

建行云南省分行打造助力乡村振兴新模式

近年来,为推动巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接,全面实施乡村振兴战略,建行云南省分行围绕云南省“十四五”规划和乡村振兴战略,构建云南省分行实施乡村振兴战略的“四梁八柱”,搭建裕农通乡村金融服务平台,开辟一条特色化乡村振兴之路。

“刚开始我只知道建行能存钱,现在村里有了裕农通服务,方便得很。咱如今也跟上时代了。”丘北县普者黑村王老伯一脸自豪地说。建行云南省分行通过真实场景切入百姓实际生活,让农户在生活中感受裕农魅力,通过裕农通衔接农村商户的需求,以金融支持为产业发展赋能,做农户向上成长的及时雨。

建行云南省分行依托裕农通,将金融服务下沉村寨,始终坚持“提覆盖、优结构、强共建”的工作方向,持续做好“村村通、点点活”基础工作,衔接农村商户需求。另外以裕农通为先手棋,满足无机构县域金融需求;通过加强线上平台和服务赋能,围绕云南八大“特色产业”参与数字农业建设,深度融合“大产业、大数据”,打造云岭高原特色农业又一产业集群,引灌金融活水;夯实线下裕农通渠道基础,进一步推动服务重心下沉,紧抓云南省高原特色农业重点产业发展契机,创新推出涉农类信贷,支持“一县一业”发展。同时借助“建行大学”,线上+线下开展金智惠农培训。

邀请云南大学旅游管理学院教授、民宿星级评审专家到文山丘北普者黑村,并联合当地普者黑文旅公司共同策划举办“裕农学堂—心灵归宿”培训。带来新媒体时代下乡村旅游产业规划及发展思路课程,为村民和民宿从业人员解

如何打造美丽乡村、如何打造特色星级民宿、如何面对疫情对旅游业的重创等。课程中,建行工作人员引入住房租赁业务,普惠贷款助力,为民宿老板解决淡季经营问题。

在丽江,邀请云南大学教授赴裕农通乡村全覆盖的华坪县,协同华坪支行共同开展年终业主答谢活动,并带去“新时代下的新经济、新业态、新挑战”课程,为村委、村民、农资商户们带去新金融助力乡村振兴的发展思路,并进一步完善打造定制化的“裕农学堂”现代金融主题“金智惠民”系列项目。

建行云南省分行借助金融科技优势,为挂钩帮扶点——昭通盐津县落雁乡落雁村,提升当地乡风文明搭建了“乡村通”小程序作为“破题之钥”,用“积分银行”的方式,量化村民美德善行,村民可将积分兑换为日常生活用品,大大提高了村民自觉性。

成功举办丰收节、春耕节等活动,让裕农通与业主生活同频共振。截至目前,裕农通注册服务点达13143家,覆盖全省10940个行政村,全省乡村覆盖率达80.39%。通过建行云南省分行躬身服务精耕细作,裕农通已成为该行服务无机构县域的重要抓手。

建行云南省分行以数字化不断赋能农户生活,聚焦农民富,积极推广和扩大裕农通等业务范围,不断巩固脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接;聚焦内在美,以丰收节等活动为基点,开辟农业高效新通道,实现农产品优品优价,打通瓶颈;聚焦生活优,拓展建行裕农学堂,提供送教下乡、送学上门、资源共享等服务,打造助力乡村振兴新模式。

通讯员 吴金菁

建行在滇普惠贷款余额超200亿元

近年来,建行云南省分行持续加大对小微企业的支持力度,降低融资成本,助力释放微观主体活力。截至2021年12月末,普惠贷款余额超过200亿元。

南转畅砂轮科技有限公司是玉溪市一家生产砂轮的小微企业,随着产品口碑的积累,企业拥有稳定的客源。2021年,受疫情影响,生产砂轮的材料面临涨价,企业急需资金在涨价前采购原材料,但没有抵押物,信用资质也不够。企业负责人彭继荣抱着试试看的心态,联系了建行玉溪分行工作人员。“没想到建行的‘善担贷’那么好,解决了我的资质问题,很快我就申请到90万元贷款,让我顺利地原材料涨价前下了订单。”彭继荣高兴地说道。

“善担贷”是建行云南省分行2021年推出的普惠贷款产品。该产品采用线上线下相结合的方式,以企业经营为授信基础,由国家融资担保基金的政府性担保体系提供批量担保,为符合条件的小微企业客户提供流动资金贷款,解决小微企业无抵押物、暂时没有信用资质

的难点和痛点。

据介绍,近年来建行云南省分行践行普惠金融战略,全面拓展产品谱系,通过线上、线下和线上+线下3种模式,为普惠金融客户提供个性化、多元化产品供给,提升产品覆盖面,为更多中小企业解决融资难、融资贵和融资慢的痛点。特别是发挥互联网、大数据等金融科技优势,推出“小微快贷”“裕农快贷”“交易快贷”“个人经营快贷”四大线上产品体系,广大小微企业、个体工商户可以通过“惠懂你”App、网上银行、手机银行等线上平台办理贷款申请和支用,免抵押、免担保,一次申请、循环使用。

在普惠贷款持续提速扩容的同时,建行云南省分行有效落实惠企纾困政策,坚持减费让利降成本。此外,通过深化与税务、工商联、工信部门、科技厅等政府机构的合作,截至2021年11月末,该行“云税贷”累计投放超过200亿元,贷款余额46亿元;建行云南省分行首家“创业者港湾”落地自贸区,开启创新创业企业服务新模式。

人保寿险推出IWP保险财富规划师招募计划

目前,中国已是全球第二大寿险市场,保险行业已进入高质量转型发展新阶段。随着市场主力客群年轻化,产品和服务需求也越来越多样化,市场变化要求保险代理人队伍更专业。同时,巨大的市场空间也为新生代保险企业家带来前所未有的发展机遇。

2021年11月以来,人保寿险启动IWP保险财富规划师队伍建设,备受市场瞩目,不到3个月就取得高绩效、高活动率。人保寿险IWP保险财富规划师队伍是一支年轻、高学历的团队,平均年龄31岁,学历以本科为主。团队主要为客户提供更加

专业的保险管理和财富规划服务。人保寿险先行在昆明、曲靖、玉溪、楚雄等地试点建设IWP保险财富规划师队伍,截至目前,已招聘近200人。2022年,将在全省各地推开,全面加大招聘力度,更好地为广大客户提供优质服务。

在寿险业的大变革之中,保险代理人的职业化、专业化、精英化进程已经开启。人保寿险“顺势而为、顺势发展”,推出人保寿险IWP保险财富规划师招募计划,在城区进行战略性布局,吸引高潜能、有抱负的各领域人才加入。

泰康人寿“健康心享”上市

1月9日,泰康附加“健康心享”医疗保险上市。该产品延续泰康人寿原有百万医疗险核心优势,新增特需医疗、特定疾病豁免保费、健康管理服务三项责任,以更普惠的价格为客户提供更有品质的医疗体验。

近年来,健康险成为保险业备受瞩目的赛道。在发展过程中,这条赛道开始向“长险”转型。目前,市场上

仅有少数公司推出长期医疗险,保障充分、保障期长、价格普惠的长期险更是寥寥无几,市场供给缺口大。泰康人寿依托泰康大健康生态体系,打造健康闭环,孵化出“健康心享”创新产品,填补市场缺口。泰康人寿持续致力于打造“健康险产品+健康服务+大健康生态”健康闭环,为客户提供创新永续的健康保障方案。

上投摩根基金股票收益率稳居行业前十

在复杂多变的行情中,综合实力优异、拥有前瞻性眼光的投资者,往往能够先人一步,创造良好的业绩表现,上投摩根基金就是其中的代表。银河证券数据显示,截至2021年底,上投摩根旗下股票基金近3年、5年算术平均收益率分别为

210.83%、166.09%,均位列行业前十名。

值得一提的是,在最近几年的结构性行情下,上投摩根旗下绩优基金呈现井喷态势。根据银河证券的统计,截至去年末,公司多达25只基金近三年实现净值翻倍。

本版稿件除署名外均由本报记者 钟国华 采写

中信银行以数字普惠精准支持小微企业发展

日前,山东省级“专精特新”小微企业——济南广盛源生物科技有限公司收到了中信银行发放的一笔300万元线上化贷款,缓解了企业年末原材料采购资金短缺的难题。中信银行济南分行也成为区域市场上首家推出“专精特新”企业全线上信用贷款产品的银行,创造了赋能“中国智造”的良好社会效益。

这个全线上信用贷款产品是中信银行面向“专精特新”小微企业,结合征信、工商、司法等数据维度,推出的全线上、纯信用数据融资产品——“科创e贷”,也是中信银行积极探索数字普惠金融新模式的一个缩影。近年来,中信银行认真落实监管政策要求,积极探索中信特色的数字普惠金融新模式,有效解决了小微企业融资“该给谁、给什么和怎么

给”的核心问题,初步实现了普惠金融业务“量、质、价”的综合平衡,为支持疫情防控和复工复产送去了“雪中之炭”。

中信银行聚焦“真小微、真经营”的经营导向,搭建覆盖贷前、贷中、贷后的智能风控平台,打造数字化运营管理流程。中信银行以客户需求为中心,以基层赋能为导向,整合CRM等各类应用IT系统,加快从“线下”向“掌上”跨越,实现客户端“一键申请、一键授信、一键放款、一键还款”和基层端“一键操作、一站式管理”,助力客户经理与客户良性交互。客户端方面,中信银行以移动金融为中心构建手机银行、网银、微信银行等线上化渠道,上线普惠金融云端营业厅,让更多客户随时随地享受到便捷服务。