

逆势而上尤可为 建行舟山分行普惠贷款“开门红”新增3亿元

□通讯员 胡海娜 唐韵旻

开门红伊始，建行舟山分行普惠金融部门早早进入了“战时状态”。今年1月以来，全省普惠业务拓展面临形势严峻、新增乏力的局面，该行面对普惠贷款暂时处于四行末位的现状，不惧压力、迎难而上，集全行之力逆势突围。截至3月末，建行普惠贷款新增3亿元。

上下齐心 “1”条线

小微企业是市场主体中的重要组成部分，对繁荣市场、促进就业、推动经济发展等各方面都起着重要作用。如何调动基层行员工“做普惠”的工作积极性，充分发挥分行“普惠金融”战略优势，是今年普惠业务“开门”拓展的切入点。该行

行长及分管行长高度重视、亲自督战，每会必谈普惠、每谈必问普惠。

该行结合实际情况，尤其在业务现状、产品结构、日常营销等关键环节深入分析研究、通盘谋划，制定开门红考核办法，并给合理的买单激励。普惠部主要负责人带领部门业务骨干成立工作专班，对全市七个支行进行逐一走访调研，组织召开普惠金融业务推进会并召开开门红考核方案宣讲和传导。在普惠部的牵头带动下，全行上下迅速形成统一意识，普惠力量逐渐拧成一股劲头，贯穿全行。

公私联动 “2”手抓

“将视角着眼于小型个体工商户，个人普惠仍有许多潜力可挖！”对标舟山其他国有大行普惠业务

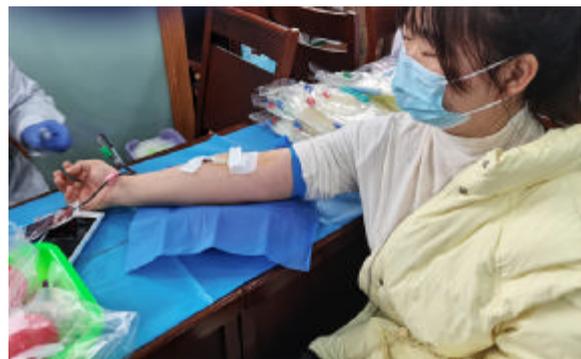
推进情况，建行舟山分行个人普惠业务态势疲软，与其他大行有着明显的差距。为补足短板，助力大普惠健康、可持续发展，该行转变思路，在驾驭好对公普惠这艘大船的同时，也为个人普惠这叶小舟扬起了风帆。

开门红期间，建行舟山分行共整理下发4期普惠金融开门红产品指引。从产品梳理、政策解读、组合运用等多维度对下传达普惠业务产品运用方法及政策，进一步总结分行“共富贷”产品流程和细节。特别结合了舟山“小岛你好”海岛共富行动计划，因地制宜为嵊泗支行等海岛支行的普惠产品赋予海岛产业链内涵，对普惠贷款产品覆盖面提供了有力的补充和延伸。

普惠花开 “3”连好

“王总，根据您当前的业务发展情况，建议您办理我行‘税易贷’产品，办理流程方便快捷，不出意外，今天申请当天就有额度！”在各网点大堂，经常可以听闻客户经理推介产品。根据客户意向针对性的宣传，使得建行舟山分行的普惠贷款真正走入小微企业，也走进了小微企业业主的心中。

连续3个月的良好态势和当地国有大行的占比数据，凝结了建行舟山分行普惠条线的努力和汗水。该行普惠业务以“办理快、额度高、服务好”在广大小微企业中打响了“金字招牌”，也让“普惠之花”竞相开放。



热血接力 为爱传递

□通讯员 过苾晔

为弘扬新时代志愿服务精神，展现人保人良好的社会形象和社会责任感，近日，人保财险岱山支公司积极响应号召，组织职工参加无偿献血活动，用实际行动传递大

爱，用热血为生命接力。

该公司员工来到指定采血点，在工作人员和志愿者引导下，有序填表登记、血压测量、血液化验、血液采集，为爱挽起衣袖，贡献一“臂”之力。

工行舟山分行“浙担快贷”开辟助企纾困新通道

□通讯员 陈文光

“之前因为没有抵押物，融资遇到了困难，多亏了工行这款创新产品，缓解了企业工程垫资紧张的困境。”今年3月30日，我市某建设有限公司获得了工商银行舟山嵊泗支行发放的全省工行系统首笔“浙担快贷”800万元。

该建设公司是一家从事建筑工程、市政公用工程、公路工程等业务，年工程接单量稳定在亿元以上，在当地建筑行业中排名靠前的优质企业。

工行嵊泗支行在走访企业中，

得知该企业流动资金周转有一定困难，且无抵押物后，根据工行浙江省分行与省融资担保公司签订的批量担保业务协议，与分行普惠金融事业部、信贷与投资管理部上下联动、快速推进，银行、企业、担保公司合作，通过“浙担快贷”满足了该建筑公司的融资需求。“无抵押、低利率”的产品特点也得到了企业认可。

小微企业、“三农”、科技创新企业等普遍存在着“轻资产、无抵押、研发久、风险高”的特征，在银行传统的信贷审批体系中，容易被拒之门外。针对这一情况，工行浙

江省分行联合省融资担保集团有限公司创新推出“浙担快贷”，帮助抵押物不足的小微企业融资，解决部分小微企业“融资慢、融资难”问题，开辟金融助企纾困新通道。

今年以来，工行舟山分行把缓解小微企业“融资难、融资贵”问题作为普惠金融的突破口，业务流程改造、融产品创新、担保方式优化相结合，完善普惠金融产品体系，提升小微企业的融资获得感。

该行面向有经营背景且持续稳定还款的住房按揭客户、经营稳定且流水充足的“e抵快贷”客户，推广数字普惠创新产品“抵押余值

贷”，为企业和个人解决无其他抵押物的融资难题提供了融资便利；为在政府采购网站参与政府采购投标活动且中标（成交）的小微企业，提供无抵押、无担保的信用贷款“政采贷”，实现供应商在线申请、银行在线审批及放款，提高了供应商融资成功率；向我市小微外贸企业宣传推广政府性融资担保增信政策，提供汇率风险管理服务，为符合准入条件的客户核定专项授信，解决其办理套业务时需缴纳保证金的痛点，降低套保门槛和成本，使政策红利惠及更多企业，助力稳外贸、稳外资。

助力戴牢“反诈安全帽”

□通讯员 应度诚

为贯彻落实消费者权益保护教育宣传工作精神，面对近期新型电信网络诈骗态势，温州银行舟山分行围绕“金融助力提振消费信心”这一主题，先后走进延佐小学安置房项目工地及浙江广宇建设有限公司，积极组织反诈宣传进建筑工地宣传活动。

该行工作人员介绍了电信诈骗的常见类型，结合身边发生的真实案例讲解电信诈骗的常见手

段、防范技巧以及上当受骗后的补救方法，提醒大家不轻信可疑电话、短信、微信以及刷单做任务有返利等任何转账、汇款要求，遇有不明信息要及时核实真伪，切实提高防范意识，最大限度保障自身财产安全。同时，通过发放宣传资料、反诈手册，帮助安装反诈App、教授使用方法，以及讲解被骗后的应急处理措施等，帮助工友时刻绷紧自己的“钱袋子”，戴牢“反诈安全帽”。

亮身份 树形象 显作用

□通讯员 朱春燕

为贯彻落实党的二十大精神，充分发挥党组织的政治引领作用，党支部的战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，绍兴银行舟山分行党组织开展了“亮身份、树形象、显作用”为主题的党员示范岗活动。

在“党员示范岗”授牌仪式上，该行党支部书记首先强调了党员示范岗的意义和目的，并要求党员规范佩戴党徽，将党员示范岗标牌摆放在工位的醒目位置，亮明党员身份，时刻提醒党员自己

坚守初心使命、坚定理想信念，严守党员标准，坚持知行合一的原则，发挥好党员的先锋模范作用。党员也表示，将更高更严地要求自己，立足本职、不断进取，为群众提供更加优质的金融服务。

此次党员示范岗活动，不仅加强了党员自身荣誉感、责任感和使命感，更重要的是通过党员的示范、带动、辐射作用，提升该行员工队伍的整体水平，进而形成合力共为的良好氛围，激发党组织凝聚力，推动金融服务实体经济贡献绍兴力量。

浇灌“小绿叶” 撑起大产业

□通讯员 王完康

随着气温逐渐回暖，岱山县衢山镇茶场进入了春茶采摘黄金期。放眼望去，一棵棵新芽青翠欲滴，一排排茶树绵延起伏，弥漫着沁人心脾的茶香。茶农挎着篮子，一芽一芽地采摘嫩绿的春茶。这满山青绿也离不开岱山农商银行的金融

“活水”浇灌。“岱山农商银行帮我解决了大难题，关键是随借随还，简直方便又节约成本。”衢山镇洋师傅看到即时到账的5万元贷款说。

洋师傅在衢山渔业耕碗茶场经营多年，经营效益颇丰，一直想扩大种植规模，但没有周转资金。“现在正是明前茶的销售黄金期，

市场需求量大，价格好，但增加加工设备以及人工加工费和管护费面临资金缺口。

正值岱山农商银行开展个体工商户走访活动，了解到他的诉求后，该行客户经理立即整理洋师傅提供的信贷申请相关资料，并开展深入调查为其办理授信事宜。当天，5万元信贷资金及时注入，解决

了洋师傅的燃眉之急。近年来，岱山农商银行不断加大金融服务力度，积极优化营商环境，推出“放心消费贷、首惠贷、惠商贷、富商贷”等特色产品，大力支持茶产业快速发展。截至目前，该行为全县33户茶产业发放贷款金额达1987万元，切实以金融之力托起县茶叶发展和当地百姓的“致富梦”。

燃动亚运海风劲 聚力舟山扬帆起

□通讯员 王琪儿

近日，民生银行舟山分行工会组织全体员工在海湾公园开展主题为“燃动亚运海风劲，聚力舟山扬帆起”的徒步走活动。

该行员工集合后，在领队员的带领下，随着动感的音乐进行了拉伸、开合跳等热身准备。

“出发！”在行领导带领下，大家沿着风景优美的海边步道开始了近四公里的健步走，途中，还吸引了不少周边市民加入。



中国人寿寿险公司荣获2023年度保险业两项大奖

□通讯员 郭授

近日，由中国银行保险报主办的“2023年度中国银行业保险业服务创新优秀案例发布会暨中国银行业保险业服务创新峰会”在京成功举办。此次评选的服务创新优秀案例涵盖消费者权益保护典型案例、客户服务典型案例、年度影响力赔案等五个奖项。

近年来，国家全面推行医疗收费电子票据管理改革，推广运用医疗电子票据。中国人寿寿险公司在实现理赔智能化的基础上，充分结合医疗电子票据的推广，推出医疗电子票据理赔的服务新模式。该服

务模式实现了医疗电子票据数据直连，极大地简化了理赔服务流程，出险支付时效缩短约30%。

从客户角度，医疗电子票据理赔服务使保险理赔更便捷。客户无需换开纸质票据、无需前往保险公司，实现了出险就诊到保险理赔的一站式服务，提升了客户体验。2022年，中国人寿寿险公司为超过120万名客户提供了有速度、有温度的电子票据理赔服务。此次入选的《中国人寿开启医疗电子票据理赔服务新模式》理赔案例，正是中国人寿寿险公司为此120万名客户提供电子票据温暖服务的一个缩影。国之大者，旨在为民。理赔突

发事件的应急处理往往时效要求高、波及群体广、社会影响大，是对保险公司服务能力的重大考验，也是保险行业履行社会责任、充当社会“稳定器”的重要体现。中国人寿寿险公司以多年实践经验为基础，总结出一套以“制度+管理+服务”为核心的高效立体的“突发事件特快赔”服务体系，涵盖理赔突发事件应急处理的高效响应、组织体系、职责分工、服务举措、数据管控，以及与政府相关部门的高效协同和对外服务宣传等相关内容，使中国人寿寿险公司可以迅速、科学、有序地应对突发事件，提供全方位、一站式的整合服务，最大程

度保障客户利益。《突发事件特快赔》以专业服务及时为客户雪中送炭》还原了四川泸定6.8级地震灾害中，中国人寿寿险公司迅速启动重大事件理赔应急预案，主动寻找受灾客户，上门提供理赔服务的真实过程。2022年中国人寿寿险公司主动响应88件突发事件，用实际行动肩负起社会责任，集中力量协助救灾工作，全力保障人民生命安全，展现了保险央企的使命担当。



玩转信用卡

工行信用卡 爱购有优惠

爱购新客礼：即日起至12月31日，成功办理工银银联、visa、万事达及运通信用卡的新客户，消费1笔满5日后即有机会领取特色拉杆箱、空中帐篷吊床、车载冰箱、手持挂烫机、108元微信立减金等精美礼品1件。

盲盒天天拆：即日起至6月30日，工行信用卡已启用客户至“e生活微信小程序”-本地专属-盲盒天天拆页面参与盲盒抽奖活动，每次微信支付选工行信用卡支付0.1元获得2次抽奖机会，每月最多参与4次，最高抽取188元立减金。

爱购加油日：即日起至6月30日每周一10:00-22:00，工行信用卡持卡人绑定支付宝支付，在“易捷加油”APP首页点击石化钱包“充值”按钮进行线上充值，有机会享受满300元随机立减9.9-99元优惠(名额抢购较快)。

爱购消费券：即日起至4月30日，持卡人每月通过“e生活Plus”微信小程序参与活动，每月单笔达标消费次数可对应领取立减金、茶饮小食券或商超购物券，每月最多领取共计20元爱购消费券。

爱购惠消费：即日起至4月30日，持卡人通过“e生活plus”微信小程序参与活动，消费金额达标随机领取微信立减金券包，同一持卡人每月最多获得5次领取机会。

爱购踏青季：即日起至5月31日每周六、日及5月1日-5月3日每天，工行信用卡持卡人绑定支付宝在指定旅行社消费满1000元立减80元，每客户仅限参与一次。

以上活动名额先到先得，以收银时展现为准，抢完即止。具体活动细则可询舟山工行各网点或登陆“e生活plus”微信小程序查看。

交通银行信用卡“最红星期五”等你来

每周五11时，交通银行信用卡用户可登录“买单吧”APP最红专区，抢中石化加油代金券、美食购物代金券优惠，先到先得。详询0580-2662111。

更多信用卡优惠信息请看“93财富圈”微信公众号

93金融圈