

山东省保险中介行业：高质量发展促进影响力提升

在2019年年底齐鲁晚报·齐鲁壹点举办的“山东保险业影响力评选”活动中，山东保险中介行业8家机构脱颖而出，榜上有名，分别是：山东道兴民泰保险代理有限公司、山东九安保险经纪股份有限公司、江泰保险经纪股份有限公司山东分公司、山东英大保险经纪有限公司、大童保险销售服务有限公司山东分公司、山东国峰保险销售有限公司、黎明保险经纪有限公司山东分公司、山东润生保险代理股份有限公司，充分体现了读者对保险中介行业品牌的认可。

◆ 科技创新引领行业发展

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。山东省保险中介行业各机构积极拥抱互联网技术，纷纷创新产品和服务，加大了原有价值链条的延展，让保险销售和服务更高效更专业。

山东道兴民泰保险代理有限公司打造的“汽车后服务产业链”业务模式便是科技创新的典范，其通过信息导流平台，以保险信息为链接点，将保险公司、代理公司、公估公司和汽车维修厂家链接成一个资源共享平台，通过平台的上下游紧密配合，将相互隔离的几个业务平台横向打通，将车险理赔信息通过保险公估进行串连，转变成返修引流信息，通过公司大客服平台的数据交割和数据共享，将理赔服务需求快速输送到汽车维修厂家，为客户实现快速理赔提供了高效便捷的服务通道，激活了汽车后服务市场，起到了行业标杆和引领作用。

购买迷茫和理赔困难是保险消费者的两大痛点，而大童保险提出的“买对赔好”战略让这两大痛点迎刃而解。大童保险推

近年来，随着我省保险业的快速发展，保险中介行业也逐步由大到强，取得了迅猛发展。2019年，在山东银保监局和山东省保险中介行业协会引导下，行业各机构积极贯彻落实“行业规范建设年”部署要求，全面防范化解风险；回归保险本源，更好地服务社会民生和实体经济；注重科技与创新，为消费者提供更好的保险服务体验；摒弃粗放式的增员模式，注重打造精英团队……这一系列举措促进了山东省保险中介行业的高质量发展，使行业影响力和美誉度得到进一步提升。

出的保险服务产品“童管家”，将原有的保险咨询、方案定制、保单托管、好赔代办等升级迭代，在科技的加持下，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来落地“买对”战略，推出“好赔”服务落地“赔好”战略。大童保险销售服务山东分公司用专业的风险管理知识和工具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。

◆ 服务民生助力实体经济

2019年，山东省保险中介行业各机构充分发挥专业领域优势，聚焦社会治理，满足民生需求，积极参与经济社会综合风险管理。为企业做好保险顾问并量身定制保险产品，让企业省心、省力、省钱，得到企业充分认可。比如山东九安保险经纪股份有限公司长期致力于服务民生项目，参与公益事业，特别是高度参与山东省“银龄安康”工程，为山东省老年事业发展做出了自己的贡献；为客户提供综合解决方案和风险管理咨询等高附加值服务，日益深入关系国计民生的一系列系统性、行业性、渠道性项目，表现出强劲的发展势头。

江泰保险经纪山东分公司致力于提升社会民生保障，配合解决社会热点问题。去

年8月，山东遭遇台风袭击，在人民群众生命和财产安全遭受危害时，山东江泰员工成为当地政府的得力助手，顶风冒雨抢先进入受灾最严重区域查勘险情，拟定救助补偿方案，向村民宣讲民生综合救助保险相关条款。灾后不出两个月，受灾群众便拿到了房屋损坏等财产损失保险赔偿款。山东江泰近年来大力宣传推广医疗责任保险统保示范项目，在化解医疗机构风险，维护正常医疗秩序、保障医患双方合法权益方面发挥了突出作用。

作为一家央企，山东英大保险经纪有限公司积极履行社会责任，为实体企业减负。山东英大经纪在山东省全面开展投标保证保险服务，优化保险方案，形成了定制版的投标保证保险。截至目前，山东英大经纪已协助企业投保投标保证保险释放资金约3.5亿元，把为实体企业减负落到实处。作为一家保险经纪公司，山东英大也在积极践行保险经纪人职责，近三年累计协助处理赔案超8000件，赔款超2亿元，其中协助某单位索赔1.46亿元，创公司成立以来单笔最大赔款。

◆ 打造高素质精英队伍

山东省保险中介行业的高质量发展，离不开高素质高效能的精英团队。当前保险业加快升级转型步伐，如何为客户提供

个性化、差异化、定制化的产品和服务，无疑是对保险从业者提出的更高要求。因此，众多保险中介机构纷纷摒弃粗放式的增员模式，倾力打造精英团队。在队伍建设方面，山东国峰保险销售有限公司以一流的管理、一流的品牌、一流的信誉服务市场，致力打造保险销售领域的标志性航母，成功打造了一支专业、高效、诚信、务实的内外勤队伍，同时与多家保险公司签约，为客户打造一站式保险服务，在山东保险销售领域取得重要地位。

黎明保险经纪山东分公司拥有一大批高学历高素质的行业精英，公司成立短短两年多的时间便取得了突飞猛进的发展，并获誉无数，被客户称赞为“家庭风险管理好管家”。黎明保险经纪人拥有不可比拟的团队服务优势，除保险咨询、保险配置、投保协助、理赔协助外，同时为委托人提供保险法律咨询、保险索赔服务等。24小时咨询、公估定损、理赔协助等，出现在每一个客户需要的地方。黎明山东分公司依托专业化服务流程，致力打造符合国际标准的风险管理专家队伍！

公益基因则让山东润生保险这支精英队伍充满温度。公司自成立以来，一直积极参与各类公益活动，秉承“人人有爱心，人人乐善举，人人颂善行”的公益慈善理念，持续关注社会上的弱势群体。公司投入百万专项资金用于慈善公益事业，成立了“东营市慈善总会山东润生保险代理股份有限公司慈善‘她基金’”，帮助患乳腺癌、宫颈癌等重大疾病的困境妇女共享社会温暖，并购买物资帮助困境妇女儿童和家庭，为东营市保险业慈善公益事业添上了浓墨重彩的一笔，也是山东省保险中介行业积极参与国家精准扶贫战略的生动体现。

（胡晓娟）

中国银行山东省分行：服务实体经济发展 助推山东强省建设

“ 中国银行山东省分行积极落实山东省委、省政府各项发展战略，扎根齐鲁沃土，担当金融使命，通过加大信贷投放、降低融资成本、创新融资方式，积极助力全省新旧动能转换，支持民营经济发展，优化普惠金融服务，为山东新时代现代化强省建设不断注入中行力量。

积极加大重点信贷投放

2019年末，山东省分行本外币公司贷款累计投放量逾9600亿元。聚焦基础设施建设等重点领域，交通行业贷款较年初增幅53%，重点支持了一系列基础设施补短板项目。紧跟政策导向，积极支持涉政类业务；PPP业务规模连续四年排名省内四大行第一；积极参与省政府地方债投标，自省政府地方债发行以来累计中标投资1000余亿元。

深度参与新旧动能转换

以新旧动能转换为重点着力点，积极发挥金融助力，支持山东省经济高质量发展。深度对接山东省新旧动能转换一、二批重大项目，全力支持“十强产业”发展。截至目前，已累计对接新旧动能转换重点建设项目千余项，投放贷款487笔共计878亿元。

大力支持民营经济发展

着力加大对民营企业信贷倾斜，服务全省3700余家省内民营企业，前11个月累计投放民营企业贷款1327亿元，新投放量占公司贷款比重的52.6%。将省内31家优质民营企业纳入“对公白名单客户”管理，开辟审批绿色通道，进一步提升企业信贷获得率及服务质效。举办支持民营企业发展银企合作签约仪式，与省内30家领军民营企业集中签署全面

战略合作协议。

打造普惠金融服务品牌

全力打造普惠金融服务优势品牌，2019年普惠金融“两增两控”口径贷款、“定向降准”口径贷款、普惠型涉农贷款监管全面达标。加大产品创新研发力度，解决中小企业客户因缺少抵押物而导致的融资难题，通过“科贷通宝”“中银税易贷”“流量通宝”“政银保”“鲁担惠农贷”等信贷产品支持中小企业客户1600多户，贷款金额合计85亿元。

累计为全省331家科技型中小企业发放贷款20多亿元，业务量居同业首位。在全省开展“百场千户”银企对接活动，已累计举办28场，实现省内地市全覆盖，服务客户680余家，着力破解小微企业融资难、融资贵问题。

多措并举拓宽融资渠道

发挥中银集团优势，统筹海内外资源，为企业提供多元化融资渠道。近三年先后支持了多家重点企业海外并购项目，全力服务企业海外布局。2019年累计发行海外债7笔，金额30余亿美元，山东省内金融机构排名第一，连续两次刷新山东省内最大海外债发行规模。成功举办山东企业香港上市培训会，邀请了中银国际、中银香港专家现场讲解答疑，180余家省内优质企业到场参会，为企业赴港融资当好向导。

光大信用卡：

匠心铸就名品 聚力创造价值

2019年是光大信用卡发卡15周年。这一年，光大银行聚焦打造“一张懂你的信用卡”的品牌定位，创新提出“你懂世界，而我懂你”的品牌新主张，紧扣“价值创造”主题，不断优化产品和服务，持续打造旅游经营特色。

光大银行将信用卡打造成弘扬传承精神文化内涵的重要载体，推出韶山、瑞金、淮安等红色主题系列信用卡，与客户建立起更深层次的精神认同，进一步升华“懂你”的品牌理念，弘扬革命精神，服务革命老区人民。

据悉，光大信用卡在提供优质服务、助力客户实现美好生活的同时，与腾讯、阿里、京东、苏宁、滴滴出行等战略合作企业开展深度合作，不断丰富和延伸购物、旅行、美食等线上线下消费场景，激发广大消费者的消费需求。

近年来，光大信用卡积极承担社会责任，全面落地集团旅游E-SBU建设发展战略，积极探索落地新模式，联合中青旅和

光大养老重磅打造“魅力海南旅游节”，持续支持社会公益事业。

联合携程、途牛、驴妈妈、马蜂窝、去哪儿、凯撒、抖音、飞常准、滴滴出行等数十家知名企业，以及120家海南当地酒店、40家海南景点、200家海南特色餐饮等近400家合作企业，光大信用卡建立“惠行海南、畅游海南、嗨购海南、舌尖海南、别样海南”五大服务体系，满足客户的消费需求。活动开展4个月，光大银行客户在海南省交易突破300亿元，持续助力海南地区旅游产业转型升级。

此外，光大信用卡持续为“母亲水窖”公益项目捐款并每年举办“光大梦想·爱心启航——全国青少年才艺展评”，推进环保与慈善事业发展。

此外，光大信用卡不断强化大数据、云计算、5G等新技术的应用，推进数字化转型，加强阳光惠生活APP的精细化运营。2019年末，阳光惠生活APP月活突破1000万，成为全国性股份制商业银行中第三个月活过千万的信用卡APP。

山东“银税互动”银行数、授信总额双过百

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 张頔 通讯员 高鸿鹏 苑伟振 郭勇

记者从国家税务总局山东省税务局获悉，截至2019年12月底，山东省“银税互动”融资服务平台参与银行达到了125家，银行累计授信1.7万笔，授信总额达101.4亿元，有效缓解了我省企业特别是民营企业和小微企业融资难题。

据介绍，山东省“银税互动”融资服务平台是在依法保密、纳税人授权的前提下，由税务部门向银行提供纳税信用、违法违章等信息，为银行研发“纯信用、无抵

押、秒批秒贷”的金融产品提供支撑，同时也能帮助银行加强信贷审批。

山东省“银税互动”融资服务平台作为政府性融资服务平台，由山东省税务局、中国银行保险监督管理委员会山东监管局、山东省地方金融监督管理局共同打造，按照“纯公益，不收费”的原则，为全省银行业金融机构和纳税人提供服务。通过“银税互动”，有效提升了纳税信用的增值应用，降低了融资门槛，同时带来了诚信纳税、融资获益的良好示范效应，得到银行业金融机构和纳税人的广泛认可。