

洹畔金融·聚焦金融供给侧结构性改革安阳实践

内黄县农信联社:

做好金融服务 助力夏粮丰收

□本报记者 许美美 文/图

五月中,立夏忙,昼长夜短小麦黄。有粮贷,通四方,颗粒归仓农事忙。

“现在收粮都是一手粮一手钱,需要充足的流动资金周转。今年,我深刻感受到农信联社的便捷服务,不仅贷款额度高,还节省了办理贷款手续的时间。这对我们夏忙的农民来说,真的是太方便了!”5月26日,内黄县一粮食收购企业负责人开心地说。

又逢夏粮收购季,为进一步做好“三夏”金融服务,内黄县农信联社按照“早启动、快投放、钱等粮”的要求,推进实施“一揽子”金融服务,提前备足夏粮收购信贷资金2亿元,确保农民“粮出手、钱到手”,为夏粮收购保驾护航。

提前谋划 普洒夏粮购销及时雨

作为当地支农支小和助力乡村振兴的主力金融机构,内黄县农信联社始终将服务国家粮食安全、充分保障夏粮收购资金需求作为主责主业。“三夏”时节,为充分满足辖内夏粮收购资金需求,降低收粮小微企业和农户的融资成本,内黄县农信联社根据市场

需求积极调研,及时调整夏粮收购贷款产品,将单户资金支持提升至最高1000万元,同时下调利率、限时办结、阳光廉洁办贷。

积极走访 普洒夏粮购销及时雨

内黄县农信联社通过大走访大调研实地摸底、专项助农信贷产品创新、绿色产业信贷政策倾斜等方式全面助力夏粮丰收。为扩大夏粮收购贷款产品宣传范围,提高广大收粮企业、合作社和收粮户对夏粮购销贷款优惠政策的知晓度,内黄县农信联社各网点工作人员对各乡镇收粮点逐户走访,并利用乡村大喇叭广播、微信公众号推送、固化营销、召开座谈会等方式,宣讲农信社优惠政策,及时办理粮食购销贷款,满足客户收购资金需求。

优化服务 巧织夏粮购销服务网

内黄县农信联社坚持“以客户为中心”“以市场为导向”的经营与服务理念,用心把粮食购销信贷金融服务做实做细,做到“7×24小时”服务畅通,手机银行、网上银行转账安全、及时、零费用,开通夏粮收购资金结算



内黄县农信联社党委班子成员到产业基地、土地流转基地了解“三夏”生产金融需求

“绿色通道”,信贷、运营等部门协同合作,确保收购期间资金供应不断档。

“因夏粮收购客户用款时间集中、用款金额大,内黄县农信联社承诺,为广大客户提供上门服务,把贷款送到客户家门口、送到田间地头。”内黄县农信联社相关负责人表示。

作为金融服务乡村振兴主力军,

下一步,内黄县农信联社将立足网点、下沉业务,依靠普惠金融及科技金融建设,不断创新金融服务方式,依托夏粮购销贷等信贷产品,重点打通“三夏”生产的“产购销”和“存贷转”各流通环节,不误农时、不误农事,让金融支撑能力更强、金融润泽力度更大、金融运作质效更高。

确保群众用上集采药品

汤阴县医保局召开2023年医药价格和招标采购工作推进会

本报讯(记者 许美美)近日,汤阴县医保局组织召开全县2023年医药价格和招标采购工作推进会,传达学习市医保局招采工作会议精神,并对该县集采工作进行安排部署。

会议首先由医药价格和招标采购股负责人为大家解读《河南省医疗保障局关于做好2023年医药价格和招标采购工作的通知》精神,共同学习了医疗机构服务协议有关集中带量采购的条款,明确了集采政策执行不到位的处罚措施,并对各医疗机构在集采工作中存

在的问题进行了通报。

为了让各定点医疗机构更快地掌握新平台操作,更好地执行集采政策,确保医保协议有关规定落到实处,此次推进会还特邀医共体集团药品集采负责人就河南省医药集中采购平台采购目录管理、药品维护等问题进行了讲解。

会议强调,要坚持以人民健康为中心,做好“集采药品进乡村”工作,从上到下打通集采药品“最后一公里”,确保基层群众用上质优价廉的集采药品,完成集采各项工作任务。

林州农商银行举办业务技能提升培训班

本报讯(记者 许美美)为进一步推动代理保险业务发展,提高全员营销技能,提升业务知识水平,5月19日至20日,林州农商银行与新华保险安阳中心支公司联合举办了为期两天的业务技能提升培训班,来自全辖各支行的80余名业务骨干参加了培训。

此次培训特邀新华保险河南分公司的多位专业讲师授课,围绕险种的产品形态、产品特点、营销技巧等方面进行详细讲解。此

次培训既具有理论指导性,又具有实际操作性,授课内容贴近实际、通俗易懂,赢得了参训人员的一致好评。

培训结束后,该行对优秀学员、优秀班干部进行了表彰,对第一季度业绩突出的优秀网点进行了嘉奖,同时召开了第二季度业务启动会,下达任务目标,实行分组对抗,营造了你追我赶、奋勇争先的工作氛围。大家纷纷表示,要向榜样学习、向标杆看齐,推动该行代理保险业务持续快速发展。

交通银行安阳分行奔赴百里为客户上门服务暖人心

本报讯(记者 张楠)“给你们添麻烦了,没想到你们能上门服务,真是太感谢你们了!”5月25日,客户王先生对交通银行安阳分行高效、便捷、暖心的上门服务连连称赞。

5月23日,交通银行安阳分行接到濮阳市客户王先生的电话,称自己90多岁的爷爷名下有一张交行社保卡,因发放养老金急需激活,但濮阳市无交行网点,且老人年纪较大,行动不便,无法到网点办理。

交通银行安阳分行工作人员接到王先生的来电后,提出采取

上门服务的方式帮助客户解决这个难题。

5月24一大早,该行营业部工作人员王瑾和史慧驱车100公里赶赴王先生家中。为确保业务办理过程高效、顺利,该行员工提前与王先生进行了耐心细致的沟通,在确认实际情况和老人真实意愿后,顺利为老人办理了激活业务,并测试了社保卡取现功能。

该行将一如既往地为客户提供有温度的金融服务,扎实为每位客户解决好每一个问题。



泰康专业化培训体系 让HWP成为寿险新时代顶级职业标杆

日前,泰康人寿HWP-ETA(精英财富学院)嘉年华在北京举行,来自全国的68名健康财富规划师(HWP)参加此次沉浸式财富研修之旅。本次ETA嘉年华走进泰康集团、泰康资产、汉坤律所、安永会计师事务所、国投泰康信托等,拓宽HWP财富视野,致力于帮助HWP持续为客户提供优质财富管理服务。

ETA嘉年华仅是泰康人寿为HWP构建专业化培训体系的一部分。6年来,泰康人寿全力打造HWP,通过全方位定制课程,已逐步形成覆盖保险顾问培训、全科医生学院、精英财富学院、体验式培训、荣誉资质认证培训的HWP专业化培训体系,让HWP成为寿险新时代顶级职业标杆。

全方位定制培训 引领寿险新时代

长寿时代即将来临,一部分人将带病长期生存,人们需要的不再仅仅是保险的保障,更是一种高品质的未来生活方式,是长寿、健康、富足“一揽子”全生命周期解决方案。作为长寿时代大健康头部企业,泰康人寿一早便认识到,实现代理人破局,必须要让代理人具备更加丰富、多元的经营能力。由此,泰康人寿在2017年年底正式启动HWP全新职业。

以时代趋势及客户需求为导向,HWP旨在提供一站式养老、健康和财富管理服务,服务客户全生命周期、全财富周期,成为

“长寿时代 泰康方案”的坚定践行者。在泰康保险集团董事长兼CEO陈东升的构想下,HWP是与律师、医生、会计师同等级的高尚职业。为此,泰康人寿携手顶尖院校,为HWP提供定制化、体系化培训课程,打造保险顾问、全科医生、理财专家三重身份。

在保险顾问端,泰康人寿研发BAC和SCC专业“顾销+超体”培训、PRE和ATB合伙人培训,并合作国际百年品牌LIMRA,开展PDS和PACESETTER高阶培训,使HWP优秀新人、卓越行销、卓越管理三条成长路径清晰完善;在全科医生端,成立GPA全科医生学院,创新推出GPA医疗体验式培训,让HWP走进医院,了解医院运转及就医流程,使HWP在健康端实现突破和提升;在理财专家端,推出ETA精英财富学院,围绕“四商一质”整合泰康财富生态资源,提升HWP的财务分析与资产配置能力。

为进一步提升HWP的技能和认知,泰康人寿不仅充分利用公司现有大健康产业发展优势,让HWP走进社区,完成沉浸式社区体验培训,充分了解泰康大健康生态及其发展,还与清华大学、北京大学沟通,送顶尖HWP到北大、清华及海外培训,逐步打造HWP从在校到在职、从基础人才储备到专业人才提升的完整培养链条。

多维度顶配资源 赋能职业新发展

除拥有完善的专业化培训体系外,泰

康人寿还为HWP配备完备的职业支持,使其尽享公司顶配资源,全方位赋能职业发展。

一方面,由泰康集团管委会和行业内外权威专家组成HWP顶尖师资力量,如泰康保险集团董事长兼CEO陈东升、泰康保险集团执行副总裁兼泰康人寿总裁程康平、泰康仙林鼓楼医院院长、清华大学博士生导师等,并通过“泰康人的企业大学”泰康研修院和“超规格三位一体专属职场”HWP教育培训中心组成HWP顶尖培训基地,勾画全国HWP顶尖职场地图,全面赋能HWP向专业化、职业化、知识化的更高阶梯发展。

另一方面,泰康人寿推出首部HWP基本法,为队伍建章立制,使其区别于传统代理人,形成自身独特的职业纲领。除此之外,泰康人寿给予HWP高额专属财务支持、专属培训和专属奖学金,具有教育培训中心、健康财富中心、大健康体验中心的三位一体专属职场以及最高规格的专属特权等。

顶级资源的加持,让HWP一步步走向标准化、正规化、专业化、高规格发展之路,并得到权威机构的支持与外界公众的认可,成长为长寿时代的顶级职业选择。

高质量职业队伍 成就金融行业顶级标杆

陈东升说:“绩优队伍是寿险新时代的

践行者、受益者,更是泰康创新商业模式的基石。”这句话表达了绩优队伍对于泰康的重要性。作为“绩优中的绩优”,HWP的重要性和创造的价值更是不言而喻。

经过6年打造,HWP团队已经呈现出年轻化、高学历、高素质、高收入、高绩效的结构特色。借助专业化培训体系和顶级资源加持,HWP人均产能相应提升。截至今年4月,HWP总人力已达到1.2万人,大专学历及以上占比100%,本科以上占比近50%,45岁以下占比达到85%。

如今,HWP累计保贡献近60亿元,累计“幸福有约”超过1.5万件。HWP项目在全国布局42家机构,32家HWP职场落地开业,覆盖各主要省会及中心城市。HWP人力仅占项目试点机构人力的12%,却贡献了当地保费的40%。成绩表明,作为高质量职业队伍,HWP为泰康人寿、为自己创造了巨大价值,成了泰康的名片;同时也说明,HWP已成为保险业队伍转型中一道亮眼的风景,是中国保险业未来高品质的代表品牌。

在“长寿时代 泰康方案”商业模式下,在专业化培训体系和顶级资源加持下,HWP赋予了保险代理人全新的发展路径和成长空间,有着更强的职业深度和职业生命。假以时日,HWP将成为整个金融行业的顶流职业。未来,HWP超越MDRT将不再是梦想。

(本报记者 田丹丹 整理)

ICBC 工银金行家

龍鳳呈祥

呈国风之美,携祝福而来

传承跨越千年的失蜡古法工艺
震撼呈现龙腾凤舞灵动之姿 礼献盛世姻缘

规格:50g*2/100g*2/250g*2/500g*2

详情请咨询工商银行各营业网点

回张龙首口胸臂宇
举展凤翅飞九天
精微龙细人似合比
礼精国良致风外缘