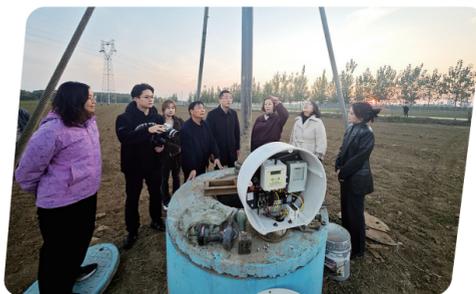


媒体采风聚焦济宁

添“金”动能 向“新”而行

保险服务乡村振兴 为现代农业添动能



近日，一场聚焦保险行业服务乡村振兴与现代农业发展的媒体采风活动在济宁成功举办。本次活动在山东金融监管局指导下，由省市保险行业协会联合主办，以“添‘金’动能 向‘新’而行”为主题，旨在通过媒体视角，展现保险行业在服务地方经济发展、现代农业风险保障方面的新成就、新作为。中国银行保险报、山东广播电视台、大众日报、济宁日报、齐鲁晚报等十余家媒体机构参与。

活动首日，媒体团一行抵达中国人寿济宁分公司，召开了媒体座谈会。会上，济宁金融监管分局副局长孙清浩详细介绍了济宁市保险行业在支持地方经济发展中的积极作用。随后，媒体团成员与中国人寿济宁分公司、人保财险济宁分公司等相关负责人进行了深入交流，就保险服务乡村振兴、农业现代化、风险减量等话题展开了热烈讨论。

座谈会后，媒体团一行前往高标农田观摩点进行实地参观。在邹州区农业农村局相关领导的陪同下，媒体团深入田间地头，详细了解了高标准农田的建设情况、保险承保情况以及保险如何为农业生产提供风险保障。邹州区农业农村局领导在接受媒体现场采访时表示，高标准农田的建设离不开保险行业的支持，保险为农业生产提供了有力的风险屏障，为农民增收、农业增效提供了坚实保障。

在高楼乡大闸蟹养殖项目区，媒体团在高楼乡党委书记宋洋和中华财险济宁中支总经理郑雷的陪同下，了解了大闸蟹养殖的风险点以及智慧蟹塘项目风险减量的具体做法。乘船参观具有代表性的蟹塘时，媒体团成员纷纷感叹现代科技在水产养殖保险中的应用成果，对保险行业在助力绿色循环渔业发展中的积极作用给予了

高度评价。

活动期间，媒体团成员还参观了邹城友泓公司的厂房，了解了食用菌企业的生产情况和保险服务需求。太保财险省公司分管负责人孙雨峰在项目区接受了媒体团的采访。他就媒体关心的食用菌种植保险产品创新、风险减量服务等问题进行了详细解答，并分享了太保财险在支持现代农业发展中的经验和做法。

此次媒体齐鲁基层行保险采风(济宁站)活动，不仅展示了济宁保险行业在服务地方经济发展中的新成就、新作为，也为媒体深入洞察保险在科技、绿色、普惠领域的创新发展提供了宝贵契机。下一步，济宁保险业将继续发挥自身优势，聚焦“五篇大文章”，创新产品和服务，为经济社会发展、乡村振兴贡献更多力量。

记者 赵星灿 通讯员 朱芮萱

中国银行济宁分行

对私普惠贷款突破20亿元

中国银行济宁分行聚焦客群特点丰富产品维度，持续拓宽个体工商户及小微企业金融覆盖面。截至9月底，该行对私普惠贷款余额首次突破20亿，户数超3000户，实现助企惠商新突破。

提高重视程度，加强过程管理。为进一步提升对私普惠金融服务质效，该行业务部门持续细化过程管理，根据各支行特色优势及区域资源禀赋，有针对性地推广差异化信贷产品，为各类客群提供专业化、精细化服务。在日常工作中，部门“7×24”小时在线，做好支行答疑辅导。依托“市场业户贷”“商工贷”，加强对个体工商户客群的金融支持力度，持续提升普惠金融服务能力。

深耕涉农客群，助力农户发展。该行根据邹城、金乡地域特点，着力打造“邹城蘑菇”“金乡大蒜”等极具地域特色的“样板间”，在全市各县域快速打开授信新局面。“益农快贷”是该行依托大数据赋能推出的一款纯信用线上个人经营贷款，具有利率低、审批快、流程简便等特点。该行依托“一县一品”，创新打造长沟葡萄、梁山肉牛、鱼台木耳等特色场景，为农户拓宽融资渠道。

深入走访对接，加速产品优化。该行积极响应“齐心协力·助企惠商”及个体工商户金融伙伴育苗三年专项行动，不断加大走访对接力度，提升小微企业、个体工商户的走访对接力度，将最新政策及优质服务精准滴灌。为进一步提升客户体验，该行致力于产品与服务创新，依托市场业户贷等特色产品，聚焦核心商圈融资需求，打造区域特色，提升商户信贷可得性和融资便利度。

今后，该行将牢记“金融报国”使命与担当，进一步延伸金融服务半径，为全市个体工商户、小微企业发展注入金融动能，为全市实体经济高质量发展持续贡献中行力量。

邢融融

兴业银行济宁分行

“兴业单证通”为企业国际业务架平台

近日，兴业银行济宁分行应邀参加梁山专用汽车协会“定力未来，生而全球”年会，开展“智汇融通·共兴未来”主题宣讲，向参会企业重点推介“兴业单证通”平台。

“兴业单证通”作为兴业银行跨境业务在线平台，集成了跨境结算、贸易融资、资金交易、汇率避险、资金增值等一揽子外汇金融服务。该平台以数字化、智能化的服务方式，让企业足不出户即可在线办理全种类国际业务。在宣讲中，兴业银行济宁分行的外汇业务专家详细介绍了“兴业单证通”平台的各项功能及优势，并现场演示了如何操作该平台，让参会企业直观感受到了其便捷性和高效性。

兴业银行济宁分行负责人表示，随着全球经济一体化的深入发展，专用汽车产业正面临着前所未有的发展机遇。兴业银行将不遗余力地为专用汽车企业提供全方位的金融服务，特别是跨境业务方面的支持。通过“兴业单证通”平台，企业可以轻松实现跨境结算、融资、交易等需求，提高资金运作效率，降低财务成本，从而更好地拓展国际市场，提升竞争力。

刘婷

中国平安

助力“百千万工程”建设

为积极助力广东省“百千万工程”“绿美广东”全面落地，近日，中国平安“服务百千万工程”调研活动在中山、江门两地开展。平安集团董事长马明哲一行先后调研了中山渔业养殖专项贷款支持项目、新会小鸟天堂古榕名木保险、恩平智慧农业种植项目等。截至目前，中国平安在广东省内相关项目累积公益投入7680万元，涉农保险赔款3.3亿元，涉农融资支持超90亿元。

在中山三角镇海大集团水产养殖基地，马明哲一行深入了解当地渔业养殖发展情况，并与企业负责人和养殖户进行交流。海大集团是当地的农业龙头企业，也是平安银行长期重点帮扶的合作企业。通过“一链一策一批”模式实践，平安银行为产业链上的供应商、经销商、养殖户提供金融支持，针对各类养殖户推出定制化融资项目，解决了众多养殖户融资难、融资贵等问题。截至上半年，平安银行在广东省支持49个乡村产业经济项目，累计提供超过90亿元融资支持广东涉农、县域、基建等领域发展，为16.12万户农户及农企提供超109.14亿元风险保障。

中国平安在江门新会小鸟天堂国家湿地公园开展“古树名木平安守护行动”公益活动，为“小鸟天堂古榕树”举行守护牌揭牌仪式，并为园内一株树龄约406年的古榕树赠送超20万元的风格保障。截至目前，中国平安已为10135棵古树名木提供1.66亿元的风险保障。

在平安智慧农业——恩平水稻产业示范基地，马明哲一行深入体验平安“爱农宝”APP软件。“爱农宝”作为业内首个面向农户的APP客户端，实现农户线上自助投保、智能验标、线上报案和智能闪赔，为农户带来快捷的气象、病虫害预警、农资价格行情服务，满足农户农业保险、农业生产、农村生活的一站式需求。平安产险江门中支打造的恩平AI农业产业大数据平台，通过数据驱动决策、管理风险等多方面的功能，已有效为病虫害防治提供大数据支持，提升水稻亩产约200斤。

郑心蕊

太平人寿

获评“年度卓越保险公司”

日前，第十九届21世纪金融年会在北京举办，会上正式公布了“21世纪金融竞争力优秀案例(2024年)”。太平人寿保险获评“年度卓越保险公司”和“年度消费者权益保护金融机构”两项荣誉。

太平人寿坚持以客户为中心、高质量发展的经营思路，坚持品质管理，推动业务价值和规模的协同发展。截至6月底，太平人寿资产超11600亿元，期末有效保险金额超300000亿元，累计服务客户超8200万人，支付理赔款和生存金总额超2470亿元。在规模提升的同时，业务品质继续保持行业前列。上半年新业务价值同比增长83.6%，个险、银保四项连续率指标处在行业领先水平。

在科技金融、绿色金融产业布局上，太平人寿深度聚焦金融服务实体经济，支持绿色低碳产业发展，赋能新质生产力，为加快科技型企业和环保型企业的产业落地、技术研发和成果转化等环节提供资金支持；在养老金融领域，太平人寿不断布局完善“保险+医养”生态服务圈，创新构建“乐享养老”“乐享健康”两大服务体系；在普惠金融领域，太平人寿提升普惠型保险产品的覆盖面和触达率，助力完善多层次社会保障体系，如大力发展了惠民保、城乡居民大病、特定人群保障等产品，推动金融发展成果惠及广大人民群众。

王丽娜

普惠金融一线行

中国银行嘉祥支行 “科技成果转化贷” 破解融资难题

在嘉祥县这片充满活力的土地上，嘉祥瑞元饲料有限公司正以崭新的姿态快速发展。作为一家专注于肉鸭饲料生产及销售的企业，瑞元饲料有限公司自成立以来，始终坚持高质量、高效率的生产原则，为鲁西南地区的各大养殖基地提供了稳定可靠的饲料产品。

成立于2022年2月9日的瑞元饲料有限公司，目前年设计生产能力已达到15万吨。公司采取订单式生产方式，从选材配比到研磨制备、混合调理、烘干包装，整个生产过程严格把控，确保每一环节都符合安全标准，生产时间约为4小时。这种高效、精准的生产模式，不仅提高了产品质量，也赢得了市场的广泛认可。

然而，随着企业规模的扩大和产能的提升，原材料需求倍增，短期流动资金的紧缺成为了制约瑞元饲料进一步发展的瓶颈。正当企业为资金问题焦虑不已时，中国银行嘉祥支行伸出了援手。通过“科技成果转化贷”，中国银行为瑞元饲料提供了300万元的授信额度，有效缓解了企业的资金周转压力。

“真的很感谢中国银行在我们最需要帮助的时候给予支持，这笔资金对我们来说无疑是雪中送炭。”公司实际控制人王焜激动地说。有了这笔资金的注入，瑞元饲料有限公司得以继续深化产品研发和技术创新，进一步开拓高端市场，实现更强的竞争力。

“融资难、融资贵”是小微企业生存和发展中面临的一道“高山”。中国银行嘉祥支行始终坚守初心使命，积极支持地方小微企业发展壮大。中国银行嘉祥支行将继续聚焦科技创新型企业、战略性新兴产业，全力做好“科技金融”文章，为嘉祥县加快培育新质生产力持续注入金融动能。

记者 赵星灿 通讯员 许建军

恒丰银行济宁分行

金融活水润万企 共谱发展新篇章

为提升金融服务质效，加大金融保障力度，恒丰银行济宁分行以实际行动践行“金融服务进万企”提升年活动，为济宁地区的经济发展注入了强劲动力。2024年，该行聚焦科技金融、绿色金融、普惠金融等重点领域，以金融之力，助力企业破浪前行。

精准对接，金融服务零距离。恒丰银行济宁分行坚持“清单制”精准走访对接，通过电话拜访、现场座谈等多种渠道，与企业展开深入交流，提供全方位的金融服务。银保联动的模式，更是将政策、产品、服务送到企业家门口，为企业提供咨询、融资、理财、保险等综合性金融服务，让金融服务触手可及。截至目前，已成功对接90余家企业，为制造业、战略新兴产业、绿色产业等关键领域企业提供了强有力的金融支持。

创新金融产品，满足多元需求。恒丰银行济宁分行不断创新金融产品，为客户提供综合金融服务方案。通过小巨人贷款、技改贷、科创贷、易抵贷、银团贷款等多样化产品，为企业提供了信贷支持，满足了不同客户的需求，为企业的发展提供了坚实的金融后盾。

微山农商银行

金融助农“蟹”丰收

近日，今年首批出水的微山湖大闸蟹亮相上海滩，参加全国首届上海蟹博会。作为“山东好货”，微山湖大闸蟹除了走上北京、上海等一线城市的餐桌，如今也受到了来自加拿大、马来西亚、日韩等外国人的喜爱。

在微山县高楼乡的大闸蟹养殖基地，到处洋溢着忙碌、丰收的喜悦。“今年的气候条件，非常适合大闸蟹生长，这是刚打捞上来的，长势肥美、个大饱满，每天都有来自全国各地的客商预定。多亏农商银行给予的贷款扶持，今年的大闸蟹肯定是一个丰收年！”大闸蟹养殖户闫成名高兴地说道。

2022年，刚大学毕业的闫成名回到家乡创业。通过外出学习，结合当地的地理位置、水质资源、气候等因素，他计划对自家的鱼塘改造，进行大闸蟹、莲藕等水产作物的养

殖。在改造过程中，一度因资金紧张而陷入停滞状态。恰逢当时微山农商银行开展“金融夜校”活动，客户经理上门服务对接考察，了解水产养殖发展的前景，为闫量身定制金融服务方案，当天向其发放授信贷款20万元，作为鱼塘改造、水产养殖的启动资金，解决了他的燃眉之急。目前，闫成名的200亩鱼塘，平均亩产大闸蟹300斤，价格50元每斤。

微山农商银行依托微山湖独特的资源优势，对大闸蟹、小龙虾、莲藕等水产养殖提供充足的金融服务供给，让生态“好水”变成致富“活水”，以金融力量推动特色产业发展，助力乡村振兴。截至9月末，该行累计发放涉农贷款2.55万户、金额71.48亿元，发放水产养殖贷2605户、金额7.05亿元。

卜娣娣

新华保险

营收、净利润、新业务价值全面增长

10月30日，新华保险发布2024年第三季度报告。今年以来，新华保险积极履行大型国有金融机构的责任与担当，服务实体经济，深化专业化、市场化、体系化改革，聚焦价值核心发展，盈利水平创新高。截至三季度末，营业收入1,069亿元，同比增长72.9%；归属于母公司股东的净利润达207亿元，同比增长116.7%；新业务价值同比增长79.2%。

规模价值同步提升，品质结构双优化。原保险保费收入1,456亿元，同比增长1.9%。其中续期保费收入1,082亿元，同比增长7.8%。长期险首年期交保费收入247亿元，同比增长12.3%，其中十年期及以上期交保费收入近31亿元，同比增长21.3%；退保率继续下降。

把握市场投资机会，投资业绩高速增长。投资资产超1.6万亿元，较上年末增长20.3%。前三季度年化总投资收益率为6.8%；年化综合投资收益率为8.1%，高于上年同期5.1个百分点。

偿付能力保持充足，健康发展基础稳。核心偿付能力充足率为130.53%，综合偿付能力充足率为223.2%，为公司长期健康发展奠定基础。

分渠道来看，个险渠道聚焦价值提升，大力推动期交发展，重点关注长期业务；出台《基本法》，全面加强基础管理；启动“XIN一代”计划，加快推进绩优队伍建设。三季度，渠道绩优人力规模同比提升，人均产能大幅增长。截至三季度末，渠道实现保费收入978亿元，同比增长1.3%，其中长期险首年期交保费约120亿元，同比增长18.8%。

在银保渠道，新华保险以传统型保险为主，探索分红型产品销售，逐步丰富多元化产品供给；不断深化业务的期交化、长期化转型；持续推进渠道建设，从合作广度、深度上做

文章、谋增量，优化总分各级渠道布局；重视队伍优增优育、做强做大绩优队伍，推动客户经营模式迭代升级。截至三季度末，渠道实现保费收入453亿元，同比增长2.9%，其中长期险首年期交保费约127亿元，同比增长6.3%。

团体渠道方面，新华保险围绕“服务国家战略、提升公司品牌、促进个险获客”的定位，以客户为中心，聚焦央企客户和大中企业客户开拓，提升渠道核心竞争力；积极服务国家战略，助力重点领域企业发展，落实国家第三支柱发展要求，加大政策性业务推动力度，助力多层次医疗保障体系建设；同时不断提升专业化管理水平和服务能力，促进渠道高质量发展。截至三季度末，渠道实现保费收入25亿元，同比增长8.7%，其中短期险保费23亿元，同比增长4.2%。

新华保险负责人表示，今年三季度，公司聚焦战略重点，深入推进专业化、市场化、体系化改革，成效初步显现。一是发挥产品龙头作用。公司丰富产品供给，优化产品结构，提高产品竞争力。

二是加快绩优队伍建设。打造职业化、专业化、绩优化销售队伍，做优做强四级机构，配齐配强基层人才，激发组织活力。

三是完善客户服务体系。以新华“尊安瑞”为核心，提升客户体验，丰富客户权益，打造多层次服务生态圈。四是提升资源配置效率。聚焦公司重点业务，加大制度经营投入，加强成本精细化管理，推动降本增效。

下一步，新华保险将聚焦主责主业，围绕产品服务、渠道管理、资产配置等方面持续深化改革创新，提升风险管理水平，更好地满足群众的保险保障和财富管理需求，助推保险业高质量发展。

新华

交通银行曲阜支行

以金融之力 助小微企业腾飞

近年来，曲阜市坚持“工业立市、产业强市”的发展战略，致力于构建现代化工业体系，推动县域经济的全面振兴。交通银行曲阜支行将普惠金融服务和乡村振兴战略作为优先发展方向，以金融之力助力地方经济的腾飞。截至9月末，该行普惠小微贷款8896万元，个人经营贷款11911万元，不良贷款率为0。

在普惠金融产品创新方面，交通银行曲阜支行推出了“齐鲁科创贷”“专精特新贷”“账户易贷”等一系列金融产品，形成了线上线下结合的多元化产品体系，不仅为小微企业提供了更多样化的融资选择，也为缺乏抵押物的科技型小微企业提供了知识产权质押贷款等解决方案。同时，通过提高信贷额度、降低贷款门槛、简化审批流程、提供利率优惠和减免费用等措施，交通银行曲阜支行帮助企业有效降低了融资成本。特别是对于信用良好、经营稳定的小微企业，提供更低利率，进一步减轻了企业的财务负担。

山东和顺腾达高科技材料有限公司就是众多受益的企业之一。这家从事铝制品加工销售的企业，在面临流动资金不足的困境时，得到了交通银行曲阜支行的及时援助。通过快速审批通道，企业在短短两个工作日内便获得了500万元的信用贷款，不仅解决了燃眉之急，还享受到了利率优惠，大大降低了融资成本。同时，交通银行曲阜支行还为企业提供了续贷服务，将授信期限提升到三年，进一步支持了企业的发展。交通银行曲阜支行的快速响应和优质服务，不仅赢得了企业的赞誉，也在当地小微企业中树立了良好的口碑。

交通银行曲阜支行的这些举措，不仅帮助了小微企业的发展，也为当地经济的稳定增长和就业创造了积极条件。该行的普惠金融实践，体现了国有大行的社会责任和担当。通过加大信贷投放、创新金融产品和服务、强化金融科技赋能、推进农村信用体系建设等举措，全方位助力普惠金融和乡村振兴战略实施，为曲阜市的经济发展注入了新的活力。

记者 彭妹 通讯员 许建军