

儒韵济宁·廉润金融

清廉金融文化建设成果展成功举办



11月29日上午,由济宁金融监管分局主办,济宁市保险行业协会、济宁市银行业协会、济宁日报社联合承办的“儒韵济宁·廉润金融”清廉金融文化建设成果展在济宁市工人文化宫成功举办。来自驻济51家银行机构和68家保险机构的主要负责人近300余人参加活动。

活动现场,参展嘉宾首先前往四楼书画展厅,参观了清廉金融文化建设成果展。济宁银行业保险业清廉金融文化三年建设成果活动得到了全市各级银行机构、保险机构的积极响应,共收到参展文件、照

片、艺术作品等1000余件,充分展现了济宁金融业在清廉文化建设方面的丰硕成果。展览精心划分为制度建设、工作成果、艺术作品三大展区,借助生动的案例、详实的数据及精美的艺术作品,全方位展现了济宁银行业保险业在清廉金融文化建设领域的积极探索与显著成就。展品主题突出、内容丰富多元、形式不拘一格,多角度、多层次地映射出辖区银行业保险业在清廉金融文化建设上的深入探索与实践历程。

在宣讲环节,8位银行保险机构一线的工作者代表依次上台,他们之中有来自基层、深耕业务的银行柜员,有传授经验、引领方向的高管讲师,有直面挑战、坚守原则的一线理赔人员,还有在业务发展与公益活动中均表现突出的行业代表。他们结合各自的工作实践与深刻认识,生动分享了清廉金融文化的实践经验,赢得了与会者的热烈掌声。演讲中还穿插了主题歌曲、舞蹈等节目,不仅活跃了现场氛围,还以艺术化的形式进一步加深了听众对清廉金融文化内涵的感悟与理解,使清廉之风悄然生根。

济宁金融业将继续秉承“以清为美、以廉为荣”的价值观,深入推进清廉金融文化建设,努力营造风清气正的从业环境,为济宁金融业的稳健前行贡献力量。

(通讯员 朱芮萱)

新华保险济宁中支

强化消保教育 提升服务品质

为进一步提升公司的消保水平,强化消保诚信教育,为客户提供更加优质、安全、满意的服务,新华保险济宁中支开展了新华特色的诚信文化建设,组织为诚信代言“消保学堂”警示宣讲活动,通过常态化培训、测试,做到人人熟知消保知识,人人会用消保知识服务客户、保护客户,使员工对维护消费者权益有了更全面的认识,提升了金融服务的专业性,提高了业务风险防范能力。

创建适老服务,新华保险济宁中支一直在路上,积极为老年人等特殊群体提供专用爱心窗口、绿色服

务通道和休息室,柜面沟通时坚持“耐心多一点、语速慢一点、解释细一点”原则,为老年人提供更佳温馨周到的金融服务。同时,加强网点柜面老花镜、放大镜、按摩椅、爱心座椅、爱心靠背、雨伞等助老设施配置,保证无障碍通道顺畅。

新华保险济宁中支始终秉承“尊老、爱老、适老”的金融服务理念,做好老年客户群体的金融服务工作,将温暖送给老人,营造老年人友好型金融服务环境,充分保障老年人客户群体的权益。

(通讯员 王锐)

山东农担济宁管理中心

片片“金耳朵”鼓起农民“钱袋子”

鱼台县是中国毛木耳之乡,已经有30多年的种植历史,被中国食用菌协会命名为“食用菌全国优秀主产基地县”,鱼台县把发展毛木耳种植作为增加农民增收的增长点。近年来,山东农担济宁管理中心全力支持鱼台县食用菌产业做大做强,创新出台了产业集群方案,引导产业提档升级。

毛木耳一般于四季度开始建棚种植,资金需求集中,农户新建一座5万袋的木耳大棚,需投资6至7万元。对于木耳种植户而言,资金需求又与季节性有较大关系,追求时间短、数量平、速度快,不符合一般金融机构信贷偏好,木耳种植产业难以壮大。济宁管理中心鱼台办事处了解到当地毛木耳产业资金需求情况后,与合作银行多次研究,决定将家庭式种植户和种植大户作为突破口,优先解决种植难题,进而带动产业升级。

赵铃便是种植大户中的一位代表。他从事木耳种植11年,经营着鱼台县张黄鑫悦木耳种植场。目前种植场有大棚10座,计划购买菌包65万袋,需要资金84万元。但因前期大棚投资远超预期投资资金,出现了30万元的资金缺口。鱼台办事处了解情况后,第一时间联系合作银行,仅用两天就为其办理

贷款30万元,解决了他的燃眉之急。

鱼台办事处将此次贷款作为发展契机,联合当地政府召集种植户多次开展座谈会,详细向种植户介绍“鲁担惠农贷”产品,从贷款主体、金额、期限、利率、担保条件、还款方式进行深入讲解,让农担支农惠农政策、高效便民服务在种植户心中落地生根。

随着贷款主体数量增多,一些问题也随之出现,原有的担保方案并不完全契合,解决了种植问题,如何带动产业发展?为此,鱼台办事处开发编制了鱼台县毛木耳产业集群担保服务方案,对担保额度、担保周期、反担保措施进一步优化,更好地贴近种植户的用款需求。

鱼台县王庙镇大溪村昌健食用菌种植专业合作社,在扩大规模时产生了资金困难,因缺少抵押物,银行直接贷款额度低、利率高。得知合作社运营模式和面临的困境后,鱼台办事处第一时间联系银行,为其担保贷款200万元。目前,该合作社毛木耳菌包可实现年产2500余万袋,年产值达6000万元,利润约2800万元,带动周边村1800余人就业,真正实现产业振兴、乡村振兴。

(记者 梁汝腾 通讯员 马明明)

财经 快讯

威海市商业银行济宁兖州支行 服务升级助力地方发展

11月26日,威海市商业银行济宁兖州支行乔迁新址并正式开业,标志着该行在服务地方经济和提升客户体验方面迈出了重要一步。

威海市商业银行济宁兖州支行自2015年成立以来,始终坚持以党建为引领,认真落实全市经济工作会议等重要会议精神,坚持“服务城乡居民,服务中小企业,服务地方经济”的发展定位,秉承“扎根山东、精诚服务”的理念,聚焦“市场化、专业化、精细化、数字化”转型方向,紧扣区域经济战略导向,坚持深耕细作,创新金融服务,加强信贷供给,集中优质资源倾斜制造业等重点领域,积极推进区域经济高质量发展。

乔迁后的新址位于兖州区扬州北路89号金融中心地块。新址的装修风格现代而温馨,功能区域划分合理,自助服务区、客户休息区、业务办理区等一应俱全,为市民提供了更加舒适便捷的金融服务环境。威海市商业银行济宁兖州支行将以崭新的面貌,继续为广大市民提供更加全面、优质、高效的金融服务。

(通讯员 胡杨 许夏敏)

太平人寿

推出新款分红型终身寿险

日前,太平人寿推出一款全新的分红型终身寿险产品“太平国弘一号终身寿险(分红型)”(以下简称“国弘一号”),通过长期确定的保证利益、未来可期的保单红利,满足消费者对于生命价值和资产管理等多层次、个性化的保障需求。

在起伏动荡的经济周期中,穿越周期实现家庭资产风险和收益的平衡至关重要。在众多资产管理工具中,“国弘一号”这类兼具保障和分红双重优势的分红型终身寿险,以其安全性、成长性的长期管理属性,与消费者希望实现跨期资产管理和风险规避的需求高度契合,是家庭资产配置中优质的“耐心资产”。

作为一款有效的资产管理工具,“国弘一号”的显著优势在于“进可攻、退可守”,能够帮助客户提前锁定保证利益,抵御市场波动带来的风险,保单持有人还可参与太平人寿分红保险业务的盈余分配,分享公司专业经营成果。“国弘一号”采用的是增额红利方式,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,增额部分也参加以后各年度的红利计算,从而提升总体保单利益。

为了顺应市场变化,“国弘一号”支持月交保险费,覆盖不同年龄段的投保人群,满足不同消费者的需求和消费习惯。该产品还支持保单贷款、减额交清以及减保等多项功能或服务,进一步满足客户保险保障以及资金流动性的双重需求。

(通讯员 王丽娜)