

## “小岛,我们来啦!”

# 建行舟山嵊泗支行助力打造海岛共富“金名片”

□通讯员 胡海娜

向海而生、向海图强,海洋资源是浙江省舟山市的独特优势。去年,市政府发布了“小岛你好”海岛共富行动计划,目标是通过3年行动,打造多个生态优美、各具特色、令人向往的美丽海岛,成为浙江省高质量发展建设共同富裕示范区的“金名片”。

建行舟山嵊泗支行胸怀大局、立足本业,以高质量发展建设共同富裕示范区为目标,积极践行乡村振兴战略,把当地海岛发展政策与浙江省分行创新推出的乡村振兴贷款“共富贷”有机结合,大力拓宽产品覆盖面,有效支持了当地“一

条鱼”产业发展。

“小江,我最近计划要收购一批海鲜,资金缺口大概300万元,建行有什么贷款产品可以申请吗?”海鲜经营户王先生致电一直保持联系的建行网点客户经理。

嵊泗以其独特的海岛资源,以“生态立县、以港兴县、以旅活县、以渔稳县”总战略,孕育发展了一大批渔农业产业链上的经营户。

随着各类应季海产上市,此类经营户在全年各时段收购原材料、购买器具或者囤货都需要大量的周转资金。但此类经营户通常拥有的船舶不属于银行押品范围,其他所能提供的房产等押品价值有限,信用类贷款额度又太低,均无法满足

日常生产经营需求,于是这类经营户的信贷投放困境迟迟无法突破。

“王老板,我们的‘共富贷’是专门针对县域发展及农户生产经营的贷款产品,正好适合您!虽然额度上可能有点难度,别担心,我们会认真想办法,尽快给您答复。”建行舟山嵊泗支行客户经理说。

信用、抵押行不通,那就打通担保路径。

该行以市政府“小岛你好”行动政策为基础,主动联系市融资担保公司,经过多次高层联动和业务探讨,与市融资担保公司最终达成合作协议,为符合条件的“共富贷”贷款对象提供担保,额度最高可达500万元,并且给予担保费率五折

优惠。

“王老板,额度的问题解决了,我们后续马上跟进业务申报!”这一次,客户经理带来了好消息。

随着300万元顺利放款,该行“共富贷”的投放瓶颈顺利突破。截至3月10日,建行舟山嵊泗支行个人乡村振兴贷款新增1355万元,占支行个人普惠贷款的60.67%,相较年初增速达到300%,在当地建立了良好的口碑和影响力。

“相信建行不会错,我今年的海产经营肯定还能更上一个台阶!”建行舟山嵊泗支行以政策为风、产品为帆,把“海岛共富”这艘大船逐渐开出了浅滩,驶向大海。



## 金融为民守初心 太保服务在行动

□通讯员 陆秋冕

近日,中国太保紧紧围绕“共筑诚信消费环境 提振金融消费信心”主题,线上线下齐头并进、聚焦“一老一少一新”等重点人群开展了消费者权益保护教育宣传周活动。太保产险舟山中支“太保服务官”来到宣传一线,多渠道多

形式普及金融保险知识,倾听客户声音,紧抓服务升级。

该公司还主动积极对接网格化社区,做好消费者权益保护宣教工作;组织员工进社区、进公园,开展金融宣教活动。针对老年群体,还特别向社区发放“专享服务卡”,介绍、提供专项服务内容。

## 拓展“首贷” 打通融资“最先一公里”

□通讯员 陈文光

“以前从没有过在银行贷款过,没想到现在通过手机操作直接就能申请,足不出户解决了我们的贷款难题。”新城某商贸公司法定代表人陈先生道。

一段时间以来,融资难问题阻碍了小微企业发展,而融资难集中体现在“首贷”难。所谓“首贷”是指无贷款记录的企业首次从银行业金融机构获得贷款,解决小微企业首次获贷难题是打通小微企业融资难的“最先一公里”。

近年来,工商银行舟山分行结合“百行进万企”“工银普惠行”“规

上企业大走访”“经营商户大走访”等活动,加强对工业园区、专业市场、发达乡镇等小微客户密集区域的走访营销,宣传小微企业信贷政策,设计对接企业服务方案,帮助企业解决生产经营过程中遇到的融资困难,适配线下特色融资产品和e抵快贷、e企快贷等线上精品产品,做好小微企业“首贷户”拓展和融资对接工作。2021年、2022年拓展小微企业“首贷户”分别为54户和72户。

该行加强与政策性融资担保机构的业务合作,拓宽融资渠道,扩大对有融资需求但缺乏抵押物的小微企业“首贷户”覆盖面,缓解

小微企业的融资难题;运用无还本续贷、减费让利等惠企政策,以及供应链融资产品和“渔业贷”“民宿贷”特色产品吸引“首贷户”,提升小微企业的融资可得性和普惠金融的服务效能。

围绕完善担保方式、降低融资成本、减轻还贷压力等维度,提升小微客户融资服务能力,工行舟山分行运用大数据及互联网技术,加大“经营快贷”营销推介力度,提升信用贷款覆盖面;创新网络循环贷款,推广个人“e抵快贷”,线上评估,线上审批,手续便捷、随借随还,减轻小微客户还贷压力。

该行在分行审查审批部门配备

小微业务审查人员,优化小微信贷业务流程,设计标准化的小微企业调查报告模板,促进小微业务发展的专业化、标准化和高效化;在支行设立小微分中心,转授小微企业最高1000万元和个人经营性贷款最高300万元的业务审批权限,加快小微企业首贷客户的审批速度。

下一步,工行舟山分行将加强“银政”“银担”“银保”合作,细化完善“首贷户”拓户营销机制,加大“首贷户”正向考核激励,在保证贷款质量同时缓解小微企业融资难题,形成“敢贷、愿贷、会贷、能贷”的氛围,进一步激发小微企业发展的内生动力和活力。

## 金融知识进村 “袋”来好心情

□通讯员 张燕茹

春风有信,花开有期。近期,民泰银行白泉支行与河东社区联合为当地居民送上了金融知识宣传普及活动。本次活动参与学生数量超300人,校方还将宣讲视频全程录制,后续将让更多学生进行学习。

互动提升了居民参与度。“你们这个活动搞得蛮好的,将金融知识普及与娱乐活动相结合,既给我们带来欢乐,还学到了知识。”社区居民王阿姨说。

“在后续的工作中我将继续为促进本地经济高质量发展、提升居民金融获得感不断努力。”民泰银行舟山白泉支行相关负责人说。

## 誓夺“开门红” 建设“新浦发”

□通讯员 黄飞飞

一年春作始,万物竞争先。近日,浦发银行舟山分行开展了“踏青迎春,誓夺开门红,建设新浦发”党工团主题活动,提高员工队伍凝聚力与士气。

该行业务经理着重对防范电信网络诈骗、保护个人金融信息和存款安全等内容进行普及、讲解,并通过有奖问答和现场

刻印入心中。活动现场,泰隆银行还通过发放金融知识宣传材料等形式,开展了多层面、多角度的宣传普及活动。本次活动参与学生数量超300人,校方还将宣讲视频全程录制,后续将让更多学生进行学习。

廉洁为“荣”的价值取向,接受润物细无声的清廉教育。之后又来到杭州湾湿地公园,感受春日美好。“本次党工团活动让干部员工在春日里放松身心的同时,激发干事创业热情,提振勇攀高峰、誓夺‘开门红’、建设‘新浦发’的精神。并通过红色清廉文化之旅,将党史教育和清廉文化相融合,进一步引导党员干部坚定理想信念。”浦发银行舟山分行相关负责人说。

## “超级加倍II” 好彩连连

□通讯员 舟体文

即开型体育彩票顶呱刮,以其即买、即开、即兑的特点,为购彩者带来无限幸运与惊喜,深受购彩者喜爱,同时也为公益事业作出了巨大贡献。在喜迎顶呱刮上市15周年之际,3月20日至4月16日期间,顶呱刮新票“超级加倍II”携惊喜好礼火热来袭。

本次“超级加倍II”共有四款面值,分别为5元、10元、20元、50元。其中,面值5元的票面,最高奖金20万元,共有8次中奖机会;面值10元的票面,最高奖金50万元,共有10次中奖机会;面值20元的票面,最高奖金100万元,共有20次中奖机会;面值50元的票面,最高奖金100万元,共有34次中奖机会。

不仅有新票上市惊喜,3月20日至4月16日期间,作为体彩顶呱刮“X”系列化产品品牌之一,“超级加倍II”携多款面值,以产品差异化定位,激活新春旺季市场,给购彩者带来多重翻倍惊喜好礼。



### 普及金融知识 提高金融素养

## 金融知识进校园 护航青春促成长

□通讯员 颜格

为培养青少年树立正确的金融消费观、价值观、金钱观,提高金融风险防范意识与反诈能力,近期,泰隆银行舟山分行走进舟山职业技术学校开展“金融知识进校园”活动。

结合学生群体社会经验缺乏、反诈意识薄弱这一特性,本次公益宣传活动主要以“防范电信网络诈骗”为主题,将金融知识编制成内容活泼、图文并茂的宣教材料,工作人员通过PPT与“被诈骗受害人自述”视频有机结合的形式,生动介绍了几种常见的电信诈骗类型以及防电信诈骗“十守则”,并教导同学们诚信做人、信守承诺。在互动问答送“小救润”环节,同学们踊跃举手发言,现场氛围活跃,不知不觉中已将金融知识深

## 三月春风暖 争做追“锋”人

□通讯员 陆怡

近期,杭州银行沈家门新街社区支行联合西大社区一起举办“春风三月学雷锋,志愿服务我先行”主题活动,弘扬奉献、友爱、互助、进步的志愿精神。

活动当天,西大社区居民积极参加学雷锋活动,过程中,杭州银行沈家门新街社区支行为西大社区居民宣传金融知识、人民币防伪知识、存款保险条例以及提供理财咨询,并回答了西大社区居民的金融疑问,引导居民树立正确金融观。同时对新型电信网络诈骗手法、危害、防范措施进行宣传,发放反假币、防诈骗宣传材料,与西大社区居民面对面交流,解决各类防诈骗疑惑,提高西大社区居民防诈骗意识。

## 推进立体化反诈宣传 守好群众“钱袋子”

□通讯员 王琪儿

民生银行舟山分行下辖三家机构均以网点为单位设立宣传阵地,利用海报、宣传折页和LED屏等宣传普及出租出借、非法买卖银行卡账户责任及危害的相关知识。同时向网点客户发放反诈提醒,不仅提醒广大群众出租出借、买卖银行卡账户责任及危害,也提醒广大群众防范电信网络诈骗,通过通俗易懂的宣传标语,在潜移默化中提升市民的自我防范意识。

活动期间,民生银行舟山分行营业部、定海支行和普陀小微支行分别走进舟山财富大酒店有限公司、禹顺生态建设有限公司和东港街道兴善社区开展防范电信网络诈骗宣传教育。在社区、企业张贴横幅和海报,发放防诈骗宣传折页,向现场人员讲解电信网络诈骗的各种手段,以及识别和防范诈骗的方法,提醒大家做到“不贪、不信、不转账”。

活动期内组织部员工通过SA系统向客户发送关于出租出借、买卖银行卡账户责任及危害的短信。据统计,此次宣传活动受众人数505人次。今后,民生银行舟山分行将继续做好反诈常态化宣传工作,持续加强提升社会大众反诈拒赌意识和风险防范能力,为保护人民群众金融财产的安全,创建和谐平安的金融生态环境继续努力。

## 国寿寿险:小微创新激发运营服务新活力

□通讯员 郭授

随着金融机构数字化转型日趋深入,业务升级成功与否体现为客户是否对体验升级有所得。中国人寿保险股份有限公司(以下简称“中国人寿寿险公司”)为进一步激发公司上下创新活力,搭建了“小微创新”平台。仅2020-2022三年间,千余名主创人员实施近230项流程优化创新项目,有效解决客户急难愁盼和基层痛点难点问题。

微创新奖”,并实现优秀项目次年应推尽推,让更多客户、更多基层员工真切地享受到“创新红利”。该公司基层员工以科技为手段,做“加、减、乘、除”法,涌现出一大批创新项目。

流程环节做“减法”,精简操作让客户更“省力”。浙江省65岁的张先生,前些天张先生去公园散步不小心摔倒被紧急送往医院治疗。出院后没多久就收到了中国人寿的理赔金,张先生对中国人寿如此快速的理赔很满意。原来是浙江分公司运营管理中心牵头优化理赔直付流程,实现医院数据与公司系统的对接,实现保险金的快

速理赔和给付。

服务场景做“加法”,提升附加值思维让客户办事更“省事”。福建省客户张先生的爱人因病入院,他记得投保通知短信里提到符合享受保单垫付等服务的条件,随即线上申请。仅2天时间,5万元垫付款就到账了,及时缓解了家庭经济压力。

科技赋能做“乘法”,智慧服务让客户更“省时”。深圳市分公司企业客户在合作过程中,无需等待多日即可接收到报价方案。这是深圳市分公司科技部、团体业务部联合优化团单报价流程,整合大量既往承保、服务等资料,借助大数据等智能技术,实现了从人工定价到智

能化定价模式的转变,大大缩短了企业客户等待时长。

客户痛点做“除法”,高效响应让客户更“省心”。广东省分公司理赔保险金支付流程优化项目,通过优化移动端报案银行卡录入及控制功能、付费不成功自动触发提醒销售人员等具体举措,结案支付时效比优化前缩短41%,有效提高理赔支付效率。该项目荣获中国质量创新与质量改进成果发表交流活动专业级奖项。



|                         |                        |
|-------------------------|------------------------|
| 民泰银行舟山分行(0580-2269262)  |                        |
| 产品名称:                   | 益民理财·“民泰卓远”一个月定开理财计划2号 |
| 理财期限:                   | 38天                    |
| 认购期:                    | 2023.3.21-2023.3.27    |
| 业绩比较基准:                 | 2.7%-3.2%              |
| 购买起点:                   | 10000元                 |
| 华夏银行舟山分行(0580-8258628)  |                        |
| 产品名称:                   | 华夏理财固收债封闭式45号98天B      |
| 周期:                     | 98天                    |
| 认购期:                    | 2023.3.23-2023.4.3     |
| 业绩比较基准:                 | 2.75%-2.85%(风险等级:PR2)  |
| 认购起点:                   | 1元                     |
| 更多信用卡优惠信息请看“93金融圈”微信公众号 |                        |