

建设银行山东省分行

精准扶贫,创新组合显奇效

产品创新

丰富脱贫攻坚手段

随着农村集体产权制度改革 的推行,赋予了农村集体产权完整的权能,集体资产变得“能交易、能投资、能增值”。建行通过自主开发以农村集体资产股权作为质押的信贷产品,有效提高农村集体资产股权的利用效率,满足了政府、农民等多方对于股权流转、质押的融资需求。

建设银行山东省分行创新产品“齐鲁惠农贷”成功入选农业农村部2019年度金融支农创新试点政府购买服务项目,该行成为山东省银行业唯一入选金融支农创新试点的银行。下一步,建行山东省分行将加快“齐鲁惠农贷”业务在山东16个市的覆盖并尽快将线下业务升级为线上业务。

随着农村集体产权制度改革 的推行,建行山东省分行创新推出“惠农股权贷”业务,获建设银行总行2019年度创新马拉松“B端赋能”主题乡村振兴板块创新二等奖,产品落地后能够有效地拓宽客户融资渠道,提高融资获贷率。目前,开展农村集体资产股权质押贷款的条件已经具备,建行山东省分行将先行在山东17个地区试点,之后将在全省全面推开。

在建行山东省分行,新型

第六个国家扶贫日刚刚过去。记者从建行山东省分行了解到,截至今年9月末,该行精准扶贫贷款余额41.71亿元,较年初新增9.68亿元,增长30.22%,超过对公贷款增长28.1个百分点,计划完成率235.4%,提前超额完成全年新增计划。



云宠物应用扶贫进村入户指导贫困户领养喂食云宠物。

扶贫产品还有很多。如在手机上推出云宠物扶贫产品,帮助贫困户解决因病、因残、因学等无法外出务工的问题;推出“民工惠”业务,通过科技手段联接整合政府、业主、总包、劳务公司、农民工信息,打通产业链各环节,解决“有钱发、发给谁、发到手”三大问题。

模式创新

精准扶贫落地显效

今年8月份,建行山东省分行联合建信期货、安华农

业保险和苹果产业龙头企业——莱州天赐宝物产有限公司,推出了“龙头企业订单+银行+保险+期货”的精准扶贫模式,该模式签约仪式当天,就成功落地首笔100吨苹果期权业务,涉及5家苹果种植贫困户。

这一新模式是基于苹果龙头企业与果农间的订单,果农贫困户向保险公司购买保险,之后保险公司向银行购买场外期权,最后银行委托期货公司进行期权管理。一旦苹果销售价格低于果农投保价格,

保险公司将为果农提供相应赔付,为贫困果农保价增收。

鲁普耐特集团有限公司是一家集绳网研发、生产制造、机械装备研制为一体的综合性集团公司,建行泰安分行在客户走访过程中了解到,鲁普耐特集团有部分绳网半成品生产订单委外加工需求。了解这一情况后,建行积极牵线,成功实现鲁普耐特集团与东平县彭集街道鲁屯村、小牛村签订合作协议,以贫困村民代加工、企业回购村民产品形式为贫困人口带来稳定收入。

人民银行济南分行、山东银保监局:

正视差距强化合作

聚力支持实体经济

齐鲁晚报·齐鲁壹点  
记者 张嶝

10月22日,人民银行济南分行与山东银保监局联合召开2019年第三季度全省货币政策与金融监管工作通报电视会议。人行济南分行党委书记、行长周逢民,山东银保监局党委委员、副局长鲁青出席会议并讲话。山东证监局、省地方金融监管局相关负责同志参加会议,同时还特别邀请财政部山东监管局、省财政厅等相关负责人参加会议。

周逢民在分析了当前山东经济金融运行“超调”,从不同维度表现为8个方面的运行反差后指出,对标金融业初心使命、当前金融工作的要求、先进省份的工作标杆,山东金融工作仍存在较为突出的六个差距,主要表现在保持信贷稳定增长、扩大直接融资规模、调整优化信贷结构、落实利率改革政策、改进金融为民服务、打好防范化解重大金融风险攻坚战等领域。对此,四季度要围绕“服务实体经济、防控金融风险、深化金融改

革”三大任务,结合山东实际重点做好以下工作。

贯彻执行好稳健的货币政策。要抓住保持贷款稳定增长、降低融资成本、优化融资结构和信贷结构3个关键,加大对制造业、省重点项目、民营小微、乡村振兴、绿色经济五方面的支持力度,合理控制房地产贷款投放,实现贷款稳定增长、融资环境总体稳定。打好防范化解重大金融风险攻坚战。集中精力推进重大金融风险化解处置,在继续扎实做好金融风险监测、重大事项报告、存款保险、

央行评级等基础工作的同时,重点攻坚推进高风险机构风险化解、大企业担保圈风险化解和债券市场违约风险化解。大力优化金融营商环境。全面做好外汇管理和服务工作。做好货物贸易外汇收支便利化试点工作,深入推进“外汇服务进万企活动”,提升外汇服务水平。

鲁青说,山东在开展“行业规范建设年”活动中,辖区银行保险行业和监管部门落实“八大规范”相关要求,将行业规范建设作为全年工作统领和主线,与案件警示教育、巩固治乱

象成果等重点工作相结合,同研究、同部署、同落实,辖内银保行业初步形成了规范开局、立规治乱、严防风险的整体格局,呈现良好态势。同时,各金融机构要重点关注思想认识需要再提高,措施方法需要出实招,推进力度需要往深里走等三个问题,进一步提高思想认识,切实压实主体责任,强化系统性统筹推进,严肃问题整改问责,推动行业规范与监管要求无缝对接,推进规范建设向深、向实,推动行业生态净化回归,提升行业发展内劲和动力。

科技引领发展

服务创造价值

大童保险销售服务山东分公司:让您的保险买对赔好

大童保险销售服务成立于2008年,是中国保险监管部门批设的首家全国性保险服务持牌机构,注册资本1.4亿元,总部设于北京,线下机构已覆盖全国26个省份和直辖市,服务网点延伸至180多个城市。旗下涵盖大童保险销售、大童保险经纪、大童保险公估、快保科技、润信保险经纪、AbaCare(安柏)保险经纪等企业,创造了连续三年营业收入翻番的业内佳绩,是中国保险中介领域的领军企业。

大童保险销售服务有限公司山东分公司总经理田明泉介绍:“目前,我国保险中介行业已进入依托互联网流量和新型数字化平台的3.0时

代。大童是保险中介行业3.0时代的推动者和引领者,在业务模式、理赔服务、精准营销及数字化运营等方面进行了创新,让保险销售和服务更高效更专业。”2015年正式上线的“快保”APP,实现了销售效率和服务效率的全面升级,注册用户60万人,认证用户25万,在售产品215款,已成为行业领先的移动展业工具。

近几年,大童保险销售服务山东分公司取得了突飞猛进的发展,20年期标保连续多年实现跳跃式增长,从2015年到2018年,标保规模实现7倍增长。田明泉总经理说:“大童山东分公司一直致力于打造精英团队,秉承‘专业创造价

值服务赢得未来’的理念,用专业的风险管理知识和工具,用保险的配套服务来解决客户在保险咨询、配置、理赔等过程中的痛点和后顾之忧,这正是山东分公司高效发展的秘诀之一,也得益于总公司的引导和核心战略布局。”

立足于解决保险消费者购买迷茫和理赔困难两大痛点,坚持透明选购和终身服务的理念,2017年大童保险提出了“买对赔好”战略,并于2019年8月1日重磅推出了业内首创的保险服务产品——“童管家”,将原有的保险咨询、方案定制、保单托管、好赔代办等保险服务升级迭代,在科技的加持下,以标准化、有形化、契

约化的形式,化原本无形的保险服务为有形的“专业服务产品”,一站式解决保险全生命周期的服务问题。

大童原创研发了DOSM“需求导向型、解决方案式”的保险咨询服务模式,为客户提供一对一、个性化定制服务,并长期动态管理家庭风险变化,终身帮客户优化风险保障方案。迄今为止,大童已为500万名客户提供了方案定制服务。大童的保单托管服务是业内首创数字化、智能化的“保单管家”,专业全面地为客户梳理保单和风险缺口,生成保单检视报告,承担起专业的保险服务顾问职能。该项目自去年2月上线以来已为40多万家庭提供了保单托管

服务,托管保单190万份。

2017年大童推出“好赔”服务,致力于为客户解决理赔前最后一公里的难题,组建了业内首创的好赔专员服务队伍,覆盖全国大部分省市。为客户提供极致的理赔前置化服务,覆盖理赔前中后每个环节,赔案响应速度、处置效率、专业能力都处于行业领先水平。

田明泉总经理说:“让广大保险消费者更深刻地了解并切身体会到保险服务的意义与价值,是我们的使命。我们将一如既往地坚守品质,立足保险业,立足山东市场,尽自己的最大努力为行业做出应有贡献,为更多家庭的风险管理保驾护航。”