

全市农商银行 银担携手“贷”动乡村振兴

近年来,全市农商银行深入贯彻落实国家和省市关于乡村振兴的规划部署,坚持支农支小,强化与山东农担公司合作,以“鲁担惠农贷”为切入点,破解农业融资困局,撬动金融“活水”流向“三农”领域,为加快农业产业转型升级注入强劲动能。全市农商银行“鲁担惠农贷”在保余额36.28亿元,本年新增12.31亿元,分别占全市金融机构的44.08%、45.27%,存量及新增份额均居全市金融机构首位。近日,全市农商银行“鲁担惠农贷”被济宁日报社、济宁市银行业协会联合评为“最受欢迎的乡村振兴信贷产品”。

合力创新,打造“助农”新模式。全市农商银行与农担公司签署合作协议,针对家庭农场、种养大户、农民专业合作社、农业社会化服务组织、小微农业企业等适度规模经营主体,合力推广“鲁担惠农贷”,并形成“鲁担惠农贷——强村贷”“鲁担惠农贷——农收贷”“鲁担惠农贷——农耕贷”“鲁担惠农贷——助养贷”等多个专项服务方案,充分发挥农业担保增信、分险、赋能以及农商银行点多、面广、审批链条短的优势,形成“农政银担”合作服务乡村振兴模式,有效解决了农业融资难、融资贵、融资烦问题。

工行济宁分行 加大普惠型涉农贷款投放 助力乡村振兴

今年以来,工行济宁分行以“贷动振兴 福到乡村”金融服务乡村振兴主题活动为契机,多措并举,精准施策,积极推动乡村振兴服务高质量发展。

积极服务农业龙头企业。该行紧紧围绕农业产业化龙头企业清单,组织支行逐户对接清单客户,全面了解企业经营情况和融资需求,根据企业经营、财务和资产情况,匹配不同的金融产品,真正做到一企一策,为龙头企业提供融资、理财、结算等一揽子综合金融服务。

精准助力农户春耕备耕。该行高度重视“种植e贷”“农耕贷”的产品推广,为满足春耕备耕的资金需求,积极对接市农业农村局、乡村振兴局、农担公司,获取种植大户名单,认真筛选需求客户开展金融服务,并成功发放全省系统内首笔大蒜特色场景“种植e贷”。

大力支持退役军人创业。自“退役军人创业贷”产品推出以来,该行与退役军人事务局建立了良好的合作关系,通过密切跟进各退役军人服务站的贷款受理情况,以最短的时间为客户提供融资支持。

中国银行济宁分行 线上信贷产品精确匹配 小微融资需求

中国银行济宁分行深耕济宁实体经济蓝海,聚焦小微企业金融需求,依托互联网与大数据技术,创新推出一系列线上信贷产品,精准匹配小微企业“短、频、急、快”的融资需求,通过定制个性化授信服务方案,打通小微企业发展梗阻,用金融“活水”润泽实体经济。

创新业务模式,提升服务质效。为扎实推进普惠金融数字化转型,为小微企业提供更加便捷、高效的金融服务,该行对线上产品新功能进行优化,满足企业在体验线上信贷产品“随借随还”“秒批秒贷”等便捷服务的基础上,获得双倍融资便利。今年1月份,该行在某新能源公司已有100万元“信用贷”产品的基础上,通过银担合作模式,为企业成功投放线上“惠担贷”,第一时间将便捷的金融服务与优惠的惠企政策送到企业,实现了产品与新模式的“碰撞”。

坚持科技赋能,线上助企成长。在济宁市银行业协会、济宁日报社联合举办的“汇聚金融力量 为企纾困解难”活动中,中行济宁分行“科技成果转化贷”被评为“最受欢迎的普惠型小微企业信贷产品”。为进一步拓宽科技型小微企业融资渠道,实现科技专属线上产品覆盖,该行创新推出“科创贷”“知惠贷”等线上产品。新产品的推出,有效扩大了信用贷款金融覆盖面,通过创新专利权质押形式,把企业的“一纸证书”变成“真金白银”。

聚焦民生民计,线上赋能惠民。中行济宁分行关注个体工商户、小微企业主的融资需求,真正将便民利民的好产品精准送达企业。今年3月份,创新推出了“烟商E贷”产品。新产品上线后,分行、支行联动,逐户联系企业,了解企业资金需求,中行的工作人员争分夺秒、有条不紊地处理各项流程。该行于产品投产当日完成项目批复并投放资金,持续将“金融之水”浇灌更多有需求的企业,成功为多家小微企业主“贷”来希望。

鱼台县丰通农业科技有限公司承包土地1000余亩,主要经营藕虾共养项目,被县政府授予“鱼台县生态龙虾产业发展先进单位”。随着龙虾养殖行业逐渐向好,该公司负责人抓住机遇,进一步扩大养殖规模,但周转资金出现了缺口。鱼台农商银行客户经理在调研“红绿黑白”特色产业情况中了解了企业需求,向该企业发放“鲁担惠农贷”250万元,解决了其融资难题。

用足政策,走出“惠农”新路子。为切实发挥金融政策工具支持农业发展、服务乡村振兴的作用,全市农商银行与农担公司依托“鲁担惠农贷”三大优惠政策,让利于民,惠农助农。“鲁担惠农贷”实行利率优惠,采用“统一授信、随用随贷、循环使用”方式灵活办理,根据生产经营周期和投资回收期合理确定期限;实行财政贴息优惠,进一步降低客户贷款成本,有效解决融资贵的问题;实行农担公司担保,免收担保费优惠,市财政给予全额补贴,有效解决了担保难的问题。

鲁西黄牛养殖是梁山县特色产业,为支持黄牛养殖行业发展,梁山农商银行积极与农担公司合作,针对黄牛养殖户精准营销“鲁担惠农贷”。截至目前,合作双方通过“鲁担

惠农贷”支持黄牛养殖客户280户,金额2.3亿元,通过优惠利率为客户节省成本约1800万元,通过财政贴息为客户节省成本约690万元,通过减免担保费为客户节省成本约520万元,增强了对新型农业主体的扶持力度,促进了当地特色产业高质量发展。

精准服务,绘就“惠农”新愿景。全市农商银行与农担公司联合开展多次专项活动,扩大产品覆盖面。全市农商银行发挥329个网点遍布城乡、1500名客户经理驻点办公、139名副镇长脱产挂职、1800名农金员一对一服务的优势,对产业集群清单、养殖行业清单、新型农业主体清单等客群逐户走访对接,组织召开各种形式的政策宣讲会5000余场次,将惠农产品“送贷上门”。同时,实行限时办贷、阳光办贷、线上办贷,精简信贷资料,提升服务体验。

兖州区漕河镇种粮大户左某经营一家家庭农场,承包土地1900亩,随着种粮规模的不断扩大,春耕备播期间产生了资金缺口。漕河镇金融挂职副镇长在与兖州农商银行漕河支行联合走访调研中了解到该情况,向左某推荐了“鲁担惠农贷”,并开通绿色通道,快速发放了70万元贷款,解决了种粮大户的燃眉之急。

济宁银行与市行政审批局 签署“政银联通”战略合作协议

近日,济宁银行与市行政审批局签署“政银联通”战略合作协议,合作内容主要包括推动政务金融服务平台合作、政务服务驿站设立、“政银合作”数据共享、协作推进“放管服”改革等方面,创新“政务+金融”合作模式。

据悉,济宁银行将充分发挥金融科技优势,借助网点布局多、移动客户端服务客户多的优势,结合政务服务领域的大数据资源,加快营业网点政务服务规范化建设,推动线上线下服务深度融合,推动更多政务服务事项进驻银行网点,努力做到各类行政及便民事项全程自助办理,建

立线上融资渠道,实现小微企业足不出户的“一站式”线上融资,全面助力打通政务服务“最后一公里”,实现政务服务“就近办、家门口办”,切实增强企业群众的获得感、幸福感。

双方将以此次签约为契机,进一步密切合作,加强沟通,共同探索更多综合性、多样性的合作点,进一步优化政务服务营商环境。目前,公积金、医保、社保、不动产等14类政务服务便民事项已接入覆盖到济宁银行各网点400余台智慧柜员机,初步打开了“政银合作”的新局面。



近日,济宁市税务局“看税收走基层”主题宣传活动走进鱼台县清河镇柳柳种植基地,税务人员对企业开展一对一、点对点的个性化税收辅导,充分落实好税费优惠政策,解答企业涉税热点问题,用“税动力”增强企业发展信心。图为税务人员为企业负责人宣讲组合式税费政策。

邮储银行鱼台县支行 “真金白银”扶持特色产业

今年一季度,邮储银行鱼台县支行三农贷款余额7.24亿元,市场占有率17.3%;年增1.05亿元,完成旺季计划的86.2%;全县三农新增市场占有率41.37%……数据的背后,是邮储银行鱼台县支行培育特色产业,推广信用村建设,用真金白银扶持农业旺、农民富足的不懈努力。

“现在木耳的需求量大,不愁卖,一年能赚近20万呢。”鱼台县张黄镇于梅村的高大美笑着说:“这比在外面打工强多了,我打算让孩子也回来一起干。”高大家从2008年就开始种植木耳,由于资金紧张,起初只有两个大棚,在邮储银行鱼台县支行的信贷资金扶持下,如今发展到8个大棚,30多个菌袋。

据了解,在2000年后,于梅村就开始有人种植木耳,但资金有限,村民种植规模都很小,收入基本上只够补贴家用。2010年,邮储银行鱼台县支行通过走访了解到于梅村木耳种植产业的发展情况和资金困难问题,主动对接于梅村村委会,为村民送去“第一桶金”。同时,该行在于梅村积极开展农村信用体系建设工作,通过加强信用村建设,做好对农业新型经营主体的集群服务。线下,客户经理驻点办公,

沉下身子,走进农户;线上,利用大数据风控模型,上线了信用户贷款和农户普遍授信贷款产品,用于整村授信。

在邮储银行鱼台县支行的信贷支持下,于梅村的木耳种植户由1个棚发展到3个棚,5个棚,由种植3万袋发展到10万袋,20万袋,村里大棚遍地开花,越来越多的村民返乡种植木耳。

“立冬前后是木耳种植资金最短缺的时候,也是我们最忙的时候,邮储银行的工作人员上门给我们办理贷款,经常忙到晚上八九点钟。”说起邮储银行,于梅村的村委副主任张利盾打开了话匣子:“邮储银行的贷款不仅审批快,利率还低,我们村的木耳种植规模越来越大,现在全村288户有近200户都在种植木耳,大家的腰包也都鼓起来了。”

于梅村是邮储银行扶持特色产业的工作亮点,却不是个例。乡村振兴战略实施以来,邮储银行济宁市分行深入调研全市各县市区特色产业和市场,抓好“一县一品”,围绕特色产业进行培育,加快信贷投放,截至今年1季度末,涉农贷款余额达到164.06亿元,今年以来新增18.38亿元,增幅12.62%;普惠涉农贷款余额达到62.85亿元,今年以来新增11.23亿元,增速21.76%,居省内系统前列。

济宁市银行业协会 银行纠纷调解创新求发展

今年以来,济宁市银行业协会创新纠纷调解工作方法,运用法治思维和法治途径解决涉及群众切身利益的矛盾和问题,全力推动调解工作“换挡提质”,切实解决金融消费者的操心事、烦心事。截至4月末,累计受理并办结投诉232件,得到社会各界的广泛赞誉。

定方案,列明工作任务清单。市银行业协会结合银行业纠纷调解工作实际,于2023年初成立了济宁市银行纠纷调解推进年活动领导小组,召开了由52家会员单位分管行长和部门负责人参加的银行纠纷调解推进年活动启动会,并制定了《济宁市银行纠纷调解推进年活动实施方案》,确定了活动主题、指导思想、主要措施和目标成果,吹响了为金融消费者排忧解难的“冲锋号”。

夯基础,加强组织队伍建设。市银行业协会完善调解组织架构,健全调解工作岗位设置并明确各自职责,更好地适应了济宁经济社会发展与银行业纠纷多元化化解的工作需要。自济宁市银行纠纷人民调解委员会成立以来,建立了“和为贵”调解室,配备了“双录”设备,组成了由协会、机构、

解等诉调对接机制,并为调解协议司法确认奠定基础,一体化推进济宁辖区银行业纠纷调解工作的深度融合。3月,济宁市银行纠纷人民调解委员会收到了人民法院调解平台委派的某大型银行与某公司借款合同纠纷案件,借款金额5亿元,调委会受理该纠纷后,立即召开调解会议,制定切实可行的调解方案,调解员积极与当事人双方联系,引导当事人算清风险账,对比诉与调的利与弊,经过反复协商,最终促使双方达成和解,签署了调解协议书并申请了司法确认,整个调解过程仅用时4个工作日。

重培训,确保工作质效。市银行业协会不定期组织开展多种形式的业务培训,加强调解员管理,提高调解员的政治素质、职业道德水平以及调解技能、金融法律知识的储备。3月,协会举办了160名部门负责人和人民调解员参加的培训班,邀请到山东政法学院硕士研究生导师唐倩教授就《矛盾纠纷多元化化解理论与实务》进行专题培训。通过培训,调解员对金融纠纷人民调解工作有了全面深入的了解,为今后的工作奠定了基础。

恒丰银行济宁分行 持续加大信贷投放 支持本土企业发展

近日,在全市金融系统一季度工作总结暨二季度动员会议和全市产业高质量发展大会上,恒丰银行济宁分行获评2023年一季度“信贷投放突出贡献单位”,恒丰银行济宁分行负责人被授予2022年度“支持济宁高质量发展突出贡献人物”荣誉称号。

恒丰银行济宁分行持续加强党建引领,积极践行金融主体责任,发挥省管国有金融企业作用,主动融入地方经济社会发展大局,持续加大信贷投放力度,全力支持本土企业发展,助力地方产业转型升级、乡村振兴蓬勃发展。2022年,恒丰银行济宁分行坚持服务实体经济初心,不断深化政银企合作,在城市更新、绿色金融、技改贷、房开贷、美丽乡村等多个方向实现突破,重点围绕省市重大重点项目、上市及拟上市企业、专精特新“小巨人”企业、医院学校等重要授信群体,积极提供综合金融服务方案,持续加大融资支持力度。2022年,恒丰银行济宁分行各项贷款余额增幅46.13%,位列济宁市各银行机构第1名,2023年一季度,各项贷款余额增幅15.68%,位列济宁市各银行机构第4位。



为了营造尊重知识产权、鼓励自主创新的良好氛围,近日,农行济宁市中支行开展了知识产权学习宣传活动。

新华保险 “卓越优选专属商业养老保险” 线上保费破4亿

近日,新华保险“卓越优选专属商业养老保险”产品线上保费突破4亿元。

作为首批专属商业养老保险试点机构,新华保险切实服务国家战略,助力第三支柱养老推出了“卓越优选专属商业养老保险”。该产品于2021年11月在新华保险微信服务号上线,截至2023年4月,已为超过2万用户提供服务保障。

为进一步优化线上投保流程,新华保险提升客户体验,丰富线上服务功能,满足更多消费者的投保与服务需求。官微平台陆续上线追加保费、账户查询等5项保全功能,并引进新技术,简化操作,提升投保转化。线上服务通过养老教育、产品特色、客户案例、新功能发布等多个维度,以官微平台为依托面向客户普及养老知识,并逐步拓宽宣传覆盖范围,提升公司品牌影响力的同时,积极宣传国家多层次养老保险体系建设。“卓越优选专属商业养老保险”在微信服务号的销售使该公司的线上服务实现了突破,丰富了客户的服务选择。

平安人寿 客户异国身故 平安暖心理赔

客户在异国他乡不幸意外身故,家属面对理赔事宜一筹莫展,加上境外出险理赔流程复杂繁琐,这样的情况该如何申请理赔呢?平安人寿以实际行动给出了暖心答案。

2022年12月的一天,平安人寿湖南分公司理赔人员接到一位代理人的来电咨询:“客户关先生因意外事故在国外不幸身故,可以申请理赔吗?需要准备哪些资料?资料有什么要求?”关先生的家属经历亲人的境外离世,悲痛之余有些慌乱。语言不通、地域遥远,家属担心境外出险无法获得理赔,担心国外提供的资料不符合国内的理赔要求。

平安人寿理赔人员听闻后安抚了客户家属,并详细说明了境外出险理赔申请的流程和所需资料等事宜。在客户家属前往国外收集理赔资料期间,理赔人员通过代理人的微信与其保持沟通,告知注意事项,线上协助客户家属完成理赔资料的收集,并帮助其进行远程审核。

2023年1月,平安人寿代理人陪同关先生家属,带着齐全的理赔资料前往平安人寿提交身故理赔申请。据了解,关先生生前投保了平安福17附加平安福重疾17、长期意外13、意外医疗等多种险种。客户的意外身故,符合平安福17和长期意外13的保险合同约定。在平安人寿理赔人员和保险代理人的帮助下,客户家属顺利获得身故保险金合计41万元。

太平人寿 高效理赔获客户称赞

近日,刘先生来到太平人寿济南中支,代表全家送上了一面印有“保一方平安,急民之所急”的锦旗,表达对太平人寿的感激之情。

刘先生和妻子李女士于2019年起配置了多份商业保险,其中,李女士作为被保险人的短期医疗险一直续保。今年2月,李女士因身体不适前往医院检查,发现乳腺有结节,并在医生的建议下进行了手术治疗。医生结合术后病理,确诊李女士患有乳腺浸润癌。太平人寿代理人得知李女士出险,当即前往医院探望,并协助收集了理赔资料。经审核,仅仅几个小时,李女士3万余元的理赔款便到账了。

田大川 王浩宇 王丽娜