

嘉祥县深化政银担三方合作 铺就“金融+产业+人才”乡村振兴致富路



产业提质催生人才需求，新农人成为乡村振兴生力军。随着基地电商业务迅猛扩张，直播运营、品牌推广、客户售后等专业岗位缺口凸显，付海霞夫妇果断向当地引进5名大学生，专职负责电商业务。这批本土青年专业多元、思路活跃，投身直播带货、线上运营、售后服务等岗位，优秀员工月收入可达万元以上。

“农业和互联网的碰撞，一定能迸发出灿烂火花。作为金屯镇本土长大的孩子，我想把大学四年所学全部奉献给家乡。”即将入职的大学生付宽道出了返乡青年的心声。付海霞表示，大学生带来新思维、新模式，不仅提升了电商运营效率，更让基地的发展紧跟市场潮流，为产业持续壮大注入了青春动能。

嘉祥县金融助农、人才兴乡的实践，是政银担三方协同发力的生动缩影。为破解农业经营主体“贷款难、贷款贵”痛点，嘉祥县强化统筹协调，打通政策落地“最后一公里”，让金融服务直达田间地头。

嘉祥县财政局党组成员、副局长李秀清表示：“我们充分发挥财政资金的引导和杠杆作用，深化政银担三方合作，通过风险分担、政策激励，引导更多金融资源流向乡村、投向农业，切实降低融资成本，让各类经营主体发展有底气、有支撑。”

嘉祥农商银行金屯支行行长张腾介绍，银行主动对接新型农业经营主体，大力推广“鲁担惠农贷”，以审批快、成本低的优势，为乡村产业发展扫清资金障碍。山东农业信贷担保公司济宁分公司业务经理曹爽表示，公司坚守服务“三农”初心，累计为嘉祥提供26亿元担保贷款支持，全力助推特

色产业做大做强。

“农担的好政策，对富硒水稻、蔬菜大棚、食用菌等特色产业支持效果非常明显，真正解决了经营主体的融资难题，助力产业做优做强。”金屯镇副镇长尹雷说。如今，在金融赋能与人才支撑下，嘉祥县一个个特色产业基地拔地而起，一户农户稳步增收，乡村振兴的画卷愈发绚丽。

从资金瓶颈到金融护航，从传统种植到电商兴农，从人才外流到青年返乡，嘉祥县以政银担协同体系为抓手，以特色产业为载体，以新农人为动力，让农业成为有奔头的产业，让农民成为有吸引力的职业，让乡村成为安居乐业的沃土。 郭鹏翔 马强

济宁市加快推进 打击保险诈骗犯罪中心建设

近日，济宁金融监管分局、济宁市公安局经侦支队、济宁市保险行业协会联合召开济宁市打击保险诈骗犯罪中心组建工作推进会，就中心组建、运营管理等重点工作深入研讨，进一步明确职责分工与推进路径。

会议指出，组建打击保险诈骗犯罪中心是金融监管部门与公安机关协同打击金融领域“黑灰产”违法犯罪的重要举措，是高效防范、打击保险欺诈犯罪的内在要求，也是打破信息壁垒、实现数据互通的有益探索。通过整合多方数据资源，深化信息共享，可实现涉案线索精准画像、违法犯罪高效打击。

会议强调，各方要同向发力、同题共答，细化职责分工、优化工作路径，全力加快中心建设进程。在借鉴先进地区经验做法的基础上，积极开拓创新，优化工作模式，着力打造契合行业发展需求、贴合济宁区域实际的新型打击保险诈骗犯罪工作平台。 马晶



国家金融监督管理总局北京监管局发布风险提示，“交通安全统筹”不是保险业务，不受金融监管部门监管，仅是交通运输企业面向自有车辆开展的非经营性行业互助行为，提醒广大消费者谨防上当受骗。

■宋慧卿 作

兴业银行济宁分行 织密反诈防护网

近年来，电信网络诈骗手段不断翻新，冒充公检法、刷单返利、虚假贷款、养老诈骗等骗局层出不穷。兴业银行济宁分行将反诈工作作为保障客户权益、履行社会责任的核心任务，以科技赋能、警银联动、全民宣教为抓手，全方位构建“事前预警、事中拦截、事后宣教”的全链条反诈体系，用专业与担当守护济宁市民的“钱袋子”。

科技赋能精准预警，守好资金安全第一道关。依托兴业银行总行企业级智能反欺诈平台，兴业银行济宁分行运用大数据、人工智能、知识图谱等技术，搭建全渠道、全时段的实时风控体系，实现可疑交易“秒级识别、精准预警、快速处置”。系统对账户异常转账、高频异地登录、大额资金流向涉诈账户等行为自动监测，一旦触发风险阈值，立即推送预警信息至风控岗与网点一线。

警银协同快速响应，筑牢反诈应急防护网。兴业银行济宁分行与济宁市反诈中心、辖区派出所建立常态化联动机制，畅通信息共享、快速止付、上门劝阻绿色通道。网点均设立反诈专员，熟练掌握涉诈账户管控、资金冻结、证据留存等流程，确保在黄金处置时间内高效响应。

全员上阵贴服务，传递金融服务温度。该行将反诈培训纳入员工必修课，从大堂经理、柜员到客户经理，人人都是反诈宣传员、风险排查员。网点设置反诈咨询台，摆放宣传展板，工作人员在客户办理转账业务时主动进行风险提示，对大额转账、陌生账户转账等重点场景“多问一句、多提醒一次”。 杨昌丽

农行黄屯支行 金融服务不打烊 企业微信始终“在线等你”

农业银行黄屯支行以企业微信为线上服务主阵地，让每一位员工都成为群众身边随时随到、有问必答、有事必办的金融服务员。

自全面推广企业微信服务以来，农行黄屯支行员工主动添加客户微信，精准对接需求，搭建起24小时不打烊的线上服务桥梁。依托企业微信，员工高效为客户解决各类金融问题，服务范围大到融资授信、养老规划、家族信托，小到营业时间咨询、业务指南、账户查询的全场景需求，真正实现小事不出户、大事响应快、急事马上办。

对公客户资金往来频繁，大额转账、限额调整、账户异常等问题往往事关企业履约与资金安全。企业财务人员通过企业微信紧急求助，数百万元、数千万元转账因信息错误被退回、交易限额不足无法支付、账户长久未用状态异常……农行黄屯支行员工第一时间在线核查、同步指导，联动柜面快速处理，有效避免企业因资金延误造成违约损失与经营困扰。

面向个人客户，该行企业微信服务成为贴心“金融管家”。老年客户咨询社保卡激活、养老金领取、反诈知识；居民询问网点营业时间、挂失补办；养老客户贷款申请、理财配置、缴费业务……无论工作日还是节假日，无论白天还是夜晚，农行黄屯支行员工始终在线回应、耐心解答，用一句句及时回复、一次次贴心协助，让群众少跑腿、好办事、不费心。农行黄屯支行以企业微信为纽带，把“人民勤务员”的初心转化为“群众身边金融服务员”的行动，让金融服务不止于网点、不止于工作时间，真正做到随时随到、贴心周到、高效办到。 周雨涵

广发银行济宁分行 让支付服务精准贴合客户所需

支付服务是金融服务的基础窗口，更是连接银行与客户的核心纽带。广发银行济宁分行以客户需求为出发点，以服务深度为着力点，以服务温度为落脚点，聚焦各类群体支付服务痛点、难点，持续优化支付服务流程、升级服务举措、完善服务体系，全力打造专业、高效、暖心的支付服务。

广发银行济宁分行立足本地市场，深入调研个人、小微企业、特殊群体等各类客户的支付服务需求，补足服务短板，靶向制定优化方案，让支付服务精准贴合客户所需。

针对老年群体“数字鸿沟”难题，全面推进适老化支付服务升级。该行在线下网点设立长者爱心窗口、绿色通道，配备老花镜、轮椅、应急药品等便民物资，保留存折、现金等传统支付方式，由专人全程协助老年客户办理转账、取现、缴费等业务。完成ATM、STM等自助设备适老化改造，放大操作字体、简化操作流程。优化线上手机银行“长辈版”，发现精彩App“关爱版”，账户查询、转账汇款、养老金领取等高频服务一键直达，搭配语音助手、人工客服快速入口，界面更简洁、功能更便捷。 盛娣

聚焦涉外群体、特殊人群服务需求，完善多元化支付服务体系。优化外籍来华人员、港澳台同胞的支付服务流程，支持多类有效身份证件开户办理，网点设立涉外服务窗口，提供中英双语服务，手机银行上线英文版功能，覆盖跨境汇款、结售汇、账户查询等核心业务，自助设备支持境外银行卡取现，打通涉外支付服务壁垒。

广发银行济宁分行优化业务流程，精简支付业务办理资料、简化审批环节，推行简易开户、预填单服务，缩短客户业务办理等待时间。加强一线员工支付业务专项培训，熟练掌握各类支付政策、操作流程、风险控制知识，提升业务办理效率。完善客户诉求快速处理机制，畅通投诉建议渠道，高效解决客户支付过程中遇到的各类问题。该行严守支付风险底线，加强支付风险防控，精准识别、及时拦截各类支付风险交易。同时，常态化开展支付安全宣传，通过网点宣讲、进社区、进企业、线上推送等多种方式，向客户普及电信诈骗、支付防骗、现金防伪等知识，引导大家规范使用支付工具，切实守护资金安全。 盛娣

严管金融产品网络营销 守好百姓“钱袋子”

近日，《金融产品网络营销管理办法》正式对外公布，将于9月30日起实施。

新政策重拳出击，为金融产品网络营销亮起“红绿灯”，切实守护百姓“钱袋子”安全。

随着金融业数字化转型进程不断加快，互联网逐渐成为金融产品营销的重要渠道，但也滋生了一些乱象：部分平台营销违法违规金融产品，直播间“专家”夸大产品收益、虚假宣传，部分App支付页默认勾选办理贷款诱导消费者……

为保障金融消费者和投资者合法权益，中国人民银行等八部门联合制定了《金融产品网络营销管理办法》，立足问题导向，从营销的资质、内容、行为等方面提出了明确要求，全方位补齐监管短板。

近年来，一些非法金融活动借助网络营销“野蛮生长”，通过网络宣传虚假的金融产品。

此次办法强化了营销资质要求，明确规定金融机构及其委托的第三方互联网平台开展金融产品网络营销，必须在金融管理部门许可的业务范围内进行，不得为非法集资、非法证券期货活动、非法吸收存款、非法放贷、虚拟货币发行交易等非法金融活动提供网络营销服务或便利。

近期，层层诱导、诱导过度借贷等营销乱象引起社会广泛关注，一些违规机构在互联网平台上大肆打广告、买流量，更有小贷公司违规通过互联网放贷。

根据办法，第三方互联网平台不得将金融机构委托业务向其他机构转委托或变相转委托；有经营区域限制的金融机构应当向注册地及设有分支机构区域的客户提供金融产品。

这意味着，各流量平台将不得为助贷机构等非金融机构营销和引流，未取得互联网展业资质的地方金融组织的App和小程序将被下架。

与此同时，营销内容和行为也乱象丛生：有的平台用“秒到账”“低利息”等话术吸引眼球，却对实际利率、风险损失等关键信息避而不谈；有的将保险产品与银行存款混淆，让消费者误以

为“稳赚不赔”；还有的通过弹窗广告频繁推送，干扰用户选择。

针对这些乱象，办法要求网络营销内容应当使用准确通俗的语言介绍金融产品关键信息，不含有虚假或者引人误解的内容。针对算法推荐、直播营销等新模式，以及强制搭售、骚扰营销等问题，办法也提出相应的规范要求。

办法规定，不得使用“低风险”“低门槛”“秒到账”“高收益”“低利率”“无成本”等诱导性用语；非银行支付机构不得将贷款、资产管理产品等金融产品列入支付工具选项；以弹窗广告形式开展网络营销的，应当显著标明关闭标志并提供一键关闭功能。

网络直播热潮下，金融产品直播营销成为新趋势。但一些平台未对入驻机构资质进行严格审核，部分主播无金融从业资质，在直播间随意承诺投资“保本保息”诱导下单。

此次办法明确要求，非金融机构从业人员不得通过直播、短视频、公众号等形式营销金融产品，特别是以荐股形式开展的非法证券投资咨询。

可见，办法既严禁“无证驾驶”机构开展业务，也规范“有照违章”机构的营销行为，统一线上线下同类业务监管标准，实现金融产品营销活动监管全覆盖。

此外，办法还着重厘清金融机构与第三方互联网平台的权责边界，对双方合作行为进行了规范。

办法要求，第三方互联网平台不得违规介入产品销售等金融业务环节，不得与金融机构产生品牌混淆，应当以清晰、醒目的方式展示实际提供金融产品的金融机构名称或相关标识。

金融产品网络营销活动多方参与、环节复杂，涉及众多部门管理职责，办法的出台正推动形成监管合力。

除了金融管理部门将加强对金融机构与第三方互联网平台的监管，网信、市场监管、知识产权等部门也将从网络信息内容、网站名称、广告管理等方面加大监督处置力度。多部门协同发力，有助于推动解决行业乱象，保护金融消费者合法权益，营造守正创新的市场环境。 吴雨 任军

中国太保寿险济宁中支

开展合规经营管理 专项培训

为进一步规范经营管理行为，强化全员合规风险防控意识，近日，中国太保寿险济宁中心支公司组织开展合规经营管理专项培训，全力推动合规理念入脑入心，融入业务全流程、经营各环节。

本次培训由合规管理负责人授课，紧扣保险行业合规经营核心要点，结合当前监管政策导向与公司经营实际，聚焦监管政策精准解读、业务操作风险防控、反洗钱工作规范、消费者权益保护、违规案例剖析、风险场景模拟、现场互动答疑等多种方式，深入浅出地讲解了合规经营的重要意义、实操规范及违规违纪后果，重点针对业务办理中的高频风险点、易疏漏环节进行细致拆解，明确各项业务操作的合规标准与流程要求，有效提升了全员对合规风险的识别、防范与处置能力。 孟维程

中国平安

平安医疗大模型 获全球医疗 AI 最高评分

近日，中国平安旗下平安科技携手平安好医生、北大医疗联合研发的平安“医疗大模型3.5”，在全球医疗AI权威评测集HealthBench Hard中斩获全球最高分，超越百川、Meta、OpenAI等多家头部科技企业，位列排名榜首，刷新该基准的评分纪录。此前，中国平安金融大模型在行业权威大模型评测体系CNFinBench大语言模型公开榜单上同样位列综合排名第一。评测方表示，目前中国平安在金融、医疗两大专业领域的大模型技术能力均达到世界一流水平。

平安科技相关负责人介绍，区别于通用大模型侧重标准化问答的训练逻辑，平安科技结合北大医疗集团、平安好医生等医疗自营旗舰业务的真实场景，依托长期积累的“筛、管、治、康”全病程服务闭环数据，持续推动医疗AI从传统的信息获取、健康咨询，进一步走向复杂病种辅助决策、多学科协同诊疗等更接近临床核心的应用场景，打造主动服务式AI大模型。针对临床普遍存在的患者症状描述模糊、病情动态变化、关键信息缺失等难题，平安科技研发团队设计了由患者数字分身、自适应评估智能体、临床知识图谱组成的动态诊断模拟环境，将医生在不确定条件下的判断过程建模为multi-turn RL推理任务，为算法优化突破提供支撑。 王小珍

新华保险

“健康多倍保庆典版”获评 “年度优秀重疾保障产品”

近期，“2026今日保·保险中介榜”年度评选结果正式揭晓，新华保险“健康多倍保庆典版重大疾病保险”获评“年度优秀重疾保障产品”。

“健康多倍保庆典版重大疾病保险”围绕大众全生命周期健康需求打造，覆盖重疾、身故、急性危重症状态等核心保障责任。该产品为客户提供终身保障和最多6次的重疾赔付，并创新引入急性危重症状态保障，涵盖心源性休克、严重呼吸衰竭等五种急性危重症状态，跳出传统病种限制，将保障前置至抢救黄金时期；重疾最高可享6次赔付，累计保额可达600%；30周岁(不含)前确诊初次发生合同所指的20种青少年特定疾病，可享额外1倍保额，守护更全面。

该产品权益覆盖病前预防筛查、病中就医协助病后康复养护全流程，让客户不仅拥有坚实的风险保障，更可享受全周期的健康关爱。依托丰富的健康保障产品体系，客户可根据自身年龄、家庭预算、风险规划自由组合，与百万医疗、护理保险、特定疾病保险等产品进行灵活搭配，打造按需投保、重点突出、层次分明的全方位风险防范盾。 新华

太平人寿

打造“太平乐享居” 居家养老服务平台

太平人寿深耕养老金融，依托中国太平医养生态圈资源，打造了“太平乐享居”居家养老服务平台，针对老年人居家“专业照护缺失、就医过程无助、安全风险隐忧”三大核心痛点，以标准化服务与科技平台为支撑，构建“在家有照护、看病有陪伴、起居有保障”的居家养老解决方案。

为了满足老年人居家养老的实际需要，“太平乐享居”聚焦“生活、就医、安全”三大核心场景，涵盖十大类三十余项高频刚需服务。生活方面，实现“在家有照护”。针对日常照护压力大、专业支持不足与情感陪伴缺失等问题，“太平乐享居”提供专业居家照护支持，包括上门评估、生活护理、医疗护理及认知照护等一对一专业照护和上门康复服务、生活照顾服务；就医方面，实现“看病有陪伴”。“太平乐享居”提供一对一视频医生咨询、三甲医院门诊预约、专人就医陪诊以及住院陪护，化解“挂号难、流程繁、无人陪、沟通不便”等难题；安全方面，做到“起居有保障”。“太平乐享居”通过智能监测、适老改造及辅具租赁等服务，帮助老年人克服居家安全隐患、突发情况响应慢等诸多痛点，筑牢居家安全防线。 王丽娜