

中国人寿寿险盐城市分公司

全面助力乡村振兴

□吉中云

在这个金色的季节,滨海县天场镇陶河村的稻田里一片生机盎然,村民们穿梭在田间,脸上洋溢着满足与自豪:“现在种地收入比以前稳定多了,生活也越来越好,日子越过越有盼头。”话语间充满了对未来的期盼。

作为盐城保险行业的“头雁”,中国人寿寿险盐城市分公司始终贯彻落实党中央决策部署,强化央企服务实体经济发展和民生改善的职能,助力乡村振兴亦是其重要职责与使命。回想一路走来,从脱贫攻坚到乡村振兴,该公司持续优化帮扶长效机制,突出发挥保险主业优势,服务乡村振兴一路生花,从产品、服务、扶持等多层面靶向发力,多措并举为乡村振兴贡献国寿力量。

探索“党建+”模式 赋能乡村振兴

改造红色文化遗存,汲取革命精神源泉。陶河村新四军3师8旅24团团部旧址,承载着厚重的新四军抗战文化。中国人寿寿险盐城市分公司通过实地调研,详细了解周边环境与建设情况,并针对如何改造提升红色文化遗存提出建设性意见。

作为定点帮扶陶河村的后方单位,中国人寿寿险盐城市分公司主动向陶河村捐赠援建帮促资金用于新建村史馆,打造当地红色文化地标。该公司以革命历史遗存与纪念场所等红色资源为载体,切实把革命历史资源转化为公司党建铸魂的精神源泉,为公司党建工作源源不断地注入“红色力量”,并将其作为系统内党员接受红色教育的重要基地。

开展党建共建活动,携手共享共促共赢。该公司党委积极探索“党建+”模式,与帮扶点滨海县天场镇陶河居委会党总支联合开展党建共建活动,积极参与各类志愿服务活动,为村民办实事、解难题,为乡村振兴“添能蓄势”,为公司党建工作注入新的活力。

该公司党员干部与当地村干部共同探讨党建共建与乡村振兴计划,定期走访困难群众,了解他们的生活状况和需求,给部分困难老党员送去慰问金和慰问品,为他们提供实实在在的帮助和支持。为解决陶河村资金短缺问题,党员干部深入帮扶一线,发挥先锋模范作用,带头开展爱心帮扶活动,积极捐款捐物,用行动诠释爱心。

为深化党建共建,提升党员教育实效,该公司党委组织支部

党员参观天场镇秉义初心课堂,利用多媒体展示党的历史瞬间,参观烈士留下的珍贵遗物,增强视觉冲击力和记忆点,让党员们重温党的光辉历程,感悟初心使命。充分发挥基层党组织战斗堡垒作用和广大党员先锋模范作用,以党建引领富民强村工作,为推动支部党建工作再上新台阶贡献力量。

聚焦消费帮扶 致力助农增收

大力支持农业发展,增强乡村经济活力。中国人寿寿险盐城市分公司积极响应国家乡村振兴战略,对陶河村的农业发展给予了大力支持。今年9月,该公司充分利用自身资源和渠道优势,主动采购陶河村自产大米3200公斤,及时梳理陶河村农产品销售的困难和需求,通过食堂采购的方式优先购买陶河村的农副产品,主推特色农产品进单位、上餐桌,促进乡村振兴特色产业提质增效,扩大特色农产品知名度和影响力。通过采购陶河村及周边地区的山芋、玉米、萝卜,在特定的传统节日作为福利发放给员工,帮助当地农户拓宽销售渠道,带动群众增收致富。

创新拓展帮扶路径,“输血”与“造血”并举。在品牌推广与销路拓展上,充分发挥队伍优势,通过定制伴手礼的方式购买陶河村的农副产品。把传统节日、重要民俗、客户生日作为客户经营和品牌推广契机,积极开展“中国人寿杯”老年掼蛋比赛、文化艺术节等活动,倡导“哪里有拜访,哪里就有乡村振兴”。通过销售队伍的拜访活动,把陶河村的粮油、禽类特产送到千家万户,提高产品附加值,实现从“输血”到“造血”。消费帮扶的模式,不仅为陶河村解决了大宗农产品的销售问题,还为其他挂钩单位的帮促工作提供了积极的启示。

精心躬耕民生工程,兑现群众满意答卷。积极推进“大美县域 幸福乡村”工程,全力助推县域经济社会发展与民生改善。今年,中国人寿寿险盐城市分公司大力强化乡村振兴保险业务的开展力度,取得了显著成效。截至目前,该公司在乡村振兴保险业务方面已累计完成金额达236.06万元。通过不断优化业务流程、提升服务质量,致力于为乡村地区提供更全面、更优质的保险保障,增强农户的生产信心,稳定农业生产,为县域经济社会的稳定

发展和民生福祉的持续提升贡献力量。

发挥主业优势 健全保险体系

强化托底救助保障,开展“民生三项保险”。在巩固扩展脱贫攻坚成果上,中国人寿寿险盐城市分公司帮点扶面,重点关注脱贫不稳定户、边缘易致贫户以及突发严重困难户。民生托底救助综合保险包含突发公共事件人身伤害兜底救助保险、重大疾病支出困难救助保险、特困人员失能(失智)护理保险,简称“民生三项保险”。推进“民生三项保险”,运用保险机制对因自然灾害、重大疾病和失能、失智需要护理等导致的困难群体开展保险理赔,力破“病一贫一病”的困局,在全社会形成学保险、懂保险、用保险的良好氛围。为做好这项工作,该公司成立了36人的服务团队,在各地救助中心设立窗口,专人现场收取赔案,接受理赔咨询,累计赔付12473万元。

打造高品质康养品牌,推行“关爱安康行动”。在关爱长者方面,推进“关爱安康行动”进乡村,提升留守老人意外保险保障。与市老龄办积极开展“进企业、进社区、进养老机构、进乡村”系列宣讲活动,宣传政府为老服务政策;积极开展“敬老月”活动,联合当地老龄部门慰问百岁老人、独居困难老人。截至三季度末,为全市85.43万老人提供意外保险保障。此外,聚焦不同群体需求,为3156名困境儿童、54644名残疾人、11089个失独家庭提供保障服务。

吸引培养乡村人才,助力“两乡”队伍建设。以“两乡”(即乡村、乡镇等平台)政保队伍建设为载体,吸纳有潜质的贫困户劳动力成为保险从业人员,大力推动就业帮扶。通过大病保险、医保改革等政策宣传服务,吸引乡村高质量人才的加盟,实现该公司队伍发展提质增效与农村待业人员扩大就业双丰收。扎实抓好“两乡”队伍建设,深度激发“两乡”网点活力,夯实乡村振兴基石,助力乡村发展。

在全面推进乡村振兴的征程上,中国人寿寿险盐城市分公司将始终高举党的旗帜,不断凝聚“撸起袖子加油干”的共识,凝聚“众人拾柴火焰高”的合力,共绘“产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”的乡村新图景,诠释大型央企在乡村振兴道路上的责任担当。

兴业银行批复股票回购增持贷款业务超40亿元

近日,笔者从兴业银行获悉,该行积极响应国家设立股票回购增持贷款,支持资本市场的政策号召,截至目前,已完成20家上市公司的股票回购增持贷款业务审批,批复总金额超40亿元。目前,该行正积极对接超120家各领域领军上市公司,为资本市场稳定发展持续注入动能。

10月18日,中国人民银行联合国家金融监督管理总局、中国

证监会发布《关于设立股票回购增持再贷款有关事宜的通知》(以下简称《通知》),设立股票回购增持再贷款,激励引导金融机构向符合条件的上市公司和主要股东提供贷款,支持其回购和增持上市公司股票,首期额度3000亿元。

兴业银行投资银行部相关负责人表示,该行将持续做好后续贷款投放工作,强化贷款资金的监督和管理,确保贷款资金专款专用,

推动上市公司积极运用回购、股东增持等工具进行市值管理,助力维护资本市场稳定运行。

近年来,兴业银行持续推进深化推进“商行+投行”战略,围绕专营服务、全程服务、集团化运作三大关键词,出台《上市与拟上市公司综合金融服务方案》等举措,为上市公司提供包括债权融资、股权融资、并购交易、资产盘活、财富管理等全方位综合金融服务。查玉婷

老人急需取钱

建行员工登门相助

“谢谢,谢谢你们的帮助,让我父亲得到了最及时的治疗。”市民杜爱军感激地说。这是几天前发生在建行盐城滨海支行营业室的一幕。当天,他还给该行员工带来了一份特别的礼物——一面锦旗,绣着“客户至上解难题,服务无界暖人心”。这14个字如同暖流,温暖了每一个在场人的心。

原来,9月5日下午,一位年迈的老奶奶带着存折,步履缓慢地走进建行滨海支行营业室服务窗口,从包内拿出一张存折询问窗口工作人员:“小同志,你帮我看看,我不记得存折密码了,里面的钱怎么能取出来。”老奶奶着急的语气和神态,引起了客服经理沈聪的注意,他主动上前安抚老奶奶,得知这张存折是老奶奶的老伴杜爹爹的,老奶奶不记得存折密码,现在杜爹爹因病在医院重症监护室,急需把钱取出来交医药费。

了解这一情况后,沈聪随即向网点负责人殷杰林汇报。殷杰林和沈聪让老人先回去,他们申请启动上门服务流程,帮老奶奶把这笔救命钱取出来。

第二天一大早,殷杰林和沈聪带着授权委托书等相关材料,来到滨海县人民医院。老奶奶的儿子杜爱军向医院提出申请后,把殷杰林和沈聪领到重症监护室,快速核查完成,授权签署。当天,杜爱军和母亲在建行滨海支行营业室顺利完成取款。杜爱军握着殷杰林和沈聪的手,再三表达谢意。面对杜爱军的感谢,殷杰林和沈聪只轻声回应:“杜先生,不客气哦,这是我们建行人应该做的。”

因为治疗及时,杜爹爹的身体渐渐康复。于是,杜爱军特意做了一面锦旗,再次来到建行滨海支行营业室表达谢意。

近年来,建行滨海支行每一位员工,用行动书写着服务的篇章,让每一位客户都能感受到家的温暖。

建宣

南京银行盐城分行

开展存款保险宣传活动

为积极响应国家关于加强存款保险制度宣传的号召,提升社会公众对存款保险制度的认知度和信任感,南京银行盐城分行近期开展了以“普及存款保险知识,为百姓存款保驾护航”为主题的一系列深入、广泛的存款保险宣传活动。

该行营业部在厅堂外跑马屏滚动播放存款保险宣传标语,大门墙上明显处悬挂存款保险牌。厅堂内精心设计了存款保险宣传专区,直观展示存款保险的基本概念、保障范围等关键信息。营造浓厚的宣传氛围,确保每一位进入南京银行盐城分行营业部的客户都能第一时间接触到存款保险知识,提升了公众认识度。此外,该行综合服务经理和柜面人员作为第一道宣传窗口,主动向前来办理业务的客户介绍存款保险制度,解答客户疑问。通过面对面的交流,以通俗易懂的语言阐述存款保险的重要性,消除客户的疑虑和误解,得到客户的一致认可。

活动期间,该行营业部定期在网点内举办存款保险知识微沙龙活动,邀请客户参与,通过PPT展示、互动问答等形式,深入浅出地讲解存款保险制度,增强客户的金融安全意识,并收集客户反馈,不断优化宣传内容和方式。同时,该行组织宣传小组深入周边大型菜场,设立宣传摊位,发放存款保险宣传折页和手册,面对面为商户和居民讲解存款保险知识。通过生动的案例和贴近生活的讲解方式让复杂的金融知识变得易于理解。

通过本次存款保险宣传活动,南京银行盐城分行不仅有效提升了社会公众对存款保险制度的认知度和信任感,还进一步增强了客户的金融安全意识。未来,该行将继续深化存款保险宣传工作,创新宣传方式,拓宽宣传渠道,为构建安全、稳定的金融环境贡献力量。

卢倩