

# 农行“农民安家贷”让农民顺利进城安家

## 山东4.8万多农民工已受益

“前段时间提交了‘农民安家贷’申请贷款材料,过完春节就办好了各项手续,终于能在城里安个家了!”李绍林对未来的生活充满了信心。今年42岁的李绍林是山东省寿光市上口镇人,2009年到寿光市区打拼,租房和孩子上学一直是李绍林“城市梦”里最担忧的问题。随着国家一系列鼓励农民工在城市里安家落户政策的出台,解除了他的后顾之忧。

在山东省,像李绍林这样圆了住房梦的人还有很多。去年年初,“农民安家贷”业务推出

以后,农行通过降低门槛、简化手续、降低贷款成本等一系列措施,赢得了山东省广大进城务工人员的热情。截至2017年3月4日,农行山东省分行“农民安家贷”余额达到156.46亿元,已经帮助4.89万户农村家庭在城市安了家。

中国农业银行山东省分行行长益虎介绍,“农民安家贷”业务得到了省委省政府的大力支持,中共山东省委、山东省政府《关于深入推进供给侧结构性改革的实施意见》中指出:鼓励金融机构开展“农民安家贷”

业务,支持住房置业担保机构或地方政府出资为主的担保机构打包担保,担保费用由市县财政承担。农行山东省分行与省住建厅、金融办联合下发《关于做好支持农民进城购房信贷工作的通知》,就合作机制、工作职责、宣传营销等提出了具体要求,为安家贷业务的顺利推动“开好了路”、“架好了桥”。

在业务办理中,农业银行精简理顺了业务流程,要求具备条件的机构开设安家贷业务专门窗口,建立绿色通道、提供专属服务。严格落实“一次调查、一次

审查、一次审批”政策,彻底精简了流程,提高了业务办理效率。荣成市上庄镇村民王吉昌今年初刚在威海市区找了工作,正为房子的事发愁,听说农行有一个“农民安家贷”产品,就前去咨询。2月15日递交申请材料,2月17日就批下来了。“农行的办事效率高,在威海汇丰山海郡买到了一套房子,刚拿到新房的钥匙。”他喜滋滋地对记者说道。

“农民安家贷”也解决了农民就地城镇化的问题。29岁的葛振家住德州市开发区赵虎镇农村,尽管距离城市只有一步

之遥,但是在德州一家汽车4S店当营销员的他,总觉得自己必须在城里有了房子才算圆了城市梦。由于家庭困难,自己的手头也没有多少积蓄,在市区买房安家一直难以实现。葛振的难题终于在去年解决,从农行办理了“农民安家贷”买房以后,他的生活变得顺风顺水。“真心感谢农民安家贷,解决了我买房的大难题。今年过了春节我就搬进了新房,刚谈了女朋友,我的人生充满了新的希望。”(财金记者 薛志涛 通讯员 朱沙)

# 带领团队,赢得数千名高端客户信任

本报记者 张頔

2008年入行时,杨青在建行山东省分行营业中心担任一名普通柜员。她用亲切甜美的声音,标准娴熟的流程,热情优质的服务,为客户办理着每一笔业务,传递着每一份快乐。

如今,杨青成了全国银行业百佳网点——营业中心营业室的带头人。近年来,她带领的团队凝心聚力、和谐上进,收获了中银协“百佳示范单位”、全国妇联“巾帼文明岗”、行内“五星级网点”、总行级“青年文明号”、“信用卡营销百佳网点”、“个人存款及投资业务百佳网点”、济南市“金融系统微笑服务窗口”、“金融系统文明诚信单位”、省市两级“先进集体”等一系列荣誉称号。

一直以来营业中心全行上下高度重视业务的发展,营业室更是紧抓业务不放松,坚持全员营销,在关键的时段,杨青坚持每日调度,强化督导;制定团队对抗赛方案,并配套合理有效的激励措施,提高

员工营销积极性和主动性。在营销中,她积极与客户经理们沟通,并协助他们外出营销客户,通过上门,坚持“请进来”和“走出去”的维护策略,带领团队成员为数千名高端客户提供专业理财规划方案,组织策划过近百场客户沙龙活动,参与大型对公客户营销服务活动,成为许多公司高管的财富顾问,将“慧赢理财中心”的品牌打响,成为业界赫赫有名的理财团队。在客户服务工作中,她始终如一地遵循着“天下事有难易乎,为之则难者亦易矣,不为则易者亦难矣”的古训,带领员工真正“以客户为中心”,对待客户真诚细心,拓展客户锲而不舍。营业室的每一位员工在服务中站在客户的角度、为客户的利益着想,强调资金的风险防范。曾多次成功堵截了假银行承兑汇票和假冒他人证件挂失取款的诈骗案件,补录完成了公积金个人基本信息,保护了客户的资金安全,受到了广泛赞誉。

为持续打造优质服务品牌,她制定了“四步走”战略,让服务真

正融入到工作的每一个细节中去。切实做到“五个有”即有人管、有时限、有督导、有通报、有目标的管理需求和“抓服务、创特色、促品牌”的工作要求,努力实现四个明显转变;并细化客户推荐流程,提高服务技能,提升服务效率,充分调动每位员工“比速度、比技能”的服务热情;加大对员工的培训力度,鼓励员工利用业余时间钻研业务、苦练技能,员工自身素质得到不断提升。

作为一个网点的家长,杨青深知身上担子千斤重。如何培育一支优秀团队,使之站得更高、飞得更远,经得起历练、打得了硬仗,是她孜孜不倦的追求。在不断摸索和提升中,创新了“铁三角”管理模式,通过“压力传导,责任共担”,让全体员工形成“命运共同体”,调动全员工作积极性,打造了一支团结、敬业、高效的团队、一支“有奖必争、有旗必夺”、善打胜仗的“铁甲雄鹰”,成为中国银行业的百佳网点,彰显了建行的品牌形象。

## 建行山东省分行

营业部营业中心 杨青



共筑中国梦·“金”帼展风采  
**齐鲁“金”帼英雄**  
标杆人物展示  
主办:中国主流媒体金融品牌推广联盟 齐鲁晚报  
新闻热线:85196908 85196318

# 山东保险业保费收入首超2000亿元

## 我省保险业实现跨越式发展 服务民生答卷靛眼

### 行业实现跨越式发展

2016年,山东保险业共实现保费收入2302亿元,同比增长29%;保险赔付787亿元,同比增长26.5%,这是继2007年保费突破500亿元、2011年保费突破1000亿元、2015年保费突破1500亿元以后,再次实现历史性跨越,成为继广东、江苏后,全国第三个保费规模超2000亿元的省份。法人保险机构增加到5家,经营主体91家,各级分支机构7068家,机构之多居全国首位。

### 助推山东经济发展

山东保险业在提供风险管理和保障,为我省经济发展保驾护航过程中,发挥着越来越大的作用。数据显示,2016年末累计为企事业单位建筑物、机器设备、货物运输等承担各类风险责任67.2万亿元,是2011年末的4.3倍,5年来累计赔付

2965亿元,保障能力不断提高。在各类灾害事故中,山东保险业有效发挥经济补偿功能。2016年,山东保险业共支付赔款或给付保险金704.25亿元,较去年同期增加149.06亿元。在“8·5济聊馆高速公路重大交通事故”、枣庄“10·13重大道路交通事故”(11人死亡)等重大事故中,多家保险公司为尽早理赔,连续奋战多日。充分发挥了保险的补偿作用和保障功能。

在服务支持三农方面,政策性农险开办地区扩展到140个县,财政补贴险种增加到17个。2016年,农业保险共为全省1688万户次农户提供风险保障近600亿元,赔款10.87亿元。在直接经济贡献方面,据

统计,“十二五”时期,山东保险业累计缴纳地方税收138亿元;截止2016年底,全省保险从业人员达到81.5万人;保险资金直接投向我省累计达875亿元,较年初增加278亿元。

此外,山东保险业还开展了多种形式的小额贷款保证保险,积极探索缓解融资难、降低企业成本的有效途径。

### 服务社会管理创新

积极服务大病医疗保险和企业年金管理,2016年,我省大病保险已覆盖城乡居民6160.1万人,已赔付、报销27.25亿元,使432万大病患者直接受益,人均赔付6879.34元,患者实际报销费用比例在

近年来,随着人们风险意识的提升,保险也被越来越多的人所认知和接受。据省保险行业协会数据显示,2016年山东保险业首次突破2000亿大关,实现保费收入2302亿元。山东保险业在实现行业跨越式发展的同时,也为我省经济发展保驾护航过程中,发挥着不可替代的作用。

原基本医保基础上增加了12.86个百分点,有效缓解了“因病致贫、因病返贫”问题。“银龄安康保险”服务50岁以上参保老年人群体达690.35万人,理赔支出1.04亿元。

积极推进保险精准扶贫。通过减免和补贴保费,实现了建档立卡农户农业保险的免费承保。大病保险对农村贫困人口,起付标准减半,医疗费用每段补偿比例提高5%,年度大病保险最高支付限额提高至50万元。

很好地发挥了车险、责任险功能,服务社会治理。2016年全省车险保费收入达516亿元,为1500万辆机动车承担了4万亿元的风险。安全生产责任险

扩大到10个行业,保费收入1.11亿元,为企业提供风险保障1191.83亿元;医疗责任保险保费收入9278.15万元,承保全省3571家医疗机构19.62亿元的责任风险;食品安全责任险、环境污染责任保险、电梯责任险等试点也积极推进,2016年末责任险共承担风险保额5.4万亿元,是2011年的4倍,对稳定社会秩序起到重要作用。治安保险累计承担风险保障1021.69亿元,县区覆盖面91%。

有专家表示,改革创新始终伴随着风险,如果不能有效地分散创新风险,解决经济社会发展后顾之忧,解决百姓民生保障后顾之忧,那么我们的改革创新将会受到很大抑制。而保险无疑是解决这种后顾之忧的重要手段,期待保险业今后发挥和承担更大的社会责任,更好发挥社会“稳定器”的作用。(财金记者 季静静 通讯员 李晓梅)

美好生活 保险保障  
主办:山东省保险行业协会 齐鲁晚报