

农行陕西分行:把“金融活水”送到田间地头

阳光讯(记者 成英 通讯员 高海霞 刘月阳)“农时不等人,关键时候是农行给我发放了贷款,解决了我的难题。”提起4月28日农行发放的28万元“惠农e贷”,家住西安鄠邑区的种粮大户杨超辉感慨地说。

眼下正是麦子生长的关键时间,水、病害、虫害等方面的管理十分重要,管理不善将直接影响今年的收成。粮食生产行业用款急、流转快,今年又遇疫情突袭,播种施肥已经消耗了大量资金,目前

杨先生资金周转困难。农行西安鄠邑区支行对全区种粮农户进行摸排,了解到杨先生的资金需求后,三天就将贷款发放到位,赢得了杨先生的高度赞誉。这是农行陕西分行辖属机构支持粮食稳产保供的缩影。

农作物种植资金需求频次要求“短”、时效要求“高”。今年以来,为做好粮食生产稳产保供资金支持,农行陕西分行早部署、早行动,聚焦重要农产品信贷供给,开辟春耕备

耕绿色通道,全面摸底融资需求,实行优惠利率,综合运用多元化金融产品,强化涉农贷款投放力度,有效满足农时资金需求,全力保障粮食生产和产业链供应链安全。

截至4月末,该行涉农贷款较年初净增13亿元,粮食安全贷款较年初净增5亿元,今年累计为71户企业、2221户农户投放春耕备耕贷款32亿元,贷款余额达到79亿元,积极助力国家粮食安全和重要农产品稳产保供。

泰康爱家服务八大升级:一张保单全家庭保障

5月,泰康人寿“爱家之约”迎来20周年,“爱家之约”服务体系推出八大升级,从产品覆盖全家扩展至服务覆盖全家,“服务内容+服务能力”升级带来全新服务体验,让保险更安心、更便捷、更实惠,让人们更健康、更长寿、更富足。

服务内容升级,从保单服务到大健康生态服务

爱家服务再升级,真正实现了家庭保障的一站式管理与服务:家庭保单统一视图,家庭成员保单业务一键办理,家庭保费一次缴纳。同时,打通了服务客户的“最后一公里”,简化流程,提升服务体验,升级投保及理赔功能,缩短在投保端、理赔端的时效,在整个业务线上化办理的过程中,客户可以随时随地登录泰生活APP,查看业务办理节点,让服务的过程更加透明。

在大健康服务上,泰康人寿依托泰康大健康体系,自建的五大医学中心、康复医院、拜博口腔、泰康家庭医生团队,再加上全国范围内已连接的健保通医院网络,来解决客户及其家庭“看病难,看病贵,愈后无人管”的需求和痛点,通过自建的泰康家庭医生团队,为客户提供主动建档、主动互动、个性化健康管理方案,同时连接全国乃至全球顶级核心医疗资源和服务网络,提供高品质的健康服务。同时,泰康也建立起了全国顶级的专家资源库,为客户就医提供专属的绿色服务通道,打造“泰康绿通”服务品牌,提供诊前、诊中、诊后全过程服务内容,解决“客户看病难,看专家更难”的痛点。在服务的网络上,依托已经搭建的全国近3000家健保通医院网络,与医院端实现系统对接,数据交换,实现健保通医院一站式理赔服务,解决“买保险易理赔难”的痛点。

在养老服务方面,泰康人寿依托泰康自建的高品质养老社区“泰康之家”的网络化布局,为客户和家人提供高品质养老、康复护理与医疗健康服务,创新性的用“保险合同+确认函”锁定两家三代的养老保障,为个人和家庭提前做好养老规划和养老服务安排;泰康依托顶级的投资专家、投顾团队,为客户个人和家庭提供财富管理、资产配置的专业服务,为长寿和健康的筹资,让复利之花绽放;结合保单服务、养老服务、健康服务、财富服务,新推出“全家可共享”的家庭会员积分服务体系,只要有泰康的保单就会自动激活,一人加入、全家共享相关的服务权益;通过家庭积分账户,客户和家人产生的积分可以惠及全家。

根据家庭的具体需求,爱家之约客户及家庭成员均可以享受核保特权、出行保障等安心保障;可以兑换检查服务、预防服务、治疗折扣等齿科服务;可以享有泰康家庭医生服务,实现图文问诊、视频问诊、在线购药等健康管家服务;还可以在所在城市的大健康中心线下参加缤纷家庭日各类活动。

服务能力升级,个性化匹配需求

为了让服务能够更加个性化匹配客户家庭的需求,真正实现“千家千面”,为客户和其家人提供更加专业的保障建议和更加个性化的服务推荐;为“HW+泰星”双绩优队伍提供长期、稳定的职业发展,可以为客户及其家庭提供专业健康、财富、养老服务。○⑥

泰康人寿供稿

兴业银行西安分行“兴优贷”为企业信用免担保或抵押担保贷款

阳光讯(记者 成英)温先生是兴业银行西安分行的忠实客户,日常在兴业银行购买个人理财产品,该行工作人员在与温先生的一次沟通中得知温先生名下有一家物业管理公司,今年疫情后复产复工,由于几个项目同时开工,对支付工程款项的需求很大。了解到客户这一困难后,兴业银行西安分行结合客户实际情况,为其推荐了线上“兴优贷”产品,通过快捷、便利的审核流程,第二天即为温先生

的物业公司放款78万元。

在成功办理“兴优贷”业务后,温先生开心地说:“没想到,当兴业银行的客户还有这样的‘便利’,不仅我个人能享受贵宾服务,名下企业也能获得专属融资支持,兴业银行在服务客户方面真是考虑周到!”

近年来,兴业银行深入强化普惠金融服务支持力度,创新性地创设了“兴优贷”等一系列产品——只要是兴业银行零售黑金级以上高净值客

户相关联的普惠型小微企业,兴业银行均可根据企业实际控制人、主要股东或其配偶日均综合金融资产进行综合测算,为企业信用免担保或抵押担保两种形式之一的贷款,贷款额度最高可达1000万元。

兴业银行西安分行相关负责人表示,该行将持续提升产品创新和专业服务水平,更好地服务贵宾客户,助力更多贵宾客户实现个人财富与企业发展的双赢。

平安普惠陕西分公司探索“金融+”可持续模式 打造乡村振兴数字普惠金融样本

5月17日,中央网信办挂职副县长韩中正、阿里巴巴挂职副县长高泉、平安普惠陕西分公司副总经理崔磊、中国扶贫基金会产业部柳明等为佛坪县肖家庄村集体经济合作社包装车间揭牌。

佛坪县肖家庄村集体经济合作社在平安普惠帮扶资金支持下,2021年销售的香菇与黄花菜产品较上一年增收了20%与10%,销售近1万斤。该项目为佛坪县农特产业提供了稳定的销售渠道,未来,还将通过直播带货、品牌输出等创新形式,助力佛坪县农产品走出陕西、走向全国。

值得注意的是,在实现农户持续增收的背后,是从业机构探索出的一条“金融+”乡村多维振兴模式下,农户可持续增收、产业可持续发展之路。

从赋农到富农,“金融+”乡村多维振兴模式打通陕西助农供应链

平安普惠通过“政府+金融机构+基金会+合作社+农户”“金融机构+农

担+企业+农户”等多种形态,助力核心企业与合作社、农户组成信用、责任共同体,推动乡村合作社发展。

“佛坪食用菌新农人项目”就是典型的农业赋能新模式下的产物。自2020年开展以来,“扶贫新农人”协助甘、陕、赣三地4个合作社约900户社员实现了增收。平安普惠以“金融+”模式,通过资金投入、项目扶持、搭建经营团队、派技术员驻地教学、拓展销售渠道等方式,帮助扩大该项目规模,形成助农供应链,帮助农户实现持续增收。

同时,平安普惠陕西分公司在2020年6月推出“惠农贷”,该项目破解了涉农贷款融资总量不足、持续性不强和涉农贷款规模小、成本高的难题,截至当年年底,共放款1200万元,切实助力陕西乡村振兴。

“数字金融+普惠实践”,持续提升农村金融服务质效

平安普惠立足服务农业小微企业主,持续提升农村金融服务质效,助

力拓展脱贫攻坚成果,全面推进乡村振兴。

平安普惠运用AI、大数据、云计算等技术开发“人+企”风险评估体系,有效整合农业小微企业主信用信息,帮助解决因轻资产、无抵押而带来的融资难问题。AI视频贷款方案“行云”自2021年6月上架后,大幅降低等待时间,让农业小微企业主享受更“融”易、更省心的服务。同时,平安普惠通过“AI+O2O”创新服务模式,超5万人的咨询顾问深入全国各地农村基层提供咨询服务,线上线下有机融合扩大了服务覆盖面,破解了农村偏远地区网点布局难的问题。2021年,平安普惠已在全国范围为超22万名涉农小微企业主、农户提供超380亿元融资服务。

据悉,今年平安普惠还将开启乡村振兴扶持计划,支持各地农林牧渔产业发展增收,赋能乡村产业振兴带头人,探索乡村绿色低碳发展等一揽子“金融+”产业计划。○⑥

记者 成英 通讯员 槽恺