

倾力打造“优投”“大救星”两大服务平台——

江泰保险为走出去保驾护航

□ 本报记者 王新蕾
本报通讯员 姜东方
实习生 蔡志娟

3月20日，江泰国际合作联盟、江泰全球救援联盟在广东珠海举办“2018中国企业走出去风险发布会”。江泰保险经纪股份有限公司董事长、江泰国际合作联盟、江泰全球救援联盟主席沈开涛在会上提到：“江泰近年来依托政府，联手各界，倾力打造‘优投’和‘大救星’两个综合服务平台，目标就是让企业国际化‘不摔坑’、助国人出国‘避风险’。”

会上发布了以中国视角呈现的“2018全球风险版图”，通过清廉指数、人均GDP、营商指数、主权信用等多方面数据，将风险水平细分为从低到极高的五个等级，范围包括全球150多个主要国家和地区。其中针对中国企业的“2018中国企业走出去全球风险指引”，明确建议中国企业在走出去过程中，借力综合服务平台以及金融保险手段，以保险经纪服务进行海外投资风险的防控。

风险与机遇并存

“企业走出去，风险主要集中在政治风险、经营风险、汇兑风险、法律风险、民俗文化差异等。泰国法律内容细致，税法、投资法、劳工法、土地法等都需要详细了解，比如有的土地买来能商用，但有的只能作为农业用地。民俗文化因素也会直接影响生产经营，比如当地员工的宗教信仰、穿着、饮食、交流习惯等要尊重。”潘超是新远大橡

胶(泰国)有限公司总经理，该公司是山东能源枣庄矿业(集团)有限责任公司的子公司，位于泰国罗勇府格林县功丁镇。

“从产品输出到品牌本土化，五征将品牌文化、综合服务也输出到非洲，做适合非洲客户的个性化设计，比如高强度、免保养等；也在做全程机械化的农业示范园，以‘公司+农户’模式，教非洲人种地。”山东五征集团有限公司副总经理苑亮在接受记者采访时提到，“主要风险在市场、汇率、应收账款，同时经济政策受政府换届影响较大，希望有江泰保险这样的专业机构，帮走出去的企业站在目标国家政府、市场角度去思考问题、论证风险”。

“中国与柬埔寨关系友好，当地政治稳定，投资环境很好。我们投资了三家企业，生产塑编、添加剂等产品。走出去的企业喜欢抱团取暖以抵抗风险，有了保险公司这类专业机构的参与，能更有效地化险为夷。”齐鲁(柬埔寨)经济特区淄博众德投资发展有限公司总经理王立生说。

“风险集中在文化、政策、劳工制度、管理理念上。”山东豪迈机械科技股份有限公司高级大客户经理王俊磊认为，“专业机构协助能让企业少走很多弯路”。该公司产品轮胎模具在全球市场占有率30%，在泰国、匈牙利都有子公司。

“大救星”：
打造民间互助协调渠道
3月20日，在“2018全球救援服务论坛”

上，业内人士如何更好服务于中国出境旅游者、商贸和劳务等人员进行交流与探讨，并对互联网科技特别是人工智能推动全球救援服务事业发展的前景进行分析与展望。

中国驻肯尼亚和牙买加前大使郭崇立，结合亲身经历介绍了领事保护工作的艰辛。他说，每年到肯尼亚旅游的中国游客约3万人，近百家中企在该国开展业务，而中国驻肯尼亚使领馆编制仅20余人，领事官仅2人，领事保护工作每日如履薄冰。境外突发意外事件如果结合全球化救援网络和救援保险，或许会更简单、更高效。国内探讨开启市场化救援模式，要善于利用海外救援的专业性和协调性，要学会与外国本土的救援资源相结合。

沈开涛谈到，开启市场化救援模式，将是对领事保护制度的有效补充。2017年中国仅出境旅游人数就高达1.3亿人次，此外，有超过100万中国公民常住非洲，其中中小微民营企业超过10000家，大中型中资公司3000余家。领事保护的海外救助承载压力呈几何式增长，这需要公益性的政府救援与市场化商业救援相结合，需要高效、诚信的民间互助协调渠道提供专业化服务，江泰致力于打造这样一个民间互助协调渠道。

据了解，“大救星”是一个基于移动互联网的生态圈，它是由江泰救援机构、全球救援机构、星使(大救星的服务使者)构成的服务网络，具备金融保险和全球支付功能。它通过整合生态圈里各方面的资源，以移动端为载体，为用户提供一键式救援服务。用户只需点击手机下载“大救星”APP

上的“一键救援”，即可快速获得由星使和各类救援服务商所提供的所需服务。

“优投”：智能匹配合作项目

记者了解到，自2015年首次举办“中国企业走出去风险发布会”以来，国内已有1000余家企业在江泰“优投”综合服务平台开设“店铺”，通过这一互联网平台开启了全新视野。

如河北某大型玻璃制造企业一直想到国外投资建厂，实现优质产能输出，但苦于无法全面了解相关国家在经济发展、国家治理、社会发展、人文环境等方面的情况，特别是对于投资目的地的道路交通、厂房设施、电力能源等不了解，担心企业盲目走出去会有风险。

2018年初，了解到该企业的苦衷和切实需求后，江泰“优投”综合服务平台迅速通过智能推荐系统，为企业找到匹配的马来西亚某海外园区，并定制了商务考察方案，大大缩短了前期论证时间。目前，该企业已经到马来西亚实地进行了考察，并与该海外园区签署了合作意向书，开展了前期对接。

让外国驻华使领馆利用“优投”实现向中国企业“招手”，也是江泰“优投”综合服务平台的功能之一。据悉，目前已有65个国家和地区的使领馆在“优投”平台“开店”，缓解了驻华使领馆的招商困难，改善了驻华使领馆与“走出去”中国企业的在线沟通交流，提高了中外合资合作项目的智能匹配度。

汇集730万客户回访建议

平安产险发布
车险理赔服务新标准

□ 记者 王爽 报道

本报济南讯 平安产险近日发布“以人民为中心”的车险理赔服务新标准，新标准以“不拒绝客户需求”为准则，从服务范围、服务流程、服务模式三大方面着手，制订了“快速礼貌回电”“先安抚人后关怀车”“了解记录客户需求”“10分钟极速服务”“双手递送饮水”“制定完整解决方案”“后续事项书面交代”“礼貌目送客户”八项规定。

新标准是平安产险通过不断收集、总结实际服务中客户的需求和反馈而制订的，汇集了730万客户NPS回访建议，其贯穿车险理赔全流程，将服务范围覆盖到全国车主，强调随客户的心意匹配理赔方式，用智能科技的模式提升客户体验。其中，针对占比最高的5000元以下理赔案件，平安产险推出“爽快赔”服务，现场一次性即时赔付，帮助客户“一次接触、简单办事、不添堵”。

人行莱阳支行
推动发放央行资金
产业扶贫贷

□ 记者 王爽 报道

本报烟台讯 为进一步推动产业扶贫，深入推进金融精准扶贫工作，年初以来，人民银行莱阳市支行积极协调、沟通莱阳农商银行和扶贫办，创新精准扶贫金融服务，主动对接扶贫项目，丰富扶贫信贷产品和服务形式，探索金融扶贫新路子。

日前，人民银行烟台市中心支行向莱阳农商银行发放支农再贷款300万元，用于支持该行精准扶贫支持扶贫经营主体帮扶贫困人员。3月2日，该行立即与前期调查的有帮扶贫困人员意愿的山东鲁海食品有限公司对接，并达成信贷合作意向，通过发放“央行资金产业扶贫贷”150万元扶持山东鲁海食品有限公司扩大规模、帮扶贫困人员资金的方式，带动帮扶贫困人员8人增收，充分发挥了金融精准扶贫的信贷支撑作用，有力推动了当地产业扶贫工作的开展。

据了解，“央行资金产业扶贫贷”的发放，加大了对农业产业化龙头企业、农村新型经营主体的支持力度，推动了企业、产业带动帮扶贫困群众脱贫致富，形成了“金融扶产业，产业助脱贫”的精准扶贫新格局。

为消费者捂好“钱袋子”
保驾护航——交行山东省分行
积极开展“3·15
金融消费者权益日”活动

△3月15日，交行山东省分行金融知识宣传员为消费者普及金融知识。

保障金融消费者基本权利，增强广大消费者自身风险防范意识，是金融机构“排头兵”的天职。3月15日，交行山东省分行在济南开展“3·15金融消费者权益日”活动，现场支招广大金融消费者怎样捂好自己的“钱袋子”。

尽管当日天气寒冷，但活动现场依旧人头攒动，热闹非凡。相关工作人员结合具体案例现场教学现场提问，并向答对的观众赠送了精美的礼品；两侧展台的工作人员热心地给前来咨询的群众答疑解惑。参与活动的市民纷纷表示，这样的互动不仅可以学到很多金融知识，更拉近了银行与消费者的距离。

近年来，随着互联网的兴起，电信诈骗、校园贷等多种网络诈骗手段层出不穷，让人防不胜防。为切实保护消费者权益，交行山东省分行积极开展金融知识宣传普及月、金融知识进万家与普及金融知识万里行活动，做好消费者金融知识普及教育，同时持续将消费者权益保护工作纳入绩效考核体系，确保消保工作始终处于战略位置。

“消保工作意义重大，拿校园贷来说，尽管大学生接受的是高等教育，但是由于他们普遍社会经验不足，防范意识较差，很容易给不法分子可乘之机。”交行山东省分行的一位大堂经理说。

据了解，根据国家规定，民间借贷的利率可以适当高于银行利率，各地人民法院可根据本地区的实际情况予以掌握，但最高不得超过银行同类贷款利率的4倍。此外，很多民间借贷平台放款的时候会对除10%—20%的手续费，而这笔费用最终也会有一种理由被平台拒绝退回给借贷人的手中。

“多一份金融了解，多一份财富保障。”在交行山东省分行印制的多份宣传单页上，都清晰醒目地写着这句话。交行山东省分行相关部门表示，“重视消费者权益保护”是交行义不容辞的责任，下一步，该行将继续积极履行社会责任，为维护银行业消费者的合法权益保驾护航。

“扶贫草莓”助增收

□ 记者 卢鹏
通讯员 王瑞芹 报道

3月25日，梁山县凤山村村的“草莓采摘园”，游客正在饶有兴味地选择采摘鲜草莓，这个草莓采摘园是凤山村民陈小梅在当地农商行的资金扶持下建起来的。

近年来，梁山县金融部门积极响应精准扶贫工作，当地农商行扶持贫困户发展特色产业，目前已支持近千户农民种植大棚草莓，建起采摘园，增收脱贫。

泰山保险安排部署
学习调研改进工作

□ 记者 王爽 报道

本报济南讯 3月23日，泰山保险安排部署开展“大学习、大调研、大改进”工作。

开展“大学习、大调研、大改进”，是深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想和党的十九大精神、全面落实中央、省委和省国资委党委部署要求的实际行动，是扎实推进“两学一做”学习教育常态化制度化、为“不忘初心、牢记使命”主题教育预热铺垫的有力抓手。学习是基础、调研是手段、改进是目的，不分阶段、不设环节，同时推开、同步推进。要抓好学习讨论，通过全面系统学习，深入研讨交流，进一步兴起大学习、大讨论之风，突出学习重点，细化学习安排，抓实专题研讨，推动广大党员以学促思、学思践悟、学以致用。要认真调查研究，通过“大调研”，深入排查和发现党员干部作风、公司改革发展方面存在的突出问题，切实找准制约问题的症结、解决问题的办法、推动发展的思路。要抓好改进提升，通过瞄准问题清单、聚焦问题表现、狠抓问题整改，着力补齐短板、消除弱项，切实以大改进促大提升。

中国人寿推出国寿盛世臻品年金保险

□ 记者 王爽 通讯员 徐钢 报道

本报济南讯 中国人寿保险股份有限公司近日推出国寿盛世臻品年金保险(分红型)。该产品使客户享有贴心保障和可领取的生存金，可满足客户的养老规划需求、终身保障需求、家庭财务管理三大需求。

国寿盛世臻品年金保险(分红型)责任涵盖特别生存金、年金和身故保险金等。该产品保险费的交付方式为年交，交费期间分为3年和5年两种，由投保人在投保时选择。产品保险期间为合同生效之日起至合同终止日止。国寿盛世臻品年金保险(分红型)具有四大突出特点：投保人面广。该产品覆盖人群广泛，凡出生

28日以上，65周岁以下的身体健康者均可作为被保险人。保险期限为终身，保险合同生效之日起保障即伴随客户一生，可以让客户安享无忧人生。若被保险人在保险期间不幸身故，还将获得所交保险费(不计利息)和现金价值两者的较大值作为身故保险金。

特别生存金。在合同生效年五个保单年度后的首个年生效对应日，若被保险人生存，可以按照合同约定金额领取特别生存金。交费期间为三年的，领取金额为年交保险费的60%，交费期间为五年的，领取金额为年交保险费的100%。在合同生效年六个保单年度后的首个年生效对应日，若被保险人生存，还可以按合

同基本保险金额领取一笔特别生存金。

年金给付稳。自合同生效年七个保单年度的年生效对应日起至被保险人年满六十五周岁的年生效对应日前，若被保险人生存，可以按照合同约定，每年按基本保险金额的10%领取年金。自被保险人年满六十五周岁的年生效对应日起，若被保险人生存，可以按照合同约定，每年按基本保险金额的20%领取年金。

优享红利权。在国寿盛世臻品年金保险(分红型)保险期间内，在合同有效的前提下，还享有红利分配权，为客户个人及家庭财务管理增添活力。

打造“惠农e通”互联网金融服务“三农”统一平台

互联网金融发力乡村振兴战略

□ 本报记者 王爽
本报通讯员 朱沙

3月20日，中国农业银行山东省分行召开2018年服务“三农”和金融扶贫工作会。会议明确，要推动互联网金融服务“三农”这项“一号工程”全面突破提升。

去年以来，围绕服务乡村振兴战略，农行山东省分行扎实推进互联网金融服务“三农”一号工程，着力打造“惠农e通”互联网金融服务“三农”统一平台，构建“惠农e贷”“惠农e付”“惠农e商”三大模块，创新拓展网络融资、网络支付结算和电商金融三大核心功能，提高线上线下一体化“三农”金融服务质量。

“惠农e贷”

让融资搭上互联网快车

在农村，农户、农业合作社、种养大户经常遇到贷款手续繁杂、时间长等问题，如今，农行有了“惠农e贷”，难题正迎刃而解。

据了解，农业银行推出的“惠农e贷”融资服务，是在深入挖掘农村客户征信、生产

经营、电商交易以及金融资产等数据的基础上，创新推出“惠农便捷贷”“金穗快农贷”和“数据网贷”等“三农”网络融资产品和服务模式，使广大农户通过网络贷得到、贷得快。截至2月底，农行山东省分行“惠农e贷”余额达到5.5亿元，服务农户1.2万家。为五征集团、金锣集团上线“数据网贷”，累计放款3700万元，居农行系统第2位。

家住威海荣成市上庄镇的多农周鹏，承包了20亩地种植西洋参，主要销往东北三省。随着市场扩大、销量增加，他想要再承包10亩地扩大种植规模。几天前，农行荣成市支行的客户经理上门服务，短短几分钟的交流，让周鹏喜上眉梢。

原来，拥有农户、农行个人贷款客户双重身份的他，完全符合农行新产品“惠农便捷贷”的办理条件，只需要一张身份证，无需抵押、担保，手机上操作一下，10万元贷款当天就到了账。

“惠农e商”

让电商企业如虎添翼

“‘惠农e商’真是太便捷了，看，我又

收到一条订单！”淄博炳经贸有限公司负责人拿着手机说，“通过这个系统的库存管理功能，在线查询货物库存，免去了去仓库一件一件清点货物或者查询手工账簿的麻烦。系统还能提供详细的财务报表，公司财务情况一目了然，节省人力物力。如果有人需要订货，在‘惠农e商’上选择我要订货，通过农行手机银行付款就行了”。

为畅通“工业品下乡、农产品进城”渠道，农行积极打造“惠农e商”服务体系，目前已在农村搭建起贴合涉农产业链、农企农户生产经营活动的线上化场景，初步形成了面向涉农生产企业、农贸市场、农户等“三农”客户的“农村惠农圈”和“涉农产业链”服务模式。

近年来，农行山东省分行电商金融规模持续提升，截至2月末“惠农e商”商户规模达19万户，存量、增量均居全国农行系统首位。3.7万个惠农通服务点上线“惠农e商”，总量居全国农行系统首位。

“惠农e付”

优化农村支付环境

“这个聚合支付确实不错，直接扫码支