

# 打造“一支一品” 争当服务高质量发展“先行官” 人保财险舟山市分公司持续深化服务人民内涵

□通讯员 王琦

“将一个基层党支部打造成一个特色品牌，一年坚持一个动作并取得一定成效”。这是人保财险舟山市分公司党委将“人民保险、服务人民”的初心使命形成考核机制，在精进业务的同时，通过多种公益活动践行人民保险政治性、人民性、专业性的举措。

今年，该公司党委开展了“一支一品、一年一进”基层党支部品牌建设主题活动，激发了基层党支部活力，纵深推进“卓越保险战略”。

**深化品牌力**  
**打造“一支一品”特色支部**  
2022年6月，人保财险舟山市分公司党委统一部署“一支一品、

一年一进”基层党支部建设主题活动。全市6个党支部分别打造“活力机关，服务发展”“结对共建促发展，保障有力做贡献”“百舸争流，人保领航”“红心耀政企，服务进岛镇”“岱上初心，牢记使命”“新担当，新作为”特色品牌，并通过贯彻落实《党员教育培训积分考核办法（试行）》，树立“正向激励和反向惩处”导向。以集体学习“第一议题”、打卡“寻红色记忆”、党员志愿者送保险培训服务、户外素质拓展、观看爱国电影、手写心得、徒步毅行等，积极构建“多元化、科学化、常态化”的新型党员教育机制，以“党建+N”打造立体党建。

在党建引领下，人保财险舟山市分公司用“红色力量”，在“轩岚诺”“梅花”带来的狂风暴雨中筑起

一道道“红色屏障”。该公司“东海”党员突击队率先垂范，普通员工众志成城，与风雨“较劲赛跑”，全天候在岗在位，全力投入防台抗灾，最大程度降低群众损失。

### 携手共富路 联学共建赋能“乡村振兴”

目前，人保财险舟山市分公司下属各区县支公司党支部分别与普陀区展茅街道沙井村干施香、白泉镇柯梅村、嵊泗县菜园镇小关岙村等驻地乡村党支部结对子、一帮一，建立联学共建机制，助力乡村振兴工作。通过签订党建结对协议、召开座谈会、党建回访、保险志愿服务，逐步推动基层党建从内循环到联动化，努力构建优势互补、共同提高的党建工作新格局，为舟

山加强乡村振兴、推动海岛共同富裕持续注入保险服务动能。

同时，各党支部持续深化“温暖工程2.0”，以“党建+保险+服务”模式落实精准扶贫政策，开展扶贫救助保险、老年人、残疾人意外保险等，将惠民民生保险落到实处；积极组织青年员工参与疫情防控和慰问一线服务人员等志愿服务工作，为抗疫工作贡献自己的力量，充分发挥先锋模范作用；成立党员志愿者专项服务小组，协助政府“方舟”医疗队伍开启下岛行动计划，为医疗小组和岛上群众提供强有力的金融保险服务，助力实现海岛共同富裕；扎实推进“护苗行动”，召开贫困生、单亲学生座谈会，鼓励学生努力学习树立人生理想，将“我为群众办实事”落到实处。



## 抗击疫情 民泰同行

□通讯员 叶凤

近日，民泰银行舟山朱家尖支行在营业网点内，向来办理业务的市民在宣传防疫小知识的同时免费发放防疫礼包。

口罩都破损了还在戴，所以我们就及时送上防疫礼包和柠檬水，叮嘱他们在特殊时期要做好防护，并警惕以健康码、核酸证明为内容的新骗局。”该行网点相关负责人说。

“我们发现附近有的环卫工人

## 提升汇率避险金融服务 助力企业“走出去”

□通讯员 陈文光

12月中旬，工商银行舟山分行成功为某企业办理了金额为5000万元的超短期人民币利率互换业务，实现了该业务在行内的“零”突破。有效满足企业利率避险需求的同时，拓宽了利率风险管理创新产品的应用领域。

人民币利率互换业务是指交易双方约定在未来的一定期限内，根据约定数量的人民币本金交换现金流的行为。其中一方的现金流

根据浮动利率计算，另一方的现金流根据固定利率计算。

工行舟山分行以产品为导向挖掘潜在客户，一方面为企业分析利率走势和超短期人民币利率互换业务结构灵活、成本较低等优势，另一方面与省分行专业部门沟通梳理业务办理流程，仅用了3个工作日就完成了企业确认叙做、询价到成功交易全过程。

今年，汇率市场风险剧增，汇率快速波动成为常态化。在此背景下，汇率避险便成为进出口企业的

首要目标。工行舟山分行及时梳理重点企业名单，宣传汇率风险中性理念，根据客户交易偏好筛选汇率避险产品，多维度满足客户金融需求。“一对一”提供金融市场数据、外汇市场资讯和专属报价服务，帮助企业锁定成本、抵御汇率风险提供业务支持。并且客户通过电子交易平台、网上银行、单一窗口等线上渠道，即可达成交易。

此外，工行舟山分行将远期结售汇业务作为国际业务发展的重点之一，协助企业建立汇率风险管

理机制。继今年8月初成功落地5100万欧元远期结售汇业务后，11月中旬又为某重点客户办理2亿美元的远期结售汇业务。

远期结售汇业务是指客户与银行签订远期结售汇协议，约定未来结汇或售汇的外币币种、金额、期限及汇率，到期时按照协议币种、金额、汇率办理的结售汇业务。对于未来一段时间有收付外汇业务的企业来说可以起到防范汇率风险，货币保值的作用。

## 弘扬宪法精神 增强法制观念

□通讯员 夏洁琼

本月，绍兴银行舟山分行开展了宪法宣传周系列活动，营造全民学法、懂法、守法、护法的良好氛围，并收到了良好的宣传效应和社会效果。

在活动开展前，该行组织干部职工进行培训学习，进一步强化对宪法精神和宪法基本知识的了解和掌握，调动大家学法、用法、守法的积极性。

活动中，该行充分以营业厅为

“据点”，在LED显示屏与厅堂电视上循环播放宣传标语，工作人员在营业厅门口及业务等候区向市民宣传法律知识。

同时，绍兴银行舟山分行还通过微信等新媒体，多渠道开展“学习宣传贯彻党的二十大精神”为主题的宣传活动，普及宪法知识、为社会公众学习宪法知识提供渠道和便利，努力营造法治金融生态文明。

## 发挥应收账款融资优势 送金融“东风”入企

□通讯员 张晨

“感谢建行，为我们企业发展送来东风，我们现在更有底气拓展业务了。”近日，建行舟山普陀支行成功为浙江某机械集团股份有限公司办理了企业应收账款融资。

浙江某机械集团股份有限公司是我市知名制造业企业，是中国模具工业协会认定的AAA级信用企业。“这几年同行业之间的竞争越

来越激烈，随着政策调整，我们企业也想争取更大的市场。但银行传统的流贷业务已经满足不了我们企业的发展了。”该企业负责人说。

在深入了解企业经营状况后，建行舟山普陀支行迅速展开讨论，详细分析该企业的经营模式。了解到企业经过多年经营，合作的原材料供应商较多，且基本分布在本市与上海、江苏等长三角地区后，确定以应收账款作为质押的供应链

融资与企业的资金需求十分契合。

该行以企业为核心，对供应链的上游供应商进行全面梳理，优先筛选出交易金额大、笔数多的进行逐户对接。“一开始并不顺利，上游供应商有的对供应链融资业务不理解，有的没有建行结算账户，还有的不熟悉应收账款融资服务平台流程，多家供应商都抱有抵触情绪。”建行舟山普陀支行相关业务负责人说，在遭到数家供应商拒绝后，他们

调整策略，联动上游供应商当地的人民银行，实地走访，详细阐述应收账款融资能够有效降低供应商企业融资门槛，并能加强整个供应链中企业的资金流动性等优点，同时由客户经理一对一指导供应商进行业务操作。在不懈努力下，最终成功落地三家上游供应商。截至目前，该行以3.6%年化利率为该集团办理了3笔应收账款融资业务，累计金额超300万元。



### 金融知识进网格

□通讯员 张煜皓

上周，温州银行舟山新城小微支行走进南金社区开展金融知识宣传活动。

该行工作人员向网格内商户发放人民币知识宣传材料，不少商户还积极配合签订了不拒收人民币现金承诺书。

同时，该行工作人员还为社区居民宣讲了本月正式实施的《反电信网络诈骗法》，进一步增强群众识骗防骗意识。

## 国寿十年理赔直付累计超2040万人次 赔付金额近136亿元

□通讯员 郭授

近年来，互联网、大数据、云计算、人工智能、区块链、5G网络等数字技术加速创新，数字化转型的成效体现了保险公司的核心竞争力。中国人寿保险公司拥抱科技、主动服务，搭建多样化理赔申请渠道，让服务更便捷，让客户更省心。客户可以通过中国人寿APP、官方微信公众号、官方网站、95519联络中心、销售人员、销售网点、柜面等渠道申请理赔，实现服务“随时随地、唾手可得”。

制，客户可以自主完成理赔全部操作，简化繁琐流程，大大缩短等待时间。借助科技赋能进一步提升客户理赔服务体验，使客户足不出户，动动手指即可完成理赔申请，极大地提升了客户的体验感与满意度。截至10月底，2022年中国人寿保险公司为超过1000万人次的客户提供全流程智能理赔服务，智能化作业占比约70%，小额案件理赔时效0.18天。

2016年起，中国人寿保险公司聚焦“医疗+保险+互联网”场景，通过社保、医院和第三方数据直联，全面推广理赔直付服务，实现客户远程智能识别、医疗信息线上流

转，通过智能化作业远程快速理赔并支付。截至2022年10月，中国人寿保险公司理赔直付服务已累计服务客户2040余万人次，赔付金额近136亿元。

重大疾病一日赔、随时随地掌上赔、销售人员代服务、理赔直付便捷赔、突发事件特快赔、特殊客户上门赔……2019年，中国人寿保险公司开启理赔服务品牌化的运营之路，通过理赔核心服务从无到有打造“快捷、温暖”的理赔服务品牌，使“好服务”成为客户对中国人寿品牌的直观评价。

十年间，中国人寿保险公司不断精进理赔业务，提升理赔服务水

平，理赔规模不断跃升。从2012年至2021年，累计理赔总件数达1.33亿件，理赔总金额达3934.6亿元，位居行业首位。2021年理赔案件量相较于2012年增加182%，理赔总金额增加170%。其中健康险的增长最为迅速，理赔案件量增加196%，理赔金额增加363%。2022年理赔时效较2012年提速82%，通过“快捷、温暖”的理赔服务为人民群众的美好生活保驾护航。



相知多年 值得托付

## 提升服务能力 让“霉币”重生

□通讯员 夏舰彬

近日，一位神情焦急的客户走进了中信银行某地网点，随身背包里散发出刺鼻的异味。原来该客户因家中暖气漏水造成其存放的一万余元现金被水浸泡，现金出现严重粘连霉变。

客户焦急又无奈：“这包‘残废’的钱你们还认吗？”银行员工立即安抚客户的心情，爽快地接下这个活儿。工作人员一张一张剥离霉币，一点一点去除异物，一片一片拼接还原，对现金真伪、兑换标准逐一进行确认，同时向客户讲解残缺污损人民币兑换、鉴定常识，最终为客户进行全部兑换，共计11550元，尽最大努力避免了客户的损失。客户感慨：“霉币在中信银行‘重生’了！”

近年来，中信银行积极践行“我为群众办实事”，开展“金融服务进社区”“金融惠民，现金先行”等专项行动，致力于做“行走的金融

百科全书”，为百姓实实在在纾困解难。在现金服务上，中信银行为老年人及重点用现单位提供了绿色通道、硬币及残损币兑换预约、上门收款等特色服务，2022年共办理硬币及残损币兑换业务1522.89万元、小券别调剂业务2049.87万元。

中信银行还对4000余现金从业人员开展了集中培训，开展整治拒收人民币、反假货币、爱护人民币等主题行动。以网点为阵地，进企业、进社区、进乡村、进校园，加大对社会公众的现金知识宣传。累计组织开展线上宣传4700余次，线下实地宣传活动2000余场，发放宣传物料约25万份，覆盖80余万人。

另外，中信银行还应用数字化手段推出大额现金二维码快速取现模式，实现业务办理效率和客户体验的大幅提升。以支取一百万元现金为例，办理时长从50分钟缩短至6分钟。

## 理财速递

理财非存款，产品有风险，投资需谨慎 93金融圈

民泰银行舟山分行(0580-2269262)	
产品名称:	“佳合”理财计划29号圣诞节特别版(可转让)
理财期限:	728天
认购期:	2022.12.23-2022.12.28
业绩比较基准:	3.95%-4.25%
购买起点:	10000元

华夏银行舟山分行(0580-8258628)	
产品名称:	华夏理财固收增强最短持有180天A款
周期:	最短持有180天
认购期:	每个工作日(9:00-15:30)
业绩比较基准:	3.10%-3.90%(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