



## 市保险行业协会

# 召开第八届会员大会暨八届一次理事会会议

本报讯(王文静 记者 袁微星)10月21日上午,市保险行业协会第八届会员大会暨八届一次理事会会议召开。盐城金融监管分局主要领导和市委社会工作部、市民政局等相关领导出席会议。市保险行业协会全体会员代表70余人参加会议。

会议严格依照法定程序,分三个阶段有序推进:第一阶段召开会员大会,审议并通过了第七届理事会工作报告、财务报告及监事会报告,表决通过新修订的《盐城市保险行业协会章程》《盐城市保险行业协会会费收缴和使用管理办法(2025版)》;选举产生了第八届理事会、监事会及新一届会长、副会长;第二阶段召开八届一次理事会会议,聘任协会秘书长;第三阶段继续召开会员大会,通报八届一次理事会会议决议情况。

新当选的协会会长、太平洋财险盐城中心支公司总经理刘勇代表新一届理事会作表态发言。他表示,新一届理事会将以更高站位把握行业高质量发展新机遇,以更实举措服务协会核心职能,以更严要求建设高水平社团组织,团结带领全体会员单位推动盐城保险业高质量发展。

会上,盐城金融监管分局、市民政局、市委社会工作部结合部门职责,对市保险行业协会发展提出明确要求。

市民政局指出,市保险行业协会应当以“法治”为基,当好“桥梁纽带”,严格依照《章程》办事,确保决策机制、财务管理、会员权利义务等关键内容执行到位,各项程序合法、公开透明。以“职责”为要,当好“民生助手”,加强行业自律,规范行业经营行为,加强从业人员培训,提

升专业素养和服务能力,加强调研,开发更多针对性强、覆盖面广、可持续性好的保险产品,切实增强人民群众的获得感、幸福感、安全感。以“服务”为本,当好“行业管家”,搭建务实高效的服务平台,切实帮助会员解决发展中的难点、痛点,不断丰富服务内容,创新服务模式,将保险资源推向更广阔的舞台。

市委社会工作部要求,市保险行业协会要强化政治担当,在服务市委中心大局上发挥积极作用,及时跟进市委发展战略,发挥横向协调和纵向沟通的优势,搭建会员单位之间供需对接和沟通交流平台,在应对风险、转型升级、技术创新等方面发挥积极作用。突出党建引领,在引领行业健康发展上发挥积极作用,以换届为契机,以章程为基,健全法人治理,扛起意识形态责任,发挥党组织核心作用,全程参与重大决策,实施事前建议、事中研究、事后监管;注重党建引领,在承担社会责任上发挥积极作用,建立健全党员联系会员制度,及时收集和反映会员单位发展中的困难。主动搜集人才需求信息,开展专项招聘,助力稳岗就业。同时拓宽服务群众渠道,动员协会会员单位积极参与志愿服务、爱心助学、扶贫帮困等公益活动。

盐城金融监管分局肯定了市保险行业协会第七届理事会工作成效,特别是在服务大局、行业自律和桥梁纽带作用方面取得的显著成绩,并指出,当前保险业正处于深化供给侧结构性改革的关键阶段,市保险行业协会要聚力“政治领航”,以更高站位把握协会方向,全面落实党的基本理论与路线方略,健全党支部集体领导与法人治理的衔接机制,确保党的领导贯穿协会决策执行全过程,



会议现场

强化内部管理,推动党建与业务深度融合,对“三重一大”事项提前研究,确保与中央、地方及会员需求同频共振,引领行业稳健发展。要聚力“自律强基”,以更实举措锻造行业实力,强化行业自律,完善规则体系,聚焦车险、人身险等重点,动态优化公约,整治“返佣”“虚列费用”等乱象;推动销售分级管理,实现人岗、产品适配;运用科技手段提升管理智能化,培育合规文化,增强会员单位“合规创造价值”意识。要聚力“协同赋能”,以更暖服务绘就民生同心圆,发挥桥梁作用,精准对接监管、行业与社会需求,围绕盐城特色,聚焦民生保险,畅通沟通,破解行业发展难题;优化“1号窗口”“盐小保”等服务平台,深化警保、法保联动机制,推动保险服务融入地方发展;完善

纠纷化解体系,提升“盐枫金调”影响力,切实保障消费者权益,让保险服务更暖民心。要聚力“清风固本”,以更严要求筑牢风险防控,严明纪律规矩,落实中央八项规定精神,推进清廉金融文化建设;主动接受金融监管分局党委领导和纪委监委监督,服从市委社会工作部、市民政局管理指导,执行重大事项请示报告,确保协会运行透明;规范会费收缴与使用管理,强化预算执行与审计监督,提升行业美誉度与公信力。

市保险行业协会将在新一届理事会的带领下,紧扣“自律、维权、服务、协调、交流、宣传”基本职能,持续强化自身建设,积极履职尽责,为推动盐城保险业高质量发展、服务地方经济社会建设贡献更大力量。

## 市银行业协会

### 专题培训为银行业高质量发展注入新动能

本报讯(高慧)近日,市银行业协会连续举办两场高质量专题培训,分别聚焦金融科技与安全生产两大主题,为全市银行业从业人员提供专业指导,助力盐城银行业高质量发展。

10月21日,市银行业协会2025年安全生产专业委员会会议暨安全生产工作专题培训在南京银行盐城分行举办。全市各银行业金融机构安全生产部门负责人及业务骨干共计60余人参会。

本次培训特邀盐城农商银行安全保障部督导员王德山进行专题授课。王德山深耕银行安全保卫管理领域20余年,具备扎实的理论知识基础和丰富的实战经验。他以银行业典型安全事故为切入点,深入浅出地解析了安全生产管理的核心框架、风险识别要点及应急处置流程,既点明了日常管理中的共性问题,也给出了针对性的解决方案。生动鲜活

案例分析与通俗易懂的讲解风格,让参训人员深受启发。

盐城金融监管分局现场检查科相关负责人对全市银行业安全生产工作成效给予肯定。他指出,过去一年我市各银行业金融机构安全保卫部门、协会安全生产专委会紧密协作,为行业稳健运行提供了坚实保障。他立足监管视角,结合当前银行业安全生产面临的新形势、新挑战,对下阶段安全生产工作提出明确要求,为全市银行业安全生产工作指明了方向。

10月23日,市银行业协会举办金融科技专题培训。全市银行业同仁齐聚中国银行盐城分行,共同参与此次专题培训。培训由市银行业协会主办,中国银行江苏省分行金融科技中心主管王希睿主讲。

王希睿拥有15年公司金融从业经验,职业履历丰富,曾先后任职于中国银

行江苏省分行制造业团队、银团与结构化融资团队及金融科技团队,还曾外派至中国银行美洲银团中心交流工作。近年来,他牵头负责金融科技相关工作,对金融科技发展背景、政策研究及组织推动有着深入理解与实践经验。

培训中,王希睿围绕科技金融的内涵、政策、发展战略、实践与产品展开详细讲解。在政策解读板块,他重点梳理了国家与地方层面的相关支持政策。中央金融工作会议提出做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”,并将科技金融置于“首位”,既体现中央对科技的高度重视,也赋予科技金融新的历史使命;国家金融监管总局等七部门亦先后出台政策,要求强化科技金融全生命周期服务、优化风险分担机制。地方层面,盐城市政府出台《盐城市科技赋能产业发展三年行

动计划(2025-2027)》,为本地银行业开展科技金融工作提供清晰指引。两场专题培训均取得显著成效。参训人员全程认真聆听、详细记录,纷纷表示,将深刻领会会议精神,把会议部署转化为具体行动,以“严标准、实举措、硬作风”落实各项工作任务,持续提升专业能力,为我市银行业高质量发展提供有力支撑。

市银行业协会相关负责人表示,将继续发挥桥梁纽带作用,组织更多高质量培训活动,助力全市银行业机构精准把握行业趋势,提升专业服务能力,推动“科技+产业+金融”良性循环,为盐城经济社会高质量发展注入更多金融动能。两场专题培训不仅提升了银行业从业人员的专业素养,更为盐城银行业服务科技创新、保障安全运营提供了坚实支撑,为全市银行业高质量发展奠定了坚实基础。

转换服务角色,从“推销产品”到“专业顾问”。为打破客户信任壁垒,该行党支部安排业务能力突出的老党员“传帮带”,帮助客户经理提升专业素养,从“产品推销者”转型为“客户顾问”。精研政策,确保应答无误,要求客户经理吃透透

动计划(2025-2027)》,为本地银行业开展科技金融工作提供清晰指引。

两场专题培训均取得显著成效。参训人员全程认真聆听、详细记录,纷纷表示,将深刻领会会议精神,把会议部署转化为具体行动,以“严标准、实举措、硬作风”落实各项工作任务,持续提升专业能力,为我市银行业高质量发展提供有力支撑。

市银行业协会相关负责人表示,将继续发挥桥梁纽带作用,组织更多高质量培训活动,助力全市银行业机构精准把握行业趋势,提升专业服务能力,推动“科技+产业+金融”良性循环,为盐城经济社会高质量发展注入更多金融动能。两场专题培训不仅提升了银行业从业人员的专业素养,更为盐城银行业服务科技创新、保障安全运营提供了坚实支撑,为全市银行业高质量发展奠定了坚实基础。

转换服务角色,从“推销产品”到“专业顾问”。为打破客户信任壁垒,该行党支部安排业务能力突出的老党员“传帮带”,帮助客户经理提升专业素养,从“产品推销者”转型为“客户顾问”。精研政策,确保应答无误,要求客户经理吃透透

## 农业银行滨海县支行

### 举办“我来讲产品”业务技能演讲比赛

本报讯(陈程)为全面提升员工综合业务素质,深化全员对金融产品的理解与运用能力,营造“学产品、懂产品、用产品、讲产品”的浓厚氛围,进一步增强网点与团队的营销服务水平及市场竞争力,近日,农业银行滨海县支行精心组织“我来讲产品”主题业务技能演讲比赛。

本次比赛创新采用“个人演讲+PPT演示”的形式,聚焦该行现有个金、公司、普惠、信贷四大类核心金融产品。

参赛选手需围绕存款、贷款、理财、基金、保险、信用卡、电子银行产品等具体业务,结合日常工作中的真实营销案例、客户服务场景及实操经验展开讲解,重点分享市场营销策略、客户需求挖掘、产品适配推荐等实战心得,让金融产品知识更具实用性及传播性。

比赛现场气氛热烈,来自10家营业网点及6个直营直销团队的28名参赛选手依次登台。他们以饱满的热情、专业的

视角,将抽象的金融产品转化为生动的案例讲解——有的结合成功营销信用卡的经历,讲解客户沟通技巧;有的围绕普惠贷款助力小微企业的案例,阐述产品服务实体经济的价值;还有的通过理财与基金组合配置的实操经验,分享资产配置的专业思路。选手们凭借扎实的业务功底与精彩的表达,将金融产品讲活、讲透、讲出彩,赢得现场评委与观众的阵阵掌声。此次“我来讲产品”演讲比赛,以“以

赛促学、以学促行”为核心目标,为青年员工搭建了展示自我风采、锤炼业务能力的优质平台。通过比赛中的思想碰撞与经验交流,不仅实现了优秀营销方法的互学互鉴,更有效凝聚了青年员工的向心力与战斗力。未来,农业银行滨海县支行将持续以此类活动为抓手,推动全员业务能力提升,让青春奋斗的力量在业务发展的各条战线上持续闪耀,为支行高质量发展注入更强劲动能。

## 中国人寿盐城市分公司

### 调研滨海天场镇陶河村富民强村帮促工作

本报讯(吉中云)10月22日,中国人寿盐城市分公司相关负责人应邀赴滨海天场镇陶河村调研富民强村帮促工作,该镇党委副书记、陶河村第一书记薛俊陪同调研。

中国人寿盐城市分公司相关负责人一行参观了西兰花基地、光伏电站和在建展馆,代表公司捐赠体育器材给天场镇中心小学。中国人寿盐城市分公司相关负责人介绍了该公司服务全市富民强村帮促工作情况。他表示,今年是两年帮促工作的收官之年,也是成果检验、承诺兑现的关键一年,立足当下更以“实干”的举措冲刺收官。薛俊介绍了新四军3师8旅24团大胡庄82名烈士的英勇事迹。

中国人寿盐城市分公司相关负责人说,陶河村的新四军3师8旅24团团部旧

址不是一座普通的老房子,而是革命先辈抛头颅、洒热血的历史见证,是融入陶河人血脉的红色基因。该公司与村“两委”共同研讨新四军3师8旅24团陶河团部旧址保护与改造,力争让红色地标“活起来”——既守护好红色记忆,更将其打造成陶河传承红色文化、发展乡村旅游的特色亮点。中国人寿盐城市分公司将一如既往,带着真心、带着责任,更带着专业优势,全力以赴支持陶河村的发展。

薛俊代表工作队感谢中国人寿盐城市分公司在富民强村工作中的倾情支持,对该公司助力陶河村红色文化传承发展的举措予以高度认同,并表示工作队将通过系统搜集史料、精心挖掘文化内涵、充分发挥村史见证作用等方法,全力打造特色鲜明的展馆,切实推动红色文化焕发新活力。



捐赠体育器材

## 工行铁军在行动

### 工行滨海支行

#### 远程服务解急难 精准服务助经营

本报讯(黄远远)“真是太及时了,既帮我重置了U盾密码,还解决了进货的资金难题。”近日,滨海县一家超市老板王先生对工行滨海支行柜员连连道谢。这是该行远程服务窗口日常工作的一幕,也是该行将便民服务与普惠金融营销深度融合的生动实践。

当天下午,王先生连续输错密码导致企业U盾锁定,因急需登录网银办理贷款结算,他便携带营业执照等材料到行办理U盾密码重置业务,在柜员的指导下,通过工行企业手机银行App发起远程服务电脑业务申请,很快与远程柜员连线。远程柜员按规范流程引导王先生完成身份证核验、人脸识别等身份确认流程,同步通过系统调取企业基本信息,为王先生办理企业U盾密码重置业务。

在远程协助重置U盾密码的过程中,银行柜员留意到该企业营业执照注册已满一年,近半年结算流水稳定增长,但有较大额现金缴存记录,推测可能存在周转资金需求。待密码重置完成,确认网银可正常登录后,柜员说道:“看您店里进货频繁,我行‘经营快贷’能随

借随还,最高额度500万元,审批只要15分钟,刚好能匹配您的经营节奏。”

王先生坦言,近期正计划囤货备战经营旺季,却因资金占用暂存顾虑。柜员立即指导王先生登录手机银行展示产品申请界面,说明该产品基于企业税务、结算数据授信,无须额外抵押,且优质客户年化利率低至3%。

在柜员的指导下,王先生现场完成贷款申请,系统很快测算出70万元授信额度。全程不到40分钟,不仅解决了U盾密码问题,还成功获批贷款额度。次日,王先生通过网银提取30万元,特意致电表示感谢:“原本只想着办个密码重置,没想到顺便解决了大问题,银行服务太贴心了。”

### 工行建湖支行

#### 以“三个转变”激发汽车消费活力

本报讯(田浩)今年以来,工行建湖支行聚焦汽车消费市场需求,以党建引领,充分发挥青年党员示范作用,围绕汽车分期业务探索“三个转变”策略。通过观念、角色与打法的全方位升级,将汽车分期业务打造成服务客户、拓展市场的重要抓手,为县域汽车消费注入金融“活水”,同时也为网点高质量发展积累了实战经验。

转变经营观念,从“完成任务”到“创造价值”。面对初期业务排名落后的局面,该行党支部率先行动,通过与新到岗青年党员客户经理谈心交流,推动团队观念革新,明确汽车分期业务的核心价值——不仅是考核指标,更是提升网点竞争力的关键。深耕存量客户,强化黏性,针对存量房贷、理财客户的潜在购车需求,以分期业务为纽带,提供“金融+生活”综合解决方案,带动客户资产留存率提升25%;挖掘增量市场,拓宽入口,聚焦本地购车客群,凭借优质分期服务吸引他行客户,半年内新增客户中,35%来自分期业务转介。延伸服务场景,多维渗透。以分期业务为切入点,深度挖掘客户在车险、ETC、信用卡等方面的衍生需求,实现“一次触达、多业务联动”。

下一步,工行建湖支行将持续深化“以分期撬动全量客户”的策略,重点拓展新能源车商合作,并探索“分期+二手车”服务模式,进一步释放县域汽车消费潜力,为高质量发展、提升县域市场竞争力注入新动能。

### 工行东台安丰支行

#### 扎根基层助力乡村振兴

本报讯(顾越)工行东台安丰支行积极响应国家乡村振兴战略,充分发挥金融力量,深度融入地方发展,以实际行动书写服务基层、助力乡村振兴的新篇章。

下沉服务,打通金融服务“最后一公里”。为更好地服务乡镇居民和农村企业,工行东台安丰支行主动下沉服务重心,组建专业的金融服务小分队,定期深入周边村落,了解村民和农村经营主体金融需求。无论是在农忙时节的田间地头,还是在村民聚集的文化广场,都能看到他们的身影。工作人员现场为村民讲解各类金融产品和服务,包括储蓄、贷款、理财等,同时还提供业务办理指导,真正将金融服务送到百姓家门口,有效解决了农村地区金融服务“最后一公里”的难题。

知识普及,提升乡村金融素养。该行积极开展金融知识普及活动,通过举办金融知识讲座、发放宣传资料、案例分析等形式,向

村民普及金融基础知识,防范金融诈骗技巧以及个人征信保护等内容。在一次讲座中,工作人员详细讲解了常见的电信网络诈骗手段和防范方法,引起了村民的强烈反响。村民王大妈表示:“以前对这些诈骗手段不太了解,听了讲座后,心里明白了很多,以后肯定会上当受骗。”今年以来,该网点已累计开展金融知识普及活动12场次,覆盖周边4个村落,受众人数达到200余人次,有效提升了乡村居民的金融素养和风险防范能力。

提升水平,持续贡献金融力量。该行网点负责人表示,未来将继续坚守服务基层的初心,把上级行战略作为转型发展重点,立足乡镇本土区域特色,聚焦市场阵地,通过实施支行“一行一策”差异化发展策略,不断提升金融服务水平,持续创新金融产品和服务模式,加大对乡村振兴的支持力度,为实现农业强、农村美、农民富的目标贡献更多力量。