

恒丰银行济宁分行

“恒银E链”激活供应链赋能企业发展

“原本需要一周才能走完的融资流程，现在通过‘恒银E链’线上操作，3天就拿到了资金，不仅解了燃眉之急，还帮公司省下了近10万元的财务成本。”山东爱客多商贸有限公司财务负责人表达了对恒丰银行济宁分行供应链金融服务的认可。

作为区域内供应链金融服务的积极探索者，恒丰银行济宁分行依托“恒银E链”产品，为山东爱客多商贸有限公司、中交润杨(山东)国际物流有限公司等6家核心企业累计办理供应链金融业务227笔，累计发放金额达8191万元，以金融创新为供应链上下游“输血供氧”，更通过流程优化为企业降本增效。

聚焦痛点

从“线下跑腿”到“线上直连”的流程革命

供应链金融的核心是解决产业链上企业的资金周转难题，但传统模式下，企业需提供大量纸质单据，银行审核耗时长、环节多，往往让企业错失经营良机。恒丰银行济宁分行在调研中发现，济宁本地商贾、物流、制造业等行业的核心企业，普遍面临上下游供应商账期长、自身资金占用压力

大的问题。以中交润杨(山东)国际物流有限公司为例，作为一家从事大宗商品运输的企业，其上游涉及内河航运企业、集装箱运输企业、海运企业等零散供应商，下游对接港口、煤矿等大客户，应收账款周期长达3个月以上，资金周转效率直接影响业务扩张。

针对这一痛点，恒丰银行济宁分行从产品适配性入手，针对企业经营特点精准匹配“恒银E链”产品，实现了“单据线上传、数据自动核、贷款自动放”的全流程线上化，系统可自动对接税务、工商等数据平台核验真实性，审批时效从传统模式的5至7天压缩至1天，可实现“当日申请、当日放款”。

创新赋能

从“单一融资”到“财务优化”的价值延伸

“‘恒银E链’的作用不仅仅是‘借钱’，更帮我们理顺了财务结构。”山东爱客多商贸有限公司作为济宁本地连锁商超龙头，上游有200余家食品、日用品供应商，以往通过传统信贷资金支付货款时，需将资金计入“短期借款”科目，增加资产负债率。通过“恒银E链”的“反向保理”模式，核心

企业将应付账款转化为电子付款承诺，供应商可随时在平台上发起融资申请，核心企业则将付款义务延后至约定期，既不增加负债，又能延长付款周期，报表结构更趋健康。

成效凸显

以金融“活水”滋养产业链生态

数据是服务成效最直观的注脚：自“恒银E链”推广以来，恒丰银行济宁分行服务的6家核心企业，平均资金周转效率提升40%，财务成本降低15%至20%；更通过核心企业的“信用传导”，带动其上下游105家小微企业获得融资支持，形成“核心企业+上下游+银行”的良性循环。

中交润杨(山东)国际物流有限公司在获得资金支持后，将节省的成本用于采购新能源船舶，每月燃油费用支出降低约40%；山东爱客多则利用延长的付款周期，加大对本地农产品的采购量，带动8家上游企业扩大种植规模。

据悉，恒丰银行济宁分行将持续以供应链金融创新为抓手，解决产业链中的融资堵点，让资金从核心企业向上下游高效流动，带动全链条企业协同发展，让金融“活水”更精准地流向实体经济，为区域产业链升级注入恒丰力量。李昌欢

浦发银行济宁分行 普及银行卡知识 筑牢金融安全屏障

为进一步增强社会公众的金融风险防范意识，维护稳定健康的金融环境，近日，浦发银行济宁分行组织员工走进周边社区与商户，开展了以“守护‘钱袋子’，筑牢‘安全线’”为主题的银行卡安全知识宣传活动。

活动期间，浦发银行济宁分行工作人员深入周边超市、餐饮店等商铺，向商户及社区居民发放金融知识宣传折页，结合实际案例，细致讲解出租、出借、出售银行卡可能带来的法律风险与社会危害，并普及如何识别和防范银行卡盗刷、电信诈骗等常见金融陷阱。

此次活动受到了广大群众和商户的积极响应和好评。大家通过现场交流，增强了金融风险防范意识，纷纷表示将提高警惕，共同维护良好的金融秩序。据悉，浦发银行济宁分行将持续开展形式多样的金融知识普及活动，助力构建安全、和谐、健康的金融环境。王其玉

济宁市儒商与金融法律 社会服务专业委员会成立

为进一步强化行业研究会服务职能，促进会员企业间的交流合作与资源共享，推动各行业领域向专业化、精细化发展，助力企业把握机遇，11月1日，济宁市儒商与金融法律社会服务专业委员会正式成立。济宁市儒商研究会班子成员及济宁市部分金融、法律、企业家代表出席揭牌仪式。

济宁市儒商与金融法律社会服务专业委员会把儒商精神——“以义取利、诚信为本、经世济民”作为核心理念，融入到现代金融、法律与社会服务的实践中，汇聚了一支由行业精英、专家学者和企业构成的高素质队伍，搭建起促进跨界交流、深化产业协同、推动实践创新的高端平台，推动金融资本、法律智慧与社会服务需求有效对接，探索出具有儒商特色的现代服务业发展新模式。

据悉，济宁市儒商与金融法律社会服务专业委员会将紧紧围绕会员单位与地方经济的实际需求，开展务实研究，提供专业支持，帮助企业提升合规风控能力、融资能力与社会责任履行能力，切实赋能企业成长。主动讲好新时代儒商故事，积极树立负责任、有担当、讲信义的企业家典范，让儒商精神在金融、法律、社会服务领域绽放新的时代光彩。李庆平 王鸿伟

北京农担点赞“济宁经验”

仓单质押激活金乡大蒜产业链

近日，北京市农业信贷担保专题调研组到济宁考察交流，重点调研济宁农业信贷担保体系建设以及金乡县以仓单质押业务支持特色产业发展的创新实践，为跨区域农担合作奠定了坚实基础。

调研组实地走访了山东爱梭数字科技有限公司和金乡蒜通天下仓储有限公司，全面了解数字化平台在仓储管理、交易服务中的应用，以及仓单质押业务的具体操作流程、风险管控模式和实际支持效果。通过现场观摩、听取介绍和深入交流，调研组对金乡大蒜产业从种植、采收、仓储、加工到贸易流通、信息发布和价格形成的完整产业链条，特别是农业信贷担保工具如何精准嵌入并激活产业链关键环节，有了更为直观和深刻的认识。

山东农担济宁分公司负责人丁运国介绍了济宁农担的具体实践成果。济宁农担围绕金乡大蒜特色资源，依托鲁担数科的科

技支撑，通过仓单质押担保产品，将传统的库存大蒜转化为有效融资担保物，有效破解大蒜产业经营主体融资难题。

仓单质押模式是山东农担坚持政策性定位与市场化运作相结合的成果，核心在于通过数字化风控手段，盘活农业经营主体的静态资产，打通了金融资源流向农业产业的堵点。北京农担副总经理张连宝对此给予高度评价，他表示，山东农担立足区域资源禀赋，精准创设产业链担保模式，有效推动了产业链融合发展，为构建与现代乡村产业体系相匹配的金融服务提供了宝贵经验，非常值得借鉴。北京调研组将认真吸收这些先进做法，结合北京实际加以转化应用，并期待未来与山东农担加强沟通协作，共同助力两地特色农业产业高质量发展。据悉，两地将在经验共享、模式共建、风险共研等方面展开更深层次的合作。马强



11月9日，人们在第八届进博会服务贸易展区浦发银行展台体验互动装置。本届进博会服务贸易展区以数智为轴，关注商业活动全生命周期，注重资源整合与生态构建，吸引全球服务业前沿领域的专业服务商、综合服务商、服务业集群等参展，提升服务业与制造业联动开放发展水平，为企业共享发展新机遇提供更具专业的赋能服务。陈浩明 摄

预计拉动项目总投资超7万亿元

5000亿元新型政策性金融工具完成投放

近日，国家发展改革委表示，将会同有关方面积极推进新型政策性金融工具有关工作。国家开发银行、中国进出口银行、中国农业发展银行分别成立基金公司并完成首批投放。目前，5000亿元新型政策性金融工具已全部完成投放，有力支持了一批重点领域和薄弱环节项目建设，预计将拉动项目总投资超7万亿元。

工具落地刚满月，全部投放任务已完成：国开新型政策性金融工具、进银新型政策性金融工具、农发新型政策性金融工具分别投放2500亿元、1000亿元、1500亿元。

科技创新、扩大消费、稳定外贸等是工具重点支持的方向。这笔资金将如何支持项目建设？

当前，一些项目建设的困扰在于缺资金尤其是资本金。此次落地的5000亿元新型政策性金融工具全部用于补充项目资本金，有助于解决重大项目资本金不足的瓶颈问题，提升项目融资

能力，撬动银行贷款和社会资本，形成倍增效应。

据统计，国开、进银、农发新型政策性金融工具分别支持项目1054个、360余个、881个，预计可分别拉动项目总投资3.85万亿元、超1.3万亿元、超1.93万亿元。

创设政策性金融工具，此前也有先例。2022年，我国曾设立政策性开发性金融工具。截至2022年10月末，合计投放7400亿元，有力补充了一批交通、能源、水利、市政、产业升级基础设施等领域重大项目的资本金。

专家认为，参照2022年政策性开发性金融工具有效带动基建投资快速增长的经验，此次落地的新型政策性金融工具支持的项目有望在10月至12月密集落地，有助于把上半年储备的项目转为开工量，尽快转化为四季度的实物工作量，推动扩大有效投资，促进经济平稳健康发展。张千千 刘羽佳

兖州农商银行

49.86亿元金融“活水”润乡土

兖州农商银行以“精准滴灌”式金融服务深耕田间地头，无缝隙对接农业经营主体信贷需求，破解农业发展资金瓶颈，为乡村振兴注入源源不断的金融动能，绘就了一幅“金融活水润乡土，产业兴旺促振兴”的生动画卷。截至10月末，该行涉农贷款余额达49.86亿元，较年初增长3.28亿元。

“农”破困局焕“鲜”机 产业链升级添动力

济宁市某农产品有限公司位于兖州区兴隆庄街道，是一家集农作物种植、精深加工、市场销售于一体的农业企业。自2017年成立以来，企业凭借过硬的产品品质赢得市场青睐，销量连年攀升。然而，“产能跟不上订单”的困境逐渐凸显——现有生产规模难以满足激增的客户需求，若要扩大种植基地、新建恒温库实现反季节销售，需要一笔大额流动资金。

转机出现在兖州农商银行“大走访、大调研、大对接”专项活动中。该行客户经理下沉一线，在企业种植基地与生产车间的实地走访中，敏锐捕捉到企业这一发展痛点与资金需求。通过细致核查企业资质、经营台账及市场前景，确认其融资需求真实、经营基本面稳健。针对企业“扩大产能+反季节销售”的双重规划，该行量身定制了36个月期限、循

环使用的200万元流动资金贷款方案，既足额覆盖恒温库建设、种植投入的当期资金需求，又以循环使用的灵活模式匹配农产品生产销售的季节性特点，有效降低企业融资成本。

如今，在信贷资金的精准赋能下，企业大型种植基地产能稳步提升，恒温库建设已进入收尾阶段。“投用后不仅能实现错峰销售，还能提升产品附加值，盈利空间至少能拓宽30%。”企业负责人信心满满地说。这一需求的精准对接，正是源于兖州农商银行“零距离”服务机制——客户经理主动下沉经营一线，面对面收集诉求，实打实解决难题，彻底打通了金融服务农业企业的“最后一公里”。

“麦”稳仓廩保粮安 闭环模式强根基

“100户种粮大户的收购款要是兑付不及时，明年的麦种植就悬了！”济宁高新区某农业专业合作社法人张先生的焦急诉求，被上门走访的兖州农商银行客户经理当场记下。这家成立于2023年的合作社，由张先生团队采用“合作社+种粮大户+育种公司”的闭环模式运营：育种公司提供优质麦种，种粮大户负责标准化种植，合作社以高于市场价0.1元/斤的价格回购粮食，再定向供应给育种公司。目前，合作社已对接9家育种公司、100户种粮大户，年收购量

超2000万斤，仓库现存小麦700万斤，成为当地粮食产销链条上的“稳定器”和粮食安全的“守护者”。

客户经理实地核查后发现，合作社经营场地固定、产业链条完整、资产状况良好，资金缺口主要源于粮食收购旺季的集中兑付需求，具有“大额、短期、用途明确”的特点。针对这一特性，该行快速组建服务专班，简化调查审批流程，量身定制信贷方案。

200万元贷款的及时到账，确保了种粮户“粮出手、钱到手”，彻底打消了农户的种植顾虑，也保障了合作社与育种公司的合作顺畅。“有了农商行的支持，我们明年就能带动更多农户加入，把种植规模再扩大500亩！”张先生底气十足。这一需求的高效满足，核心得益于该行“四张清单对接”机制的精准落地——将合作社纳入农业经营主体“需求清单”，通过“大走访、大调研、大对接”活动实地核验经营实况与资金诉求，精准锁定粮食收购类主体的季节性资金需求，让金融服务始终跑在需求前面。

兖州农商银行通过“实地调研察实情、定制方案解难题、高效授信强支撑”的全流程服务，将金融“活水”精准输送到乡村产业发展的“毛细血管”。截至10月末，该行已支持新型农业经营主体261户，投放信贷资金1.53亿元。

吕秀仙 张岐 曹优优

莱商银行鱼台支行正式成立

11月11日上午，鱼台县人民政府与莱商银行济宁分行战略合作协议签约仪式暨莱商银行鱼台支行揭牌仪式举行。莱商银行鱼台支行将充分发挥自身优势，为当地产业发展、项目建设、民生改善添动力。

莱商银行鱼台支行的设立，是鱼台县金融体系建设的重要成果，也是优化营商环境、增强金融服务实体经济能力的关键举措。据悉，鱼台县委、县政府将全力支持莱商银行在鱼台的发展创造良好条件、提供全方位服务，支持该行扎根当地，做大做强，为地方经济发展做贡献。

仪式中，鱼台县金融监管支局向莱商银行鱼台支行颁发《金融许可证》。鱼台县政府与莱商银行济宁分行签署战略合作协议。莱商银行济宁分行行长蒋波表示，莱商银行鱼台支行将充分发挥金融杠杆服务地方经济发展的作用，积极融入鱼台县经济社会发展大局，为企业与居民提供优质、高效的金融服务。张清舒

中国人寿

提升外籍来华人员金融服务水平

为提升外籍来华人员金融服务水平，中国人寿凭借其在优化服务模式、产品创新、技术应用方面的实践探索，全面提升外籍来华人员的金融服务便利性与体验，打造行业服务标杆。

针对语言关这一痛点，中国人寿着力加强涉外金融服务配套保障和语言服务能力建设。目前，中国人寿95519客服热线已统一设置英语服务，配备外语服务坐席，并通过场景化话术优化确保服务质量。在柜面服务功能区、服务引导区等相关区域配置、张贴中英文双语指示性标识，逐步在柜面部署有翻译软件的PAD、电脑等设备，在有条件的柜面设置“涉外服务窗口”、配备外语翻译机，为有需求的临柜外籍客户提供服务。

基于对外籍人士的保险保障需求，中国人寿充分发挥现有产品的保障功能，可为外籍来华人员提供相应保险保障。同时，积极推动产品创新，紧密围绕外籍来华人员在学习、工作、生活等具体场景的核心需求，有针对性地开发新产品。线上平台(如寿险App、国寿e店)及线下柜面已全面支持外国人使用永久居留身份证办理主要业务。在线下柜面，配备的智能设备可快速读取并验证护照和永居证信息，优化预约及临柜业务办理流程，有效提升了业务办理效率与客户体验。郑勇

中国平安

MSCI ESG评级提升至AAA级 连续四年位列亚太区第一

国际权威指数机构MSCI更新2025年度环境、社会及治理(ESG)评级信息。中国平安获得综合保险行业7.3分(满分10分)，最新评级上调至AAA级，连续四年得分位列“综合保险及经纪”亚太区第一，保持行业领先。

评级报告显示，中国平安在人力资本发展、隐私与数据安全、普惠金融、气候治理、负责任投资、企业行为六大议题表现处于行业ESG领先水平，尤其在环境、普惠金融、企业治理等议题进一步提升。据悉，MSCI是全球领先的金融指数和ESG评级机构，其ESG评级体系受到全球投资机构广泛认可，评级结果成为全球投资者投资决策的重要依据。中国平安致力于将可持续发展紧密融入公司发展战略，构建科学、专业的可持续发展管理体系和清晰、透明的ESG治理结构，多维度多举措践行ESG理念。郑心蕊

新华保险

推出家庭财富管理产品 “盛世荣耀庆典版”

近年来，消费者对专业化、长期化财富管理的需求不断升温。为了给消费者提供安全稳健的金融产品，为个人和家庭的幸福生活提供长期财务支撑，新华保险推出“盛世荣耀庆典版”终身寿险(分红型)，助力消费者实现财产科学配置。

“盛世荣耀庆典版”首要特色是“稳”，投保人既享有合同载明的保证利益，保障与现金价值持续增长，锁定终身保障，又可通过保单红利共享公司经营分红产生的盈余；第二个特色是“活”，该产品提供减保与保单贷款功能，既满足资金灵活规划需求，又维护保单的长期稳定性。

“盛世荣耀庆典版”通过双核增长的模式，在市场波动时，合同载明的保证利益给消费者踏实“托底”；在市场上行时，灵活的分红“添利”助力消费者捕捉财富增长机遇，精准匹配低利率时代下的家庭对“安全+成长”的资产配置需求。新华

太平人寿

推出分红型增额终身寿险 “国威一号”

近日，太平人寿推出全新的分红型增额终身寿险产品“太平国威一号终身寿险(分红型)”，助力消费者跨越经济周期，实现家庭资产的长期稳健规划与传承。

据了解，“国威一号”作为兼具保障和分红双重优势的分红型增额终身寿险，“保证利益+分红助力”的设计既能保障家庭资产的安全性，也保留了市场红利空间，满足消费者对于生命价值和资产管理的多层次、个性化的保障需求。

根据条款，该产品从第二个保单年度起，各保单年度的有效基本保险金额按基本保险金额以1.75%年复利形式递增；同时，有效红利保险金额也按累积红利保险金额以1.75%年复利形式增长。而且，这种双重成长能终身相伴，助力保单利益持续提升。作为一款分红型保险产品，保单持有人可参与太平人寿分红保险业务的盈余分配。同时，该产品采用增额红利方式，即在保险期间内，每年以增加累积红利保险金额的方式，将盈余分配给保单持有人，增额红利部分也参加以后各年度的红利计算，从而进一步提升总体保单利益。王丽娜