关等部门，借助“鲁贸汇企服务队”“山东省对公外汇业务专家团”平台，推出《外贸团队管理三部曲》《AI赋能》等10余项专题课程，去年以来累计开展11场政策宣讲会，惠及300余家企业，全方位提升企业国际市场竞争力。

科技“数智”赋能 跨境融资按下“加速键”

依托“单一窗口平台”与“跨境金融服务平台”双数据通道，济宁银行整合企业出口、外汇收支及财务数据，构建智能化风控模型，创新“数据增信”融资模式，通过“并联审核+限时督办”机制，实现总分行、多部门高效协同，业务审批效率提升80%。山东某新能源科技企业凭借未收汇订单，仅3个工作日便获批400万元贸易融资，并获

600万元科技成果贷，成功打通跨境交易与创新转化“双赛道”。

定制服务“量体裁衣” 多元需求“一站式”满足

针对外贸企业差异化需求，济宁银行打造“三位一体”服务矩阵。通过专项摸排辖内小微外贸企业，深入分析企业集群特征及单户企业经营模式；开展“外贸业务+跨境金融”专题培训，锻造专业服务团队；推广“贸易融资+个人经营贷”融合方案，为企业提供灵活金融选择。例如，为任城区某果蔬进出口企业提供400万元个人经营贷，快速缓解资金周转难题，助力企业抢占国际市场先机。

线上线下“双线”发力 服务体验再升级

作为山东省百家“优质便利银行示范网点”，济宁银行依托“单一窗口”网上营业厅，实现账户开立、资金结算、货币兑换等服务“一网通办”；企业网银与手机银行跨境业务专区，让结售汇、汇款等业务办理时间缩短超60%，企业“足底成本”降低80%以上。此外，创新设立“小微外贸企业专属服务群”，由信贷、结算专家组成“一对一”服务团队，提供汇率避险、授信管理等增值服务，今年已累计办理贸易便利化业务1332笔，金额达5.18亿元。 丁董 束雅欣 王成新

浦发银行济宁分行 反诈是门必修课 筑牢防线守好责

浦发银行济宁分行组织开展“全民反诈在行动”集中宣传月活动，以“反诈是门必修课，筑牢防线守好责”为主题，全方位整合资源、多维度创新形式，扎实推进反诈宣传工作，增强市民反诈意识，提高识骗防骗能力。

高位部署，压实责任强推进。浦发银行济宁分行召开专题会议，成立领导小组，制定实施方案，明确网点阵地宣传、线上推广、外拓宣讲三大重点任务，确保工作精准落地。

多维宣传，线上线下齐发力。该行构建“网点+线上+外拓”三维宣传矩阵。在网点，各营业厅在LED屏播放反诈视频，摆放宣传手册，工作人员在服务过程中向老年客户、企业财务人员等重点群体讲解高频诈骗案例；线上渠道，在公众号发布漫画推文，通过情景剧视频解读诈骗套路，推出反诈知识答题H5活动，单篇推文阅读量破万，短视频播放量超2万次；在外拓服务中，组织讲师团深入企业、社区、校园开展定制化宣讲，包括制造业反诈培训、社区反诈夜市、校园贷防范讲座等，有效提高市民的金融诈骗防范能力。 王其玉

农行观音阁支行 走进商铺宣传金融知识

为了进一步防范金融风险，保护个体经营业主资金安全，农行观音阁支行组织员工走进街边超市店铺，开展金融知识普及宣传活动。

该行员工向个体经营业主发放宣传折页，用通俗易懂的语言向店主和顾客讲解金融知识，提醒他们增强防范意识，保护好个人信息，警惕金融诈骗。针对商户普遍关心的结账收款安全问题，该行员工建议，扫码收款后要及时核对到账信息，遇到可疑转账要提高警惕。同时，对进店的中老年顾客，重点叮嘱要防范恶意短信链接、虚假投资理财、冒充客服等诈骗信息，牢记“凡是让先转钱的，多半是骗局。”接地气的宣传形式，让大家在轻松的氛围中学会守护自身权益，提高了反诈能力。 张金龙 郭振秋

济宁农商银行 警银联动筑牢金融安全防线

济宁农商银行完善警银协作机制，对异常大额取现、异常开户及转账等预警拦截，全面筑牢反诈“防火墙”。近日，济宁农商银行收到了客户的一封信感谢信，感谢该行在防范治理非法金融活动中，帮助他守护了自己的“钱袋子”。

据悉，八十余岁的客户史大爷前往济宁农商银行办理大额存单支取业务。工作人员询问其取款用途，他表示日常零用或给孩子用。工作人员认为大额现金零用概率较低，对此表示疑惑并进一步加深沟通。在取钱核实的过程中，大爷有多个电话频繁打入，随后有一男子跟了上来。该男子表示，史大爷是他的父亲，最近总是接听陌生电话，电话中的女性要求他的父亲取出现金，有电诈的可能。史大爷看到自己儿子尾随而来，表情有些惊慌，当工作人员再次询问大爷取钱的真实用途时，他改口说不给孩子了，就是日常零用，且情绪激动，坚持要求立即取款。在多方均未探出真实用途的情况下，工作人员最终选择报警。等待出警的期间，史大爷仍有不同的电话打入，民警到达后，随即拨通对方电话，发现对方为女性，但有男性声音进行指挥。民警对老大爷说：“大爷您看到了吧？不只是这一个女同志在反复您，有人在支招，这就是电信诈骗。”大爷幡然醒悟。济宁农商银行加强警银联动，有效阻截电信诈骗，成功为客户避免资金损失。 胡永存

超豪华小汽车消费税政策调整

财政部、国家税务总局发布公告，调整超豪华小汽车消费税政策。根据公告，超豪华小汽车零售环节消费税的征收范围由此前的“每辆零售价格130万元（不含增值税）及以上的乘用车和中轻型商用客车”调整为“每辆零售价格90万元（不含增值税）及以上的各种动力类型（含纯电动、燃料电池等动力类型）的乘用车和中轻型商用客车”。

“此次调整超豪华小汽车消费税政策，进一步强化了消费税引导合理消费的功能；将各种动力类型小汽车纳入政策适用范围，有利于发挥税收调节效应，更好促进税制公平。”北京国家会计学院副院长李旭红说。

此外，公告明确，对纳税人销售二手超豪华小汽车，不征收消费税。所称二手车，是指从办理完注册登记手续达到国家强制报废标准之前进行交易并转移所有权的车辆。公告还明确了零售环节销售额，是指纳税人向购买方收取的与购车行为相关的全部价款和价外费用，包括以精品、配饰和服务等名义收取的价款。李旭红表示，公告明确对纳税人销售二手超豪华小汽车不征收消费税，可避免重复征税；明确了二手车和零售环节销售额的定义，进一步提高了政策的确定性。 申铖



金乡农商银行
「贷」出葡萄
好「钱」景

金乡街道暗果果蔬专业合作社成员毕先生的葡萄园里，一串串紫莹莹的葡萄挂满枝头，丰收的喜悦随着果香四处弥漫。这份沉甸甸的收获背后，离不开金乡农商银行30万元贷款的“及时雨”。

为打破传统种植瓶颈，毕先生计划引进优质葡萄品种，却因前期投入资金较大犯了难。金乡农商银行客户经理走访时了解到这一情况，仅用3个工作日就完成了贷款审批发放。有了资金保障，毕先生搞起了科技种植，引进的早熟品种抗病性强、甜度高，配套的滴灌系统节水又高效，还聘请了农技专家全程指导管理。如今，改良后的葡萄亩产较往年提升近三成，甜度达到18至22度，一上市就被批发商以高于市场价10%的价格抢购一空，预计今年纯收入能

突破25万元。

看着毕先生的葡萄园效益翻番，周边村民纷纷上门取经。他不仅毫无保留分享品种选择、水肥管理等“致富经”，还牵头组建了技术互助小组，带动周边村民跟着改品种、学技术。“跟着毕大哥种葡萄，今年光早熟品种就多赚了5万多！”村民李大姐的话道出了大伙儿的心声。如今，以毕先生葡萄园为核心，周边已悄然形成小规模葡萄种植集群，共同富裕的种子正随葡萄藤蔓延生长。

金乡农商银行聚焦特色农业产业链，通过简化流程，利率优惠、上门服务等举措，让金融资源精准对接农户生产需求。截至目前，该行已累计为葡萄种植户发放贷款超2000万元，带动近千名农户增收。 张建平

大娘放心，钱有救！ 邹城农商银行暖心服务让“火烧币”重获新生

在邹城农商银行城区支行营业厅，一场“火烧币”复活术悄然上演。支行工作人员历经三个多小时，用细心、耐心和专业，让面目全非的“火烧币”重获新生。

近日，神色慌张的祖孙三人走进邹城农商银行城区支行营业厅。一位大娘手中提着一个滴水且发黑的塑料袋，



用焦急、颤抖的声音询问工作人员：“你看看，这些钱还有救吗？俺都快急死了！”工作人员打开塑料袋，只见里面放着一个被烧焦的铁盒，铁盒里面整齐地放着一沓烧的黢黑的百元人民币。铁盒中一共25000元，是大娘平时一点一点攒的辛苦钱，还没来得及及存到银行，家里就着火了。

“放心大娘，钱有救！”工作人员一边安抚客户，一边给运营副行长汇报。运营副行长立即开通绿色通道，组织人员对钱款进行清点。钱币经火烧后，碳化严重，轻轻一碰就会破碎，而且灭火时被水浸湿粘连在一起，想要精准复原，兑换过程存在极大困难。总行复点中心人员接到支行工作人员对“火烧币”逐张清点、剥离、铺平、晾干、鉴定，最终成功“救活”20150元。看着兑换完的人民币，大娘的女儿激动不已，握着工作人员的手连连道谢：“忙活了这么久，还占用了你们的吃饭时间，我都觉得没希望了，没想到能换这么多，真是太感谢你们了，这下老太太也放心了！”邹城农商银行聚焦客户的“急难愁盼”，用实际行动擦亮了“老百姓身边自己的银行”品牌，用贴心、暖心的服务实现了为百姓的财产保驾护航。 孟丽丽 杨玲玲

山东农担济宁分公司联合农行济宁分行 深化银担协作 破解农业经营融资难题

7月21日，山东农担济宁分公司与农业银行济宁分行联合召开“金融农担贷”业务专题座谈会，聚焦双方合作现状，直击业务推进中的堵点难点，共商深化协同、提升服务质效的务实良策。通过进一步深化银担合作，破解农业经营融资难题，赋能乡村产业振兴。

座谈会上，农行济宁分行乡村振兴金融部、普惠金融部及各县域支行负责人介绍了当前农担业务开展情况及面临的困难。山东农担济宁分公司针对反映的问题，现场逐一进行解答与回应。银担双方就优质客户深度挖掘、审批流程优化提速、严守风险合规底线、银担业务系统互联

互通、推广无还本续贷模式、普惠金融产品创新升级、风险业务处置以及精准对接地方特色产业需求等关键议题进行了深入剖析和交流。双方通过“面对面”的深度把脉，共同梳理症结所在，探寻破局良方。

双方一致表示，将以此次座谈为起点，强化机制化协同联动与高效信息共享，尤其是针对座谈会上反映的问题，共同研究简化方案，提高业务办理效率，让更多农业经营主体便捷地获得信贷支持，合力撬动更多金融活水浇灌乡村振兴沃土。

李超冉 马强

济宁市保险行业协会

规范车险理赔提升服务质效

为切实保护消费者权益，推动车险理赔服务规范、高效，济宁市保险行业协会积极发挥指导作用，牵头制定《济宁市机动车辆保险理赔时效管理工作指引》，明确受理申请一次性告知、核赔、赔款支付等关键环节时限，如仅涉及车辆损失案件3日内核定，达成协议后10日内赔付。同时推出两类理赔回执单和两类告知单，填补时效管理漏洞，通过纸质、企业微信等多渠道送达客户，确保流程可追溯。

在制度创新方面，协会推动建立科技赋能机制，要求理赔系统嵌入时效管控，记录报案、定损等全流程节点“明白纸”，设置超时预警和强制自动立案功能。建立争议案件快处机制，按金额差异化授权，简易案件一站式解决。在理赔成效方面，为提升行业接报案效率，以7×24小时专线与线上报案结合，推广普及电子单证、简化流程，通过考核监控体系和自律检查，遏制或减少拖赔、惜赔现象，提升消费者满意度。

据悉，济宁市保险行业协会将启动“理赔服务百日攻坚”专项自律检查行动，重点排查小额案件处理时效，建立预警台账，并将检查结果纳入保险公司星级评定体系，持续筑牢消费者权益保护防线，增强客户的安全感与满意度。 马昌 郑义

中国太保寿险济宁中支与高新区消防救援大队

党建共建聚合力 携手共筑安全网

为实现党组织优势互补，构建“资源共享、优势互补、相互促进、共同提高”的党建工作新格局，中国太平洋寿险济宁中支与高新区消防救援大队举行党建共建签约仪式，双方围绕党建共建、业务互联、资源共享等方面进行座谈交流。

签约仪式上，高新区消防救援大队邀请中国太保寿险济宁中心支公司党员走进营区，开展消防设备参观与安全知识讲解活动。消防员详细介绍了消防车、破拆工具、灭火器材等专业设备的功能与使用方法，并通过模拟演练，生动展示了火灾扑救、应急救援等工作流程。在互动体验环节，员工们亲身体验了消防装备穿戴、消防水带操作等项目，进一步增强了消防安全意识。

中国太保寿险济宁中支为消防救援大队带来了一场专业的保险知识讲座。讲师围绕消防员职业特点，针对消防员在工作与生活中面临的保险风险，提供了个性化的保险规划建议。据悉，双方将持续深化共建成果，通过联合开展主题党日、志愿服务等活动，进一步强化党建引领作用，在消防安全宣传、保险保障服务等领域开展更多务实合作。 孟维程

中国平安

启动一级应急响应机制 全力应对主汛期

近日，我国全面进入主汛期，多地出现暴雨极端天气，洪涝及次生地质灾害多发。为更好地开展抢险救灾救助工作，中国平安宣布启动一级应急响应机制，成立暴雨洪涝灾害应急处置小组，统筹推进抢险救灾各项应对处置工作，推出主动排查出险客户、开通理赔绿色通道、开通24小时应急联络专线、联动各地机构、分公司，启动极端天气专项监测及抢险救灾响应程序，主动排查客户出险情况，并为受灾区域客户提供包括预警、预赔、理赔、极速救援、医疗支持等多项抢险救灾举措。 郑心蕊

新华保险

提升客户理赔服务体验 日均赔付超4000万元

近日，新华保险发布2025年理赔服务半年报。报告数据显示，2025年上半年，新华保险赔付总件数241万件，累计赔付金额73亿元，日均赔付1.34万件，赔付金额4065万元。其中，上半年赔付保单8762件，赔付保费4.18亿元。理赔时效从申请至结案仅需0.72天，5000元以内小额医疗险理赔申请至结案平均时效0.37天。

新华保险长期践行“快理赔，优服务”的服务内涵，始终秉持“以客户为中心”的理念，围绕“承诺有力度、数智多维度、服务加速度、守护升温度”四个维度，为客户打造便捷、专业的高品质理赔服务体验。 新华

太平人寿

坚守合规经营生命线 打造高素质员工队伍

合规经营是保险公司稳健发展的基石，也是促进保险产品创新与服务升级的重要保障。太平人寿将合规要求融入经营管理的全过程，通过不断强化高素质队伍建设、严格落实“三适当”原则、多元化推广金融知识教育，为消费者营造和谐健康的金融消费环境。

太平人寿通过打造一支“知边界、明底线、精专业”的高素质队伍，常态化推进合规文化建设，护航公司合规经营发展。该公司持续开展“长合规·航万里”合规文化宣传活动，针对员工进行合规培训，开展“崇法于心 践法于行”普法教育，强化员工合规意识。同时，规范销售行为，严格落实“三适当”原则，将适当的产品通过适当的渠道推荐给适当的客户，切实保障消费者权益。

太平人寿持续强化金融教育工作力度，在“防范非法金融活动宣传月”期间，组织各级机构多形式、多渠道开展宣传活动，聚焦养老、投融资、涉农等领域，举办网点宣传、外出宣传活动及员工教育活动共计2762场，参与人数超28万人次，制作发放实物宣传品7.6万余份，发布网络原创作品、短信等10万余条。 王丽娜