



太平人寿山东分公司开展品质文化宣传季活动

2020年4月1日，太平人寿山东分公司品质文化宣传季在齐鲁大地火热开启，这已是品质文化宣传季开展的第三年。本次品质文化宣传季以“始于心、践于行、守品质、重合规、促发展”为主题，积极响应山东银保监局“行业规范建设深化年”的工作要求，强化业务团队品质意识，推动品质文化建设，发挥高职级业务人员影响力，在队伍中广泛传播以“客户为中心、服务为本”的理念。

品质文化宣传季为期三个月，活动内容丰富、形式多样，既有品质服务合规专题培训，也有深入人心的品质文化建设活动，从专业硬实力到文化软实力，全方位打造“高端营销服务队伍”，以更卓越的品质服务广大客户！活动自开展以来，太平人寿山东分公司全省业务伙伴积极参与、反响热烈，有42331人次参加专题培训；752个营业部参加品质文化建设活动，占全省营业部数量的比重为99%。

高职级业务人员作为品质宣传的“领军人”，在品质文化宣传季中，通过“言传”和“身教”的方式在团队中传播团队品质文化、讲述客户服务故事、分享团队品质管理经验。太平人寿济南中支槐荫支公司区域总监张秀娟在讲述团队品质文化时说道：“我们承载着客户的信任和托付，团队的任何人都不能触碰品质高压线，只有品质才能引领未来”。

以品质文化宣传季为契机，太平人寿山东分公司在全省共评选出200个“卓越参训营业部”和110个“百嘉品质文化建设营业部”。据了解，获得“百嘉品质文化建设营业部”的团队，其团队13月累计继续率和25月累计继续率之和均超过190%，他们始终坚守品质文化，将“以客户为中心”的理念融入血脉，持续为客户提供全面的保险保障和极致的服务体验。

太平人寿山东分公司“百嘉品质文化建设营业部”名单

济南中心支公司：
卢秀梅部、苑蕾部、陈琼玲部、张玉芹部、张秀娟部、马文敬部、黄芹部、宋洪丽部、岳志玉部、马祥莲部、牛文阁部、梅华部、姜敏部、孟桂芳部、郭琳部、连麦英部、王丽丽部、黄磊部、刘德强部、葛春华部、甄华红部、王玉芳部、张瑜区域团队

烟台中心支公司：
孙翠梅部、高秀侠部、梁木部、王玉兰部、曲晓卿部、孟丽芝部、曲志盛部、孔淑玲部、廉玉琴部、钟华部、贾妮妮部、王艳英部、王红霞部、邹爱玲部、柳玉美部、周丽萍部、吕春旭部、王莉部、郭跃武部、孙文清部、王凤英部、王晓梅区域团队

淄博中心支公司：
李红部、刘秀花部、韩萍部、于娟部、李玉鸾部、舒晋红部

潍坊中心支公司：
蔡世芳部、孙世娥部、王高文部、任云磊部、王兵区域团队

东营中心支公司：
杨富学部、叶红英部、许冬部、史德雨部、霍丽萍部、敬小芳区域团队

威海中心支公司：
尹世迎部、梁红燕部、姜燕部、李江华部、石洪丽部、周晓静部、梅册果部、王洪波部、孙秀玲部、谭静静部、王桂花部、王芸峰部

济宁中心支公司：
李明珠部、孙胜部、宋庆昆部、宋喜梅区域团队

临沂中心支公司：
李正友部、刘传金部、张君部、张淑洁部、赵凤娟部

德州中心支公司：
马奎江部、王春华部、徐秀云部、王梅英部、陈杰部

聊城中心支公司：
王风焕部

泰安中心支公司：
徐爱华部、马红部、李慧区域团队

日照中心支公司：
张萍部、马源部、王莉部、郭正翠部、张新娟区域团队、范开玲区域团队

枣庄中心支公司：
孙彩莲部、齐艳玲部、杨冬梅部、田辉区域团队、戴冉冉区域团队

菏泽中心支公司：韩洁部、李枫部、庄红梅部

莱芜中心支公司：高飞部

滨州中心支公司：刘爱静部、姚凤霞部、刘妮部

(排名不分先后)

金融发力，乡村振兴“牛”起来

邮储银行山东省分行助力中国第一“牛”县，打造乡村振兴齐鲁样板

主动对接企业资金需求， 开通绿色通道快速放款

走进阳信亿利源清真肉类有限公司的办公楼，一幅幅展现公司发展的照片便映入眼帘：从村子里的一个小冷藏厂，到2018年的20万吨牛肉配送冷链物流项目，再到“互联网+肉牛业”全产业链项目……

公司董事长杨振刚介绍，阳信亿利源清真肉类有限公司是一家以肉牛产业为主的省级农业产业化重点龙头企业，国家牛肉加工技术研发专业中心、省级企业技术中心、省级工程实验室，是全国民族特需商品定点生产企业，国家科技部“科技富民强县专项计划”实施单位，第一批进入国家物联网农业科技园区的示范企业，中国十佳企业牛肉品牌。公司正逐渐发展成为集优质牧草种植、高档牛肉育肥、牛肉及牛副产品深加工、“互联网+”等为一体的肉牛产业化示范企业。

即便是这样一家当地龙头企业，面对疫情的冲击也受到不小的影响。从往常来看，每年正月初八开工以后都是销售旺季，但今年却面临企业下游销售群体饭店超市等无法正常营业，导致客户销售额大幅下滑，资金周转产生困难的情况。

就在企业犯愁之际，邮储银行山东省滨州市分行积极贯彻落实省委省政府金融辅导员驻企业政策，以“百行进万企”活动为契机，扎实开展走访，第一时间了解到企业流动资金紧张的困难，与客户达成了信用贷款意向。

“这个企业属于疫情防控相关的食品行业，我们为其开通了绿色审批通道，争取用最短时间完成贷款发放。”邮储银行

300米长的高标准车间如同一个巨型魔盒，一头肉牛从东门缓缓走入，经过一道道处理工序，西门开出的冷链物流车已满载多元化的牛肉产品驶向全国各地。5月29日，齐鲁晚报·齐鲁壹点记者在山东省阳信亿利源清真肉类有限公司感受到了畜牧产业化的高效。在滨州阳信县打造中国第一“牛”县的背后，以邮储银行山东省分行为代表的银行机构做出了同样高效的金融支持。

阳信县支行客户经理介绍，从对接支持到审批发放，均指派专人负责，通过前后台部门协同配合，仅用3天时间便为企业办理了授信放款1000万元，成功缓解了企业流动资金的周转问题。

由于这笔贷款属于信用贷款，不需要企业在抵押担保上费心，而且利率优惠，给企业未来的发展留足了后劲。结合当前国家政策，在新常态的社会化发展要求和供给侧改革的引领下，亿利源制定了“互联网+肉牛业”全产业链工程建设战略规划。杨振刚介绍，“互联网+肉牛业”核心技术，即大数据技术、云计算技术、移动互联及智慧物联网技术等，构建基于“肉牛业大数据+肉牛业电商+肉牛业金融”三维一体的现代肉牛产业生态圈。项目建成后，大数据平台年采集数据涉及肉牛头数120万头以上，记录数达600万条以上，线上牛肉交易量按年递增5-8%成长，通过互联网金融覆盖的肉牛产业相关利益者比例达60%以上。

“1+N”金融服务新模式， 核心企业带动上下游授信

滨州阳信县虽然面积并不大，但打造

中国第一“牛”县的口号很响亮。全县存栏肉牛几十万头，算下来平均不到两人就养一头牛，是著名的全国畜牧百强县。

早在2005年，随着肉牛产业的发展，在杨振刚倡导和主持下，发起成立了以亿利源为首的山东省第一个以发展牛业为主的民间合作组织——阳信鲁北肉牛产销专业合作社。在亿利源公司的带动下，农民改变了传统的互繁互养的养殖模式，开始规模化养殖，发展带动规模以上肉牛养殖企业130家，肉牛产业蓬勃发展。

尽管阳信的养殖大户们在行业里从事了多年，但在今年却第一次碰到所养肉牛卖不动的问题。自从疫情发生之后，饭馆歇业，肉类和皮革加工厂复工延迟，物流运输受阻，有些养殖场内几百头肉牛一下子断了销路。牛卖不动了，可养殖场还得继续维持，场地租金加上饲料，平均下来一天就得几千块的开销。

相比龙头企业，对于这样的养殖户来说，由于抵押担保上的要求，以往获得贷款的资金成本并不低。眼瞅着资金链就要跟不上，邮储银行山东省滨州市分行创新4个“1+N”工作机制，推出涉农核心企业产业链贷款业务，打造“涉农龙头企业+上下游养殖户(经销商)”“企业+农民专业合作社+农户”等“1+N”金融服务新模

式，为其上下游养殖户放款15户共1500万元，打通三农融资痛点、堵点和难点，助力乡村振兴。

邮储银行山东省分行与山东省农业担保公司的搭建了平台合作，在这种供应链金融的创新模式之下，处于产业链上游的养殖户不仅承接了龙头企业的良好信用，还享受了山东省农业担保的优惠政策，平均每户获得的100万元贷款都是信用贷款，大大降低了养殖户的融资成本。

有了金融机构在资金上的大力支持，目前阳信肉牛产业呈现出明显优势。全县肉牛品种以渤海黑牛、鲁西黄牛、利鲁牛、西鲁牛居多，肉牛品种均属肉牛行业优良品种，肉牛质量好、价格高、饲养利润空间大，饲养一头普通育肥牛年利润约3000-3500元，育肥一头A5级渤海黑牛年利润约10万-14万元。截至2019年底，全县肉牛存栏20余万头，带动肉牛养殖、屠宰加工、运销、餐饮等7万人就业，畜牧业总产值达523亿元，中国第一“牛”县的名号也越叫越响。

据了解，邮储银行山东省分行坚守服务“三农”的发展定位，发挥自身优势，积极做好助力全面建成小康社会和打赢脱贫攻坚战收官工作，全力支持乡村振兴战略，抓住机遇，做大做强做优三农金融业务。推广服务“三农”的“三专三全”模式，即：专项政策引导支撑、专业机构提供服务、专门模式支持发展；全要素创新信贷产品、全流程优化作业模式、全方位培养人才队伍。1300余人的专业化三农客户经理队伍，解决了金融服务送乡村“最后一公里”的问题。截至4月末，涉农贷款余额989亿元，增长42亿元。

(张昀)