

济宁市银行业协会

帮助农民解决芹菜滞销

“辛辛苦种下的菜，卖不掉咋办呀？”以芹菜为主要收入的菜农们心急如焚地说。初冬正是芹菜收获的季节，由于受疫情严峻和气温骤降等原因影响，许多菜农无法像往常一样顺畅出货，如不及时销售出去，这些芹菜将烂在大棚里。

济宁市银行业协会在了解到农民兄弟的难处后，主动伸出援助之手，担当作为。一方面通过座机、手机等通讯方式，及时向县域有网点的会员单位推送信息，发挥金融助农的作用，力促大棚芹菜的销售。济宁高新村镇银行总行党总支第一时间召开专题会议，由领导带队走进王丕街道芹菜

大棚，主动与当地菜农联系，在详细了解具体情况后，购买了五万公斤芹菜，并将这些芹菜分发给各营业网点，免费分发给周边村庄、社区居民，以实实在在的行动为农户解决销售困难的问题。另一方面，市银行业协会向全部会员单位发送《致银行机构防疫助农的一封信》，介绍种植大棚芹菜的投资金额和种植面积、总产值，以及滞销的情况，倡议会员单位在做好防控疫情的基础上，发挥银行信息灵联系面广的优势，心系“三农”、服务“三农”，尽力帮助农民朋友销售辛苦种植的芹菜，减少种植损失，增加农民收入。

许建军

工行济宁分行

向交通物流领域提供信贷支持

今年以来，工行济宁分行积极推进“交通物流再贷款”政策落地，助力交通物流业纾困，支持交通物流保通畅通，积极向交通物流领域提供融资贷款。

重点走访交通物流行业。该行针对受疫情影响经营困难的道路货运物流行业，根据支行分布划分责任区域，组织对区域内的交通物流行业进行走访，切实传导和落实相关政策，做好辖内普惠领域交通物流再贷款相关工作，主动对接“两企两个”客户的融资需求，为交通运输企业提供灵活、便捷、优惠的信贷服务。

精准式对接重点企业。该行高度重视

交通运输专项再贷款助力交通物流业纾困的重要意义，对道路货物运输企业、物流配送企业和道路普通货物运输个体工商户的困难企业，抽调业务骨干进行逐一对接，摸清企业真实经营状况及融资需求，对符合再贷款政策的企业一对一提供精准融资服务。

绿色通道保证服务时效。该行根据企业经营情况和融资需求，迅速作出回应，开辟绿色通道缩短办理时间，加班处理业务流程，提升业务办理效率，加快推进再贷款落地，降低企业融资成本，缓解企业负担，助力交通物流业小微企业纾困解难。

刘建威

中国银行济宁分行

打造线上融资特色产品 数字赋能普惠金融

近年来，中国银行济宁分行大力发展普惠金融和实施乡村振兴战略的决策部署，依托普惠线上特色产品赋能小微企业，通过线上产品“零接触”、随借随还等优势，持续提升金融服务实体经济能力。

推进创新驱动，提升服务质效。中国银行济宁分行高度重视对小微企业的金融支持，依托科技手段持续优化产品和服务，打造普惠金融线上特色品牌。不断完善由基础产品、特色产品构建的“法人+个人”“线上+线下”一体化普惠金融产品体系，通过“中银企E贷”“惠如愿·经营E贷”等线上系列产品，实现抵押、信用、保证等多种方式的自由选择，从申请到获批仅需20分钟，满足不同客户在审批、额度、定价等方面的差异化需求；强化对小微首贷、信用贷、中长期贷款等重点支持领域的信贷投放；截至10月末，该行共计为1000余户小微企业及个体工商户发放普惠线上贷款约11亿元。

立足重点产品，打造中行特色。小微企业融资普遍呈现出“短、频、快”的融资特点，针对该类问题，中行专门推出“中银企E贷”“惠如愿·经营E贷”等普惠线上特色系列产品，线上

测算、申请、获批、用款全流程一体化，切实解决了传统模式下审批资料多、耗时长、用款成本高等弊端；针对不同客户类型匹配不同产品。以房产为主要担保方式的“抵押贷”，押品范围广、利率低；中行通过银税对接打通国税渠道，以企业纳税信息、税务评级、纳税行为等对纳税优质企业、小微企业主推出“银税贷”“税易贷”等信用类产品；对于个体工商户、小微企业主以结算流水为支撑点，辅以征信信息、工商信息等外部信息数据模型通过给予相应纯信用授信额度，为小微经营者提供短期融资支持。

聚焦“三农”发展，服务乡村振兴。该行持续聚焦小微企业和“三农”发展，着力缓解小微企业、“三农”等普惠领域融资难、融资贵的问题。今年，中行推出线上普惠产品“惠担贷”，通过政府融资担保机构提供保证担保为主要担保方式，向小微企业提供流动资金贷款，该行与山东省农担、银担等政府性融资担保机构携手构建合作机制，搭建平台精准支持济宁市实体经济以及小微企业高质量发展，线上“惠担贷”的推出改变了以往线下报批并放款的传统模式，简化了业务办理流程，大大缩短了企业的融资周期。

葛胜楠



金乡农商银行
聚焦老年客户金融需求，通过强化网点服务、拓宽业务渠道，为群众办实事、解难题，将爱老、敬老融入服务的每个环节，切实解决老年人在办理金融业务时遇到的实际问题，让老年人享受到更加舒适、便捷的金融服务。

赵志悦

兴业银行济宁分行

“兴闪贷”实现全国业务一地办

日前，兴业银行济宁分行为济宁、泰安、新乡的3户农业机械经销商发放了共计555万元的“兴闪贷”，成功实现了全国业务“一地办”，并为农业机械行业客户开通绿色通道审批通道，高效完成项目的申请、审查、发放等流程，精准助力乡村振兴。

兴业银行济宁分行在实际经营过程中发现，很多优质企业下游都聚集着大量的个体工商户、小微企业，普遍存在经营资金周转的需求，但因缺少足值优质抵押物，在传统信贷模式下难以获批理想额度，严重制约了我迫切需求的扩大。“兴闪贷”恰恰可以帮助解决这一难题。该产品适用于资信良好的个人客户，专用于生产经营用途，无需提供担

保。该产品基于核心企业系统内数据，对其上下游客户进行信贷支持，在满足这些客户流动资金周转的同时，也解决了核心企业应收账款的问题。

兴业银行济宁分行积极对接当地优质农业机械生产厂家，秉承“宁可让数据多跑腿，也要让用户少跑路”的原则，让该业务所有办理流程均可通过线上完成，流程简便方便，从贷款申请、放款、还款，下载手机APP全线上完成，无需提供纸质资料，彻底打通了金融服务乡村的“最后一公里”。截至目前，该专项贷款白名单已成功导入19户，总金额3214万元。审批通过7户，合计金额1320万元，其中已放款3笔，金额555万元。

卢川

恒丰银行济宁分行

线上智能化产品护航小微企业发展

近年来，恒丰银行坚持金融服务实体经济，持续打造数字化普惠金融体系，推出线上智能化产品，全力护航小微企业发展。

“原本一想到申请贷款需要准备大量材料，就有些犯愁。恒丰银行的‘易抵贷’真是太方便了，不用跑银行，线上审批就申请到了103万元的贷款，解决了我最迫切的需求。”我市一家五金商行的老板赵先生对恒丰银行的“易抵贷”印象深刻。相较于传统抵押业务递交申请，提供材料、等待审批、放款等复杂环节，赵先生通过“易抵贷”产品，仅需在线测评房产价值，在线申请，审批后即可在手机银行线上提款，真正做到让客户“足不出户、尽享服务”，以便捷、优

农行济宁市中支行

积极推广“集团e贷”

为有效扩大内需，提升居民消费水平，支持实体经济发展，农行济宁市中支行以“集团e贷”为拳头产品，全面加大消费贷款投放力度。

“集团e贷”是农业银行面向优质集团单位职工发放，由职工自助申请、快速到账、自助授信的小额消费贷款。该行发挥“集团e贷”纯信用、利率优惠的优势，细分客户群体，推出了教师e贷、编辑e贷、司法e贷、白领e贷、科研e贷、公务员e贷、设计师e贷、教练e贷、工程师e贷职业九宫格细分贷款品种，组织人员持续加大走访推广力度，批量导入客

济 宁 日 报 社

济宁市地方金融监管局

联合主办

中国太保

护航上海市第十七届运动会

近日，上海市第十七届运动会正式开幕。本届市运会设青少年组和高校组两个组别，是迄今为止项目设置最全、报名人数最多的一届市运会，共设置38个大项、53个分项、1401个小项，首次将智力运动、攀岩、滑板、冰球等列入正式比赛项目，3万余名青少年运动员参加比赛。

中国太保发挥保险专业优势，全力护航市运会成功举办，为参加市运会的运动员、工作人员等提供意外伤害、意外医疗等保障，为赛事运动场馆提供风险勘查及评估服务。中国太保还充分发挥健康管理优势，通过新成立的青少年健康促进中心为已陆续开展的赛事提供专业急救培训、应急救援等服务。

此外，中国太保充分运用好上海体育资源，结合“体荟魔都—小体在周末”、金牌霹雳舞教练直播、冠军进企业等系列活动，以“沉浸式体育文化+体验式运动”方式，为客户及青少年群体提供高质量的体验活动。

孟维程

新华资产

获评保险资产“金牛奖”

近日，第二届中国保险业投资“金牛奖”揭晓，新华资产蝉联保险资管公司“金牛奖”，新华资产——明道增值资产管理产品荣获“组合类保险资管产品金牛奖”。

新华资产管理股份有限公司于2006年7月成立，是国内首批专业保险资产管理机构。截至2022年10月底，公司管理规模超1.4万亿元。成立以来，新华资产坚持以价值投资为核心，围绕配置先行，稳健投资的理念，按照安全性、流动性和收益性相统一的要求，实行专业化、规范化、市场化的科学运作，为委托方创造了持续、稳定的投资回报。近五年来，面临严峻市场形势，公司依旧取得了优良的投资业绩，综合投资收益率6%左右，在同业中名列前茅。

近两年来，公司持续加大第三方业务发展力度，围绕客户的资金属性、投资收益目标、风险收益特征、投资范围限制、流动性需求、财务规划等要求，建立起了完整的产品线，可满足各类型产品的市场需求，截至2022上半年末，公司第三方业务总规模超4000亿元，较年初增长33%。截至目前，公司先后与百余家机构开展合作，包括国有大型商业银行、股份制银行、城商行及农商行、保险公司、信托公司、证券公司等各类机构。

新华

太平人寿济宁中支

快速理赔获赞诗 客户信任加倍保

“相携阳光共风雨，人间爱满太平福。日常点滴成细流，危难时刻鼎相助。”这首名为《太平颂》的诗歌，是济宁的王先生专门为太平人寿济宁中支创作的。他用这种方式，表达了自己对太平人寿贴心服务的认可。

2019年，王先生在朋友的推荐下为自己配置了太平人寿的重疾险，保额10万元，其后一直正常续保。

今年10月，王先生突然出现食欲不振、皮肤发黄的症状，赴邹城市人民医院就诊后，被确诊为胆总管癌，住院进行手术治疗花费五万余元。

出院后，王先生就拨打了保险代理人的电话进行报案。由于疫情原因无法见面，济宁中支的理赔人员便通过视频耐心指导他收集齐理赔资料，提交了理赔申请。48小时后，王先生就收到了来自太平人寿的10万元理赔款。王先生激动地把理赔通知海报图片同步转发到了朋友圈。他表示，生病没有什么不能说的，太平人寿服务好，那就得让身边更多的人知道。

王丽娜

中信银行

打造一站式养老金融服务

随着人口老龄化进程的加快和居民财富的稳健增长，居民养老需求正从基础的“生存型养老”向有温度、高质量的“生活型养老”转变。中信银行倾力打造一站式养老金融服务，从资金账户准备、产品准备、服务准备、队伍准备四方面，积极备战个人养老金业务落地。

在资金账户准备方面，中信银行一方面积极与相关部委及行业平台进行系统连接工作，另一方面在合规前提下重点开展从开户、缴存到投资交易等全链路能力建设。同时基于账户行的基础定位，以开放的心态，支持多家产品机构、销售机构的联合测试、验收测试。

在产品准备方面，中信银行养老理财、养老金、养老保险产品线“三管齐下”，以《意见》明确的“运作安全、成熟稳定、标的规范、侧重长期权益”等要求为准绳，做好产品遴选与准备工作。具体包括：在加快养老理财产品研发和报批的同时，积极与其他试点机构开展代销合作对接，达成代销准入意向；积极落地、参与养老金上线和发行，除上线百余只市场上主流公司的养老FOF产品外，还专门定制了中信银行托管的养老FOF产品；积极对接三支柱养老保险产品，在商业养老金、税延养老年金基础上，与国内头部寿险公司、养老保险公司对接专属商业养老金产品，同步关注创新型产品，做到产品齐全，对接完备。

在服务准备方面，中信银行推出“幸福+”养老账本，实现了养老资产的归集展示，为客户呈现一个跨周期、跨平台、跨资产类别的“养老账本”服务。在账本功能中，中信银行除全貌展示客户的养老资产状况外，整合养老缺口测算、养老规划服务、电子社保卡和医保电子凭证服务、退休后续服务、养老社区等养老服务功能，进而打造了养老金融服务一站式办理平台。

在队伍准备方面，中信银行通过“培训赋能+业务认证”的方式，提升中台财富顾问和支行前台销售人员在养老金融领域的专业服务能力。今年该行联合清华大学的一线理财经理进行了“养老金融规划人才”集中培训，通过严格的考试通关，选拔出银行业首批“懂政策”“懂客户”“懂配置”的养老规划专业人才。

高霜