

财经眼

福建宁德选派5批次485名金融助理员到基层挂职

农民身边有了金融助理员

本报记者 葛孟超 付文

习近平总书记强调:“新时代新征程,金融工作要站稳人民立场,增强服务的多样性、普惠性、可及性,更好保护金融消费者权益。”

在广袤田野山乡,金融活水如何精准直达千家万户、更好支持经营主体发展?金融助理员搭起了桥梁。记者走进福建省宁德市,探访当地金融助理员机制的生动实践。

——编者

福建特色农业发达,山海资源丰富。在远离城市的山海间,基层金融服务难以满足群众需要,曾是宁德市推进乡村全面振兴的短板。

传承弘扬“四下基层”优良作风,2020年以来,宁德市委组织部联合中国人民银行宁德市分行创新建立金融助理员机制,截至目前,已累计选派5批次485名金融助理员到基层挂职,实现全市乡镇(街道)全覆盖,推动金融产品服务供给和乡村发展需求有效对接。这些金融助理员深入基层,积极发挥业务优势和专业特长,推动政银合作更加顺畅,普惠金融服务更加精准,在金融服务乡村全面振兴的实践中担当作为、持续发力。

金融助理员如何引导金融活水直达田间地头、小微企业?这一机制发挥了哪些重要作用?如何优化完善?记者近日在宁德进行了采访。

“走出办公室,到基层工作,让我对如何做好金融服务有了不一样的认识”

“乡里有许多我的老客户,我经常会回来看看。”尽管已经离开金涵畲族乡的工作岗位7个多月,厦门银行宁德分行东侨支行行长黄晓婷在这里还有许多放不下的事和人。

今年5月底,她专门到乡里的福建省盛世大翔茶叶有限公司做了一次回访,详细了解了企业今年的经营情况,又仔细查看了仓库里的存货。

“公司研发的1000多款产品中,除了传统的花茶、绿茶、花果茶以外,还有奶茶基底、火锅料包,不少大型互联网公司和餐饮类企业都是我们的客户,这些年公司营收增速在20%以上。”盛世大翔公司负责人周大祥说。

2023年,厦门银行宁德分行为盛世大翔公司提供了720万元贷款,“要采购茶青等原材料,茶叶企业对资金的需求量比较大,尤其是每年的春夏两季比较需要资金支持。”黄晓婷说,银行已经将盛世大翔的贷款续作了几次,今年还主动为企业调降了利率。

2023年11月至去年底,黄晓婷在金涵畲族乡挂职金融副乡长,成为乡里的一名金融助理员。“金融干部到乡镇挂职是我们宁德市的特色。走出办公室,到基层工作,让我对如何做好金融服务有了不一样的认识。”黄晓婷说,坐在办公室里拿到的只是企业名单,她想从源头开始与企业商户群众更好地交流,扮演好牵线人、搭桥员的角色。

“金涵畲族乡下辖2个社区、16个行政村,常住人口8万多人,以食品类、茶叶类、化工类、建筑类的企业居多。以金涵畲族乡为中心,我把附近的霍童镇、洋中镇、三都镇的企业情况都摸了一遍。”黄晓婷说,在基层挂职,距离企业更近了,对企业的需求也更了解了,“以前企业有需求,可能不知道应该找谁,有了我们这样的金融助理员,企业想贷款的时候就有了对接人。”

在宁夏共享集团股份有限公司的车间内,一台台无人铸造3D打印设备高效运行,一个个生产参数在电子显示屏上不断闪烁,不同类型的机器飞速运转。

在共享集团的成长过程中,数智化与3D打印技术一直并行发展。“坚持变革和创新,虽然很难,但很重要。”公司董事长彭凡坦言。

“今年,我们依托现有数字化企业总体架构,计划投资1.5亿元,实施高端装备零部件生产效率提升技术改造项目。”彭凡介绍,该项目以砂型3D打印技术为基础,对工厂工艺生产流程及设备进行改造优化,应用三维的场景展示产线运行情况及设备生产数据,统一数据采集平台、物流调度中心,完成重型工厂设备互联和自动调度,配合产线完成高度自动化运行。项目建成后,将成为行业内最先进的基于3D打印的零部件智能铸造工厂,能实现铸件年产能增加9600吨。

升级改造并非易事,更需要强有力的资金支持。铸造行业小规模企业数量多,产业集中度低,具有明显的大企业强,小企业散特征。作为铸造行业的龙头领军企业,带动产业链上下游企业转型,也是共享集团努力的方向。

“考虑到共享集团的升级改造与科技金融、先进制造业发展趋势契合,我们及时为企业‘量体裁衣’,打造金融服务方案。”进出口银行陕西省分行相关负责人介绍,他们结合共享集团产业链上下游实际情况,借助金融科技、供应链服务平台共享资源,为产业链上的供应商提供“保理E贷”支持。中小供应商将自己持有的由共享集团承诺付款的应收账款转让给进出口银行,即可享受银行的融资服务。如此,既有利于推动共享集团产、供、销顺畅运转,又能帮助产业链中小企业缓解流动性压力,促进整个供应链生态圈健康发展。

在基层工作后,黄晓婷发现企业情况往往比较复杂。金涵畲族乡有一家食品类企业经营状态一般,行里本打算不再为其提供贷款。

“我每个月都去这家企业走访,知道企业正处于转型发展阶段,虽然财务数据不那么好看,但一直在正常经营,生意已经有了起色,如果没有贷款支持,可能企业就真的活不下去了。”最终,在黄晓婷的申请下,银行没有断贷,选择继续支持企业发展。

“黄晓婷积极主动、踏实肯干,用金融资源为乡里的企业和群众排忧解难。”金涵畲族乡党委副书记李敦诏说,担任金融助理员期间,黄晓婷带领她的团队为乡里企业发放多笔贷款,其中不少是民营企业、小微企业,还与派出所、村委会联合,在村里举办反诈宣传、金融知识宣讲等活动。

用老乡能听懂的语言普及金融知识,真心实意帮助农民解决贷款难题

捧起一把茶叶,王豪达先仔细端详色泽,再轻嗅茶香。这里,是宁德福安市白云山王建华茶厂,王豪达是茶厂的销售经理。

“我家制茶已有30多年历史,现在厂里六大茶类都有,年产值1000多万元。”王豪达说,茶厂收购周边茶农的优质茶青制作高端茶,每年原材料成本五六百万元。为开拓销售渠道,茶厂近年来拓展线上销售业务,还开设了网店。

“王豪达的父亲王建华是制茶的老把式,为了保证茶叶品质,他一直坚持手工制茶,在当地很有名气。”福安农信联社营业部副主任张婧告诉记者,当地制茶周期从早春到农历七月中旬,但收茶的钱要当场结算,再加上网店的推广宣传费用,茶厂面临资金周转难题。

2024年3月,张婧受聘成为福安市穆云畲族乡金融助理员。她曾经担任福安农信联社穆阳信用社主任近3年,对穆云畲族乡的产业发展情况十分熟悉。

在张婧的牵线搭桥下,福安农信联社向茶厂授信270万元。“多亏了她的帮助,让我们享受了乡村振兴贷政策,一年节省4万元利息。”王豪达说。

担任金融助理员时,张婧有一半的工作时间都在乡里奔走调研,探索乡村金融服务模式,用老乡能听懂的语言普及金融知识。

穆云畲族乡所辖的33个行政村都位于山区。其中,中丞村主要发展水蜜桃、刺葡萄和茶叶三大产业,但受制于资金短缺一直没有做大做强。

“村里老人多,不了解金融政策,获取金融信息的渠道也有限。原来村里的授信,只有十来笔助学贷款。”张婧进村摸排村情,宣传信贷产品,“今年春节前,我们利用人们回家过年的机会,开展整村授信宣讲等活动,非常受村民欢迎。”

助力民企培育新优势

本报记者 王观

本报记者 王观

从2002年发放5000万元出口卖方信贷资金,帮助企业如期交付国外订单,到2011年9000万元出口企业固定资产投资贷款,支持企业高效能源装备关键铸件产能提升技术改造项目顺利投产,进出口银行陕西省分行通过多元化政策性金融服务,以实实在在的举措护航企业扬帆出海、扩充产能、激活产业链生态。

经过多年发展,共享集团的产品获得越来越多国际客户的认可,下游客户80%以上是世界500强和行业龙头企业。“企业基因中已经融入了创新要素,只有不断突破才能满足客户需求。”彭凡说,“民营经济发展前景广阔,大有可为,我们对未来发展信心满满,要继续攀登创新高峰。”

数据显示,今年前6个月,进出口银行投放对外贸易领域贷款超6100亿元,发行外贸领域主题金融债券累计470亿元,对民营企业、中小微外贸企业的支持力度不断加大。

近期,进出口银行出台了《关于培育民营企业国际经贸合作和竞争新优势的专项方案》,推出16条具体措施,进一步强化对民营企业开展对外贸易、发展新质生产力等方面的金融支持。根据方案,进出口银行将积极满足民营企业对外经贸多场景、全链条融资需求,丰富金融服务场景,支持民营企业有序合理跨境布局产业链,参与境外经贸合作园区建设,实现从“走出去”到“走进去”。同时,将持续优化金融资源配置,支持民营专精特新“小巨人”、制造业单项冠军等优质创新主体开拓海外市场,在全球范围内深化生产制造、科技研发等合作。



“以前乡亲们贷款,手续繁琐,还需要村干部担保。推进整村授信后,贷款实行白名单制。只要是实实在在发展产业的村民,通过银行的线上审批,很快就能拿到资金,非常方便。”中丞村党支部书记兰谢言说。

如今,通过福建农信手机银行APP,村民贷款可以随贷随还,只要征信状况良好,不仅3年内可随借随用、资金“秒到账”,还能无还本续贷。“我们先后推出‘福果贷’‘福股贷’等特色金融产品,帮助乡亲们发展产业,目前已经授信41笔、金额470多万元。”张婧说。

“张婧有助农情怀,她利用专业知识帮助重点村制定金融方案,有力推进了‘一村一品’工作,增进了同农民的感情。”穆云畲族乡乡长钟成华说,在桂林村、虎头村等地,福安农信联社已经提供授信5500多万元,500多户农户和企业受益。

金融服务送到田间地头,送到群众心坎上

向企业宣讲金融产品和服务;推动再贷款工具、创保贷、科技贷、乡村振兴贷等政策落地;为“三农”发展谋划金点子;开展金融消费者权益保护、防范电信诈骗和非法集资等活动……

“金融挂职干部深入基层全面了解群众需求,把金融服务送到群众心坎上,引导金融资源进一步下沉乡镇,探索了金融助力闽东乡村全面振兴的新路。”中国人民银行宁德市分行行长吴晋勇说。

运行5年来,金融助理员机制发挥了哪些重要作用?

“农村金融领域干部人才紧缺,选派金融助理员,就是要推动专业化的金融干部融入乡村全面振兴大局,在推动金融资源向农村倾斜配置上发挥积极作用。”宁德市委组织部副部长陈梅仔说。

财经科普

什么是低空经济?

本报记者 屈信明

一款飞行背包,能助力消防员飞抵高层失火房间阳台,为救援争分夺秒;一条配送航线,让荔枝翻山越岭,抢“鲜”送上消费者餐桌;一台农业无人机进行喷洒作业,传统人工要干一两天的活儿,“分分钟”就能搞定……近日,记者在广东探访低空经济相关应用场景,看到不少亮点。

说起低空经济,不少人首先会联想到无人机。无人机、eVTOL(电动垂直起降飞行器)、直升机等是低空经济重要产品,但并不能画等号。低空经济是一种综合性经济形态,可理解为在垂直高度1000米以下、根据实际需要适当扩展的低空空域内,以民用有人、无人驾驶航空器为载体,以载人、载货等作业场景的飞行活动为牵引,带动相关领域融合发展的产业业态集合。近年来,在医疗救援、城市安防、农林植保、旅游观光、电力巡检及物流配送等领域,越来越多地出现低空经济身影。

低空经济不断开辟新应用场景及商业模式,显著提高经济社会活动效率和用户体验。从经济发展角度看,构建起低空交通网络,将有效降低全社会运输成本,促进人享其行、物畅其流,并拉动上下游关联产业发展,成为经济发展新动能。同时,低空经济也将赋能产业结构转型升级,加强区域间经济交流,促进区域协同发展。

业内人士表示,进一步促进低空经济高质量发展,离不开各领域协同配合、凝聚政策合力。例如,在城市规划及基础设施建设方面,应加强与传统交通网络互联互通,在城市规划中预留空间用于低空交通设施,形成支持低空经济的基础设施网络。推进产业链优化与合作,促进低空经济相关企业与物流、农业、旅游和公共服务等领域加强应用场景开发。在人才培养方面,采取产教融合等多种形式,加大力度培养具备相关技术和管理能力的专业人才。

财经故事

金融助理员发挥“金融系统员工”和“挂职乡镇干部”双重身份优势,以各镇村网点为主要阵地,精准对接经营主体纾困解难,“贷”动县域经济发展,推动金融资源向基层倾斜配置。

“推进乡村全面振兴,离不开金融活水滋润。我们进村入户访企,带动更多政策、资金、服务、科技、知识下乡,有利于破解发展要素保障难题,优化乡村金融营商环境。”黄晓婷说。

这一机制让金融干部更加了解基层,也提升了乡镇干部的金融素养和做好金融工作的意识。陈梅仔说,深入基层之后,金融干部对群众、企业的需求更加了解,和老百姓的感情更深厚了,乡镇干部对金融产品也有了更深刻的认识,运用金融产品助力产业发展更加得心应手。

“总体来讲,金融助理员机制运行效果比较好,既打通了金融惠企利民的‘最后一公里’,又锻炼了干部队伍,促进了作风转变,这些年这个机制的影响越来越大。”陈梅仔说。

宁德不断优化金融助理员机制。据了解,当地相关部门健全金融助理员选派、管理、激励机制。比如,搭建供需匹配平台,实现更精准选派;探索开发金融助理员管理小程序,制定团体标准《金融助理员服务规范》,规范金融助理员工作;建立有效激励机制;等等。

“下一步,我们要继续用好金融助理员机制,加大对金融助理员的培训力度,增强金融助理员选拔的精准性、适配性,继续推动金融助理员宣传最新的金融惠企政策,让金融更好服务乡村全面振兴。”吴晋勇说。

图①:周宁农信联社两名金融助理员(左一、左二)在林场查看经济作物生长情况。

图②:黄晓婷(左)在盛世大翔公司了解产品情况。

徐一芳摄

葛孟超摄

财经观·改革说

建立有中国特色的保险销售人员职业荣誉评价体系,对代理人职业道德、业务能力、客户满意度等进行全面、系统评价,有利于更好激励保险代理人树立正确从业观念、提升服务能力

不久前,金融监管总局发布《关于推动深化人身保险行业个人营销体制改革的通知》,通过制度规范督促保险公司加强对保险销售人员的约束和引导,推动个人代理渠道转型升级。其中,通知提出“建立有中国特色的保险销售人员职业荣誉评价体系”,受到广泛关注。

随着百姓生活水平和风险保障意识提升,越来越多消费者通过购买保险增添人身、财产保障。保险销售方式多种多样,其中,个人保险代理人是保险营销重要渠道。人们选购金额较高、关系养老“钱袋子”的寿险产品时,多会选择信任的代理人进行咨询、投保。

自1992年引入我国保险市场以来,个人保险代理人模式迅速发展,个人代理渠道成为人身险增长的主要动力,在服务客户需求、推动行业发展、解决社会就业等方面发挥了积极作用。不少资深代理人以专业、真诚的服务赢得消费者信任,成为客户知心朋友。

也要看到,保险代理人数量众多,专业水平参差不齐,职业素养千差万别。有的代理人过度追求业绩,虚假营销、“忽悠”消费者的情况时有发生。把风险较高的投资型产品包装成“零风险、高回报”的“摇钱树”,把理赔条件苛刻的产品说成普通养老金……这些行为侵害消费者权益,对行业形象和健康发展造成不利影响。

在国际保险市场上,不乏一些以保费、佣金收入为评价标准的荣誉奖项,这反映出不少保险代理人渴望职业荣誉感和对其业务能力的认同。而评价标准,一定程度上发挥着“指挥棒”作用。近年来,随着寿险市场转型发展,行业逐步从“销售驱动”转向“价值驱动”,一些传统的行业奖项难以全面反映代理人专业水平和服务品质。建立有中国特色的保险销售人员职业荣誉评价体系,对代理人职业道德、业务能力、客户满意度等进行全面、系统评价,有利于更好激励保险代理人树立正确从业观念、提升服务能力。

市场上已有保险机构开展相关探索。有的保险公司打造专属荣誉体系,综合考查代理人的客户满意度、公司考评及营销业绩等,避免“唯业绩论”;有的打造代理人职业荣誉体系,引导销售人员长期留存,持续为客户提供良好服务。这些实践探索为代理人队伍稳定留存、提高服务水平发挥了积极作用。对保险公司来说,应当逐步构建支持保险销售人员长期服务的组织架构、晋升体系和佣金薪酬激励制度,持续优化考核评价体系。

对保险代理人来说,应当主动树立正确的从业观念和价值取向。要看到,客户口碑是最好的认可,能带给自身职业荣誉感和认同感。而要赢得客户认同,既要在提升专业能力上下功夫,弄清楚日益多样的保险产品保障功能、特点优势,确保将合适的产品和服务提供给合适的消费者;同时,还要树立以义取利的价值观,坚持诚实守信、依法合规,在诚信服务中更好实现自身价值。良好口碑是保险代理人的“金杯”,为自己赢得更多消费者“用脚投票”,销售业绩也将水到渠成。

财经短波

建设银行大力发展绿色金融

本报电 近日,建设银行湖北省分行联合建设银行集团子公司建信股权投资管理有限责任公司在武汉成功举办湖北省绿领航股权投资基金发布会。绿新领航基金是建设银行集团首只绿色低碳股权投资基金,汇集了国家绿色发展基金、国家战略性新兴产业发展基金两只国家级基金以及湖北省、市、区三级出资方,规模15亿元。基金将聚焦服务长江经济带生态环境保护和高质量发展,主要投向生态环保领域的新兴产业,兼顾清洁能源、绿色交通等符合“双碳”方向的新兴产业。建设银行相关负责人表示,下一步将发挥商行一体化优势,推进“圈链群”客户和产业服务模式,通过长江经济带沿线11省市的13家一级分行和建信股权持续发挥长江经济带绿色金融发展潜力。

(吴秋余)

中国证监会同意丙烯期货和期权注册

本报电 近日,中国证监会发布通知,同意郑州商品交易所丙烯期货和期权注册。丙烯期货和期权将于7月22日上市,我国基础化工品期货再添新成员。丙烯是家电、汽车、纺织、医疗器械、化妆品等领域的重要原料,我国是世界上最大的丙烯生产国和消费国。作为产业链中间产品和我国规模最大的烯烃品种,丙烯期货和期权上市后,将为产业链企业提供更为丰富的风险管理工具,便于企业更好进行套期保值,增强产业链韧性,同时能够更好发挥价格发现和风险管理的功能,引导产业链资源优化配置,推动上下游产业高质量发展。郑商所有关负责人表示,郑商所扎实做好各项准备工作,确保丙烯期货和期权平稳上市,并持续丰富企业风险管理策略,更好服务产业高质量发展。

(赵展慧)

中国银联发布“活力人生卡”

本报电 近年来,中国银联全面布局养老金融,近日携手商业银行及行业合作伙伴,发布了银联“活力人生卡”。“活力人生卡”是银联为养老和适老阶段的人群量身定制的卡产品,同时将商业银行面向养老客群发行的借记卡与信用卡产品,开通金融账户功能且符合银行设定条件的社保卡产品也纳入合作,形成银联卡产品矩阵,助力提振银发经济。围绕“行、游、食、医”等高频消费场景,银联首期推出了医药健康、康养护理、养老社区、日常生活、高端度假、高端医疗等6大类12项养老权益。首批银联“活力人生卡”合作银行包括中国银行、交通银行、光大银行、浦发银行、兴业银行、广发银行、上海银行等7家银行10款银联卡产品。

(葛孟超)

本版责编:屈信明 版式设计:汪哲平

屈信明

口碑是保险代理人的『金杯』