

## 工商银行淄博分行

## 助农贷款让“沂源红”更红

“沂源红”苹果是淄博沂源县的特产，荣获“中华名果”、“奥运果”、“世博果”等多个称号，果品收入占当地农民收入的70%以上，成为当地农业支柱产业。沂源县政府立足沂源果业发展现状，解决“人老、树老、技术老”的问题，大力发展现代果园。

由于苹果种植需要三年时间方可进入丰果期，投资期限较长。如果扩大种植规模，多数果农手中并没有充足的资金，需要贷款，而目前市场上的贷款多是一年期，即使是循环贷款，也需要一

年一还，果农因此犯了难。

工商银行淄博分行在走访调研过程中了解到果农的这一困难，迅速向上级行反应情况，以需求出对策，创新贷款品种，率先锁定部分优质农业新型经营主体，开发了三年期苹果贷款。2024年1月9日首笔三年期苹果贷落地，成功为沂源某合作社提供140万元资金支持。

苹果收获上市季节在每年的10月中旬，期间果农、苹果收购商优先将苹果存入冷库保存，根据市场需求及价格波动情况，

对外出售。在入库期间，不仅要支付一定的费用，还因苹果未及时变现，影响第二年的苹果种植。工商银行淄博分行得知后，与当地齐鲁农产品交易平台合作，共同探讨如何为果农排忧解难。在了解该平台仓单业务质押流程，分析苹果市场的价格波动及销售情况后，在严格把控信贷风险的前提下，以苹果仓单为质押，创新推出普惠新产品“仓单e贷”，为果农免除后顾之忧。目前该行已为5家公司办理了该业务，融资金额达1400万元。滕薇

太平人寿淄博中支  
荣获2023年度消保工作先进单位

近日，淄博市保险行业协会召开2023年度消保工作表彰会暨2024年消保培训会议，对2023年度消保工作先进单位、优秀消保人员、优秀调解员进行表彰。其中，太平人寿淄博中支获评“2023年度消保工作先进单位”，太平人寿淄博中支咨消保咨诉岗张靖获评“2023年度消保工作优秀个人”、太平人寿淄博中支理赔调查岗宋凯获评“2023年度保险业纠纷调处工作优秀调解员”。

2023年，太平人寿淄博中支紧紧围绕体制建设、操作服务、教育宣传、纠纷化解，做实做细各大版块内容，在日常经营活动中全力维护经济金融安全和消费者合法权益。

接下来，太平人寿淄博中支将持续坚持“以客户为中心”的服务理念，提升消费者在金融活动中的获得感、幸福感和安全感，为加强和改善民生、维护广大消费者合法权益、为淄博保险业持续健康发展作出新的贡献。

## 护航儿童健康 成就精彩未来

## 新华保险“健康成长季”隆重开启

随着时代进步和社会结构演变，家庭教育观念日益更新，家长对于孩子的健康成长寄予了更高期望。在孩子的成长道路上，健康无疑是最珍贵的资产。新华保险紧跟社会脉动，深刻理解家长对孩子健康的深切关切与热切期望，不断创新和完善儿童健康保险产品及服务，并于近日隆重推出“健康成长季”少儿主题活动，通过提供全方位、专业化的少儿保险产品与服务，守护少年儿童的健康与成长，为他们筑起坚实的保障屏障。

为满足家长对孩子健康保障的需求，新华保险倾力打造一款专为孩子设计的重疾保险产品——“安立宝少儿重大疾病保险”（以下简称“安立宝”）。这款产品以较低保费提供高额、贴心的重疾保障，旨在呵护孩子健康成长，守护家庭幸福。“安立宝”具有三大特色：

## 特色一：聚焦健康保障

“安立宝”提供全方位、



多层次的疾病保障，涵盖188种疾病，轻、中、重疾三级守护，针对青少年特定疾病加量保障，全方位护佑孩子健康成长。

## 特色二：守护三十而立

“安立宝”保障至孩子30周岁，从孩提时代到三十而立，始终陪伴，精准守护成长阶段，

为成长旅途一路护航。

## 特色三：享受高性价比

“安立宝”提供高达百万保额的保障，100万保额每年保费最低仅1270元，性价比高。此外，该产品还可与终身重疾、意外医疗等组合搭配，为孩子提供全方位健康守护。

在“健康成长季”活动期间，新华保险将邀请权威专家举办专题讲座，向家长们深入讲解少儿常见疾病预防与治疗、营养均衡的重要性以及紧急情况下的急救措施等相关知识。同时，还提供少儿专项特色体检、健康权益卡等一系列贴心服务。让探索心无旁骛，为梦想保驾护航。

新华保险将持续秉承“以人民为中心”的发展思想，致力于服务国家发展大局，以坚定的社会责任担当、专业的金融保险服务、强大的协同发展能力，不断创新保险产品与服务，为少年儿童提供更加全面、优质的保险保障，为他们的健

康成长和全面发展积极贡献力量。

注：1.文中“100万保额每年保费最低仅1270元”为0周

岁女孩，交费至30周岁的年交保费。2.本公司承担保险责任需满足条款及保险合同约定的给付条件。

**安立宝 少儿重大疾病保险**

“安立宝”是一款聚焦少儿健康保障、守护孩子至30周岁的定期少儿重疾保险，以较低保费提供百万重疾保障。

**产品特点**

- 一 聚焦健康保障**  
提供188种疾病保障，轻中重疾，三级守护，青少年特定疾病加量守护，护佑孩子健康成长。
- 一 守护三十而立**  
保障期间至30周岁，从孩提时代到三十而立，精准守护青少年阶段健康风险，成长旅途一路护航。
- 一 享受高性价比**  
百万保额每年最低仅1270元<sup>(1)</sup>，性价比高，轻松筑牢健康防线，可与终身重疾、医疗、意外保险等组合搭配，规划全方位健康守护。

## 泰康人寿发布 HWP 十大赋能计划

3月29日，泰康人寿健康财富规划师事业说明会盛大举办，隆重发布HWP十大赋能体系，助推泰康绩优队伍再上层楼。

新寿险行业领先  
打造金融行业顶级职业

寿险业掀起高质量发展浪潮。泰康人寿率先打造新寿险下健康财富规划师（HWP），重新构建寿险经营“产品、客户、队伍”的“金三角”，树立行业标杆。泰康保险集团执行副总裁、泰康人寿总裁程康平在活动演讲时指出，长寿时代呼啸而来，泰康率先抓住时代脉搏，把传统的人寿保险与实体的医养康宁服务结合，引入“服务端”，形成了“支付+服务+投资”三端协同的新寿险，

为行业的高质量转型提供了方向和路径。

“新寿险”模式，对销售队伍的专业化、职业化和绩优化提出了更高要求。中高净值人群对于健康和财富管理的需求日益个性化、多元化，也在持续呼唤着高素质的专业服务人才。

泰康对HWP的定位，是保险顾问+健康管家+理财专家，为客户及其家庭、家族提供养老、健康、财富一站式服务，最终实现经济价值、社会价值和人生价值的高度统一。在泰康董事长陈东升的构想下，HWP是与律师、医生、会计师同等级的高尚职业。

专属十大赋能  
助力HWP事业高质量发展

泰康倾全集团资源打造HWP项目。在本次会议上，泰康首度重磅发布HWP十大赋能，宣布围绕产品、运营、超体、科技、品牌、职场、制度、财务、培训、专家等维度，为HWP提供系统化支持。

产品面依托幸福有约品牌，泰康搭建长寿有约、健康有约、善寿有约、财富有约四大产品体系，为客户提供全生命周期的产品与服务，以四位一体产品赋能HWP；同时依托大健康生态体系形成超级体验式销售，将抽象的寿险销售转变为情景式、沉浸式的体验式销售。

科技层面基于VR云超体、智能化自主运营平台、HWP101测评系统、泰康医生等，助力HWP多渠道精准客户经营；品牌建设面，推出行业首个绩优队伍央视广告，

打造HWP品牌盛典，在精神和荣誉上提升HWP职业。

专属职场层面，为HWP打造业内顶尖，包含教育培训中心、专属职场、健康财富体验中心三位一体的办公环境。

制度保障层面，推出HWP基本法，为队伍建章立制，使其区别于传统代理人，形成自身独特职业纲领。并通过HWP专属创业津贴，为其奉上坚实的财务支持。

培训层面，基于创新的大健康生态资源与外部资源，逐步形成覆盖保险顾问培训、全科医学院、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。还推出HWP企业家学院，培养团队自主经营能力，让HWP从个人绩优走向组织绩优。

做“健康财富企业家”  
共赴行业新未来

HWP已经成长为一支新型绩优队伍，人力持续突破，标准保费及幸福有约贡献率逐年攀升，团队呈现出年轻化、高学历、高素质、高收入、高绩效的结构特色。其中，HWP企业家、合伙人持续晋升。

程康平表示，代理人队伍必将向职业化、专业化、绩优化方向发展，泰康人寿将坚持新绩优队伍建设、存量队伍转型两手抓，为公司高质量发展注入强劲动能。新寿险下，HWP的发展天地无比广阔，终将成为长寿时代引领健康财富风潮的企业家。泰康诚挚邀请有志之士加入其中，穿越周期，逐梦前行，共赢未来。