

工商银行山东烟台莱州支行

赓续红色金融血脉，赋能经济高质量发展

千年古邑莱州，是中国红色金融——北海银行的诞生地。

这片土地因海而兴，凭山而起，经历了千年的风雨洗礼，凭借得天独厚的地理优势，养成了莱州人开拓进取、率直勇敢的性格。

扎根于古城莱州的工行山东烟台莱州支行坐落于北海银行旧址。该行坚持将红色基因植根于心，以地域文化指引前行，淬炼出“厚德、厚道、厚福”的服务理念。秉承“坚持人民本位，追求高质量发展”的初心使命，工行烟台莱州支行开拓进取、矢志创新，在服务地方高质量发展中展现出国有商业银行的使命担当。

“红色”工行 传承北海银行精神

一张张泛黄的北海币、一本本尘封已久的会计账簿、一个个载满回忆的老物件……在工行烟台莱州支行北海银行红色金融展馆，件件藏品将北海银行波澜壮阔的历史呈现在人们面前。

“目前，我们这两个展柜中所展示的北海币，全都是北海币真币。北海币作为抗战时期的货币，版别种类特别繁多，现今已经发现270多种，面额最小至第一版别掖县版壹角，最高至十万元。”在莱州支行北海银行红色金融展馆，听着工作人员的解说，仿佛置身其中，回到了那个年代。

工行山东省分行历来高度重视对北海银行历史遗产的保护、发掘和传承。为赓续北海银行精神，工行山东省分行将烟台莱州支行打造成红色文化特色支行，用红色文化凝聚员工，推进业务不断发展。省行行长带队调研慰问，勉励莱州支行员工把一脉相承的红色基因灌注到干事创业的行动之中，在争创文明规范服务示范单位的道路上砥砺前行，全力打造人民群众满意银行，为区域经济社会发展贡献出全部力量。

叫号机特设“J”号，可享受优先办理业务；引导台有军人、退役军人优先标志，非现金区、现金区均为军人、军属开辟了专门柜台；在大厅的东北角设置军人服务站，提供充电站等20多种便民设施……工行烟台莱州支行接续传承，全力打造红色金融服务名片。

作为莱州辖内唯一一家专门为军人、军属打造专属区域的金融机构，工行莱州支行营造了浓

郁的双拥氛围。2019年，该行与莱州市退役军人事务局签署拥军优抚合作协议，先后为5000余名退役军人发放专属银行卡，该银行卡不仅具有专属卡面设计，同时具备专属金融服务权益，持卡军人可享受绿色通道以及八项权益。

全国和全省首批红色金融文化教育基地、红色金融教育基地等称号，是对工行烟台莱州支行的褒奖，也是该行倾力打造的核心竞争力。根植红色金融沃土，工行烟台莱州支行崇尚忠诚大德，永葆“红色”本色，让北海银行精神在新时代得以传承和发扬。

“精进”工行 服务地方经济发展

从传承红色金融基因到践行普惠金融、绿色金融，工行烟台莱州支行遵循金融之道，推进业务发展，努力打造“精进”工行。

金融是现代经济的核心，是实体经济的血脉。现代金融如何助力实体经济高质量发展？工行烟台莱州支行用实际行动交出了一份优异答卷。

在该行营业部，四个大理石柱格外引人注目。详细了解得知，石柱所用的石材就来自莱州当地的一家石材企业。原来在这家石材企业资金周转困难时，工行烟台莱州支行为企业提供了贷款资金支持，帮助企业顺利渡过难关。企业以此致谢该行，并为其赠送了一棵幸福树。这棵幸福树，也寓意莱州支行和企业的关系就像这盆绿植一样郁郁葱葱、枝繁叶茂，共同发展。

根植一方热土，携手地方发展。作为一家生于莱州、长于莱州的金融机构，工行烟台莱州支行



工行烟台莱州支行北海银行红色金融展馆。



工行烟台莱州支行为客户办理业务。

“温暖”工行 厚植为民服务情怀

“您好，欢迎光临！”走进工行烟台莱州支行营业部大厅，一个憨态可掬的小家伙总会映入眼帘。它呆萌的外形、软糯的声音、扑闪的大眼睛赢得了众多客户的喜欢。它就是工商银行的“员工”——智能机器人“工小智”。

对于“工小智”来说，厅堂就是它的主阵地。在这里，它助力工行烟台莱州支行实现了科技与业务的深度融合。

让客户感受不一样的是，“工小智”可实现业务办理、自主迎宾、业务咨询、引导分流、宣传娱乐等诸多功能。通过与客户语音对话，它可以在自助机具上根据

始终以服务当地实体经济发展为己任，持续加强金融产品创新。在支行营业部，该行设立“企业之家”，配备专岗客户经理，通过协同联动，为企业提供开户、结算、融资等一揽子金融服务。近两年来，仅通过这一项业务，就为莱州当地近千户企业提供了金融服务，为小微企业给予了3000多万元的资金支持。工行烟台莱州支行成立普惠贷款先锋队，积极推进“百行进万企”活动，支行营业部先后成为烟台市首笔跨境贷、防疫贷、科创贷成功发放的网点，让资金真正流向实体经济，极大支持了小微企业的经营发展，助力当地经济发展。

以工匠精神打造“精进”工行，工行烟台莱州支行真正做到了与企业共成长，与客户共成长。

美好生活 太平相伴

中国太平第三届“吉象节·太平客户节”盛大启幕

记者 王小平

7月，中国太平第三届“吉象节·太平客户节”如约而至。本届客户节将围绕“美好生活·太平相伴”主题，聚焦客户美好生活需求，开展丰富多彩的系列主题活动，带给客户全方位的美好服务体验。

中国太平第三届客户节开幕式延续了“一场线上 千场线下”的模式，于7月17日下午2点通过太

平通App和凤凰网上直播平台盛大启幕。线上直播主会场通过“太平好服务”“太平高科技”“太平新医养”“太平好生活”四大篇章，全方位展示中国太平的特色优势与经营成果。同时，中国太平冰雪形象大使徐梦桃也应邀亲临现场，参与活动互动，更有万份豪礼倾情回馈客户的信任与相守。

太平人寿山东分公司设置了300余个线下分会场，邀请客户亲临太平职场，一同观礼开幕式直

播盛况。同时，观礼现场将为参与的客户精心准备了亲子DIY、手工制作等形式多样的体验活动，让客户现场体验太平优质的服务内容，带给客户贴心的服务感受。

“美好生活·太平相伴”，中国太平将持续坚守“客户至上”的服务理念，通过一张张保单、一次次服务，全方位守护客户的美好生活，做客户的“真心挚友”“贴心管家”“知心伙伴”。详情请咨询您身边的太平服务人员。

聚焦家庭保障 放大时间价值

太平人寿推出

新增额终身寿险“岁有余庆”

记者 王小平

结合后疫情时期消费者对家庭风险防范和资产配置的现实需求，太平人寿近日重磅推出一款主打家庭保障的增额终身寿险“太平岁有余庆终身寿险”（以下简称“岁有余庆”）。

据了解，“岁有余庆”不仅具有有效保额3.5%复利递增、保障价值终身增长等优势，还首次推出“双被保险人”的创新设计，进一步放大时间价值，延长家庭保障利益，给充满不确定性的未来增添一分确定的“安全感”。

“双被保险人”是指一份保单允许同时有两个被保险人，比如夫妻双方、或父母与子女可以同时作为一份保单的被保险人，对于家庭投保而言，更加方便操作。值得一提的是，对于选择双被保险人的客户来说，

客户所描述的业务，自动跳转办理相关业务。

“工小智”不仅促进了厅堂资源的合理再分配，带动了各项产品的综合营销，开创了“非智能服务的新模式”，也为客户带来了更便捷的智能服务，实现了更优、更快践行以“客户为中心”的服务理念。

这一创新服务为客户带来了全新的体验，赢得了广泛赞誉。

唯有持续创新，方可与时俱进，才能真正地让金融服务触手可及、随时可得。工行烟台莱州支行充分利用现代科技并发挥专业素养，在服务方式上积极创新，打造亮点。

通过为客户经理配备移动助手，该行从联络、提醒，到风险评估、产品推荐一应俱全，这成为其数字化转型实际应用客户服务的一大进步。

三尺柜台有乾坤，一张卡片递温情。通过科技的研发和服务流程的优化，工行烟台莱州支行在当地率先实现社保卡新开、补换一站式服务。截至当前，工行烟台莱州支行营业部网点社保卡客户达7万多户，是辖内唯一一家为社保卡客户配备专门柜台并能提供上门服务

的金融机构。成为一流银行，硬件设施是基础，软性服务为关键。莱州支行深知这一点，在发展中不断厚植为民情怀，传递温暖。打造工行驿站、妈咪小屋、茶室、书法室等，为客户提供累了能歇脚、渴了能喝水、没电能充电的区域，交流洽谈、挥毫泼墨的场所，提供冬天的一杯热水、夏天的乘凉一刻，让客户产品茗放松、静心养性，这都饱含了工行服务的温度。

因时而进，因势而新，在市场化大潮中，莱州工人如同东升的旭日，年轻却富有力量，努力又充满温暖。未来，工行烟台莱州支行必将赓续北海银行红色血脉，以更加饱满的热情、更加昂扬的斗志、更加务实的作风，全力打造人民满意银行，为莱州经济社会发展贡献工行力量。风华正茂的工行山东烟台莱州支行，勇担新使命，奋楫再出发。

省财政加大对地方特色农产品保险支持力度

为加快推进农业保险高质量发展，近日，省财政厅联合省农业农村厅等6部门印发《关于完善山东省地方优势特色农产品保险奖补政策的通知》，进一步加大地方优势特色农产品保险支持力度，助力我省乡村振兴战略实施。

此项奖补政策重点支持符

合农业产业政策导向，具有一定产业规模、农户投保需求强烈的险种，此外，险种还需满足一个年度内总保费规模在50万元以上、纳入《山东省地方优势特色农产品保险目录》等条件。对尚未建立农业保险高质量发展联席会议机制、部门间协调配合较差、资金拨付缓慢、承保机构受到处罚等情

况，不予支持。同时，进一步细化奖补标准。对原有省级特色险种，维持省级补贴比例不变；对特色农产品目标价格保险，由按东中西划分标准调整为统一标准，分五档补贴，省级平均补贴比例为25%；对地方自主开展的特色险种，省级按市县财政已补贴保费规模的50%-60%给予奖补。

还可获享豁免保费的责任。即在交费期内，若两名被保险人中一人先身故或全残，而且身故或全残时该被保险人已满18周岁，即可豁免保单余下未交保险费（不包括被保险人身故或全残前所欠交保险费及利息）。被豁免的保险费视为按期支付，另外一个被保险人将继续享有保障。

同时，“岁有余庆”继续支持月交保险费，每月最低仅需几百元。这种交费方式不仅符合新时代的消费习惯，还大大缓解了客户现金流压力，帮助更多家庭轻松实现“聚沙成塔”。

太平人寿表示，将持续关注家庭保障需求，用专业和责任为客户提供更有价值、更加专业、更为丰富的产品和服务，为更多中国家庭的“美好生活”保驾护航。