

# 党建引领 构筑多元化金融服务体系

## ——南昌市国资供应链金融管理有限公司延链补链强链发展纪实

当前,以产业链为主要特征的产业分工形态已成为南昌产业发展的重要表现形式,制定推出南昌市产业链现代化“8810”行动计划,是落实“走在前、勇争先、善作为”目标要求的南昌实践,是加快建设现代化产业体系南昌路径。

作为贯彻落实我省“1269”行动计划,南昌市“8810”行动计划的主力军,南昌市产业投资集团旗下南昌金融控股有限公司(以下简称南昌金控)加压奋进、实干争先,抢抓高质量发展关键时期,擘画全面助力省市产业链发展蓝图。产业链延链补链强链,需要供应链金融的全面助推。近年来,南昌金控旗下全资子公司——南昌市国资供应链金融管理有限公司(以下简称南昌供应链公司)以一流作风干事创业、用一流环境赋能发展,致力促进产业链、创新链、金融链融合联动,提升南昌重点产业链金融服务的效能和水平,打造供应链全周期多元化金融服务体系,助力建设具有江西特色的现代化产业集群。

### 党建引领业务融合 高质量发展

一个支部就是一面堡垒,一名党员就是一面旗帜。南昌供应链公司夯实党建基础,锤炼干部队伍,完善制度保障,把党的神经末梢延伸到基层最深处,持续提升以党建促发展的能力。

今年以来,南昌供应链公司党支部把党建工作与中心工作同谋划、同部署、同落实,将党建融入企业管理的方方面面,坚持把提高企业效益,完成经营业绩目标作为党建工作的出发点和落脚点,把全面加强党的领导与完善公司治理统一起来,严格落实党组织研究讨论重大

问题集体决策制度,持续促进党建与业务深度融合,推动公司高质量发展。

“我们坚决贯彻落实南昌金控党委的工作要求,紧抓业务发展、风险管控、提质增效等关键性、全局性工作,努力把智慧和力量汇聚到公司高质量发展上,不断开创各项事业发展新局面。”南昌供应链公司董事长黄炜表示,去年,公司通过党支部会议前置研究,科学决策,以“融入区域、融入产业”为导向,先后为捷锐机电、江铜、中国二冶、北京城建、欧菲光、江矿等核心客户提供了供应链服务,累计业务投放金额近10亿元,迈开了市场化转型发展的强劲步伐。

### 产融结合打通产业链循环生态圈

“过去中小微企业融资需要提供银行认可的抵押物,如房产、厂房、土地等,金融服务对象很窄,基本局限于大型企业,最多触达一级供应商,而真正需要融资的二级、三级以上的供应商仍很难实现,其中的症结就在于信用难以穿透。”江西万斯建材有限公司相关负责人说,南昌供应链公司有效克服了传统线下融资业务面临的中小微企业主体信用不足、贸易背景及资金用途真实性难以把控等痛点难点,解决中小微企业融资难、融资贵问题。

近年来,南昌供应链公司为实现产融有效结合、打通产业链循环生态圈,以核心企业的优质商业信用为基础资产,完整真实地记录资产的上链、流通、拆分和兑付,向上游企业注入资金流,推动资金向链条末端加速流通,一方面激活核心企业的冗余银行授信,降低融资成本,另一方面为核心企业的链属中小微企业搭建一个批量、高效、便捷的融资通道,激活整个链条运转,提升供应链产业链的韧性和安全水平。

“公司始终坚持以‘延伸产业链,做大做强集团金融产业集群’为己任,以

‘专业、高效、安全’为服务宗旨,以‘防控风险、诚信经营、合作共赢’为经营理念,以‘汇聚资源、创造价值、成就员工、奉献社会’为价值观,力争成为业务强、形象好、服务好、影响力大的南昌市一流的供应链金融管理公司。”南昌供应链公司总经理张劫松介绍,公司是南昌金控全资子公司,2019年6月14日经南昌市政府金融办批准正式挂牌成立,注册资本1亿元。

### 深挖场景需求构建新发展格局

“大力发展制造业高端化、智能化、绿色化,努力构建以数字经济为引领、以先进制造业为主体、先进制造业与现代服务业融合发展的现代化产业体系。在‘1269’行动计划的指引下,全省各地纷纷制定符合本地经济生态和制造业重点产业发展水平的具体措施。其中‘8810’行动计划的推进,就是‘1269’行动计划在南昌的生动实践。”江西省社科院二级研究员麻智辉表示。

自南昌市制定推出产业链现代化建设“8810”行动计划以来,南昌供应链公司快速响应,围绕南昌电子信息、航空、汽车及装备、新能源、新材料、医药健康、绿色食品、轻工纺织8条制造业重点产业链,助力提升金融服务制造业产业链高质量发展成效。通过创新供应链金融服务模式,深挖场景需求,促进保理与供应链业务深度融合,发挥多层次资本市场作用,进一步拓展经营主体融资渠道,切实解决制造业重点产业链的中小企业融资难题,更好地服务实体经济。

以金融力量用心用情助力“8810”行动走深走实,以金融活水全面润泽制造业重点产业链。去年以来,南昌供应链公司全力支持捷锐机电、欧菲光、联创电子等重点制造业产业链企业降本增效、高质量发展,意向合作金

额近9亿元。

### 数字加持打造一流供应链金融生态

南昌供应链公司依托南昌金控的担保、供应链、融资租赁、资管及转贷等专业化金融渠道,利用供应链金融、商业保理等金融新业态,发挥金融业务类型和产品组合的服务优势,强化协同效应,共同服务实体经济和客户。

坚决贯彻落实党和国家确保产业链供应链稳定的决策部署,摸排南昌市中心企业产业链金融需求,将金融活水引流至产业链的上下游,满足不同规模、不同发展阶段客户的差异化需求。针对光电通信、航空装备产业链薄弱环节和供需短板,南昌供应链公司量身打造了“保理E贷”“供应链再保理”等新型融资产品,助力核心企业上游供应商快速回笼应收账款,保障供应链生态圈的健康发展。

近年来,南昌供应链公司加强金融科技应用,强化数字服务能力,转变风控理念,打造使用便捷、资产透明、还款来源清晰的数字供应链金融体系,为场景中的小微企业在代理采购、反向保理、电子仓单、应收账款多级流转凭证等方面提供线上金融服务,构筑产业链金融服务共享生态圈。

赓续红色血脉,勇担时代使命。发源于红土地的南昌供应链公司作为服务南昌先进制造业产业链供应链转型升级的主力军,将引导更多金融活水流向实体经济,疏通产业链供应链“堵点”“断点”,为助力南昌重点制造业产业链供应链稳定性和竞争力提供金融支撑;加速构建南昌“科技-金融-产业”良性循环生态圈,进一步夯实公司业务转型和高质量发展基础,助推南昌提升产业集群与生态协同效应,为加快打造南昌都市圈贡献供应链金融力量。

(冯训太)

## 九江银行新余分行：深化合作助力共建数字政府



近日,九江银行新余分行与分宜县自然资源局就加强政银合作、助力当地数字政府建设签署深化合作协议。合作以“自然资源资金监管系统”为契机,在国土空间生态修复、自然资源储备利用等方面探索自然资源金融合作新模式,系统运用于分宜县自然资源局矿山生态修复与土地复垦管理全过程,通过数字化手段,解决项目管理、资金监管、异常提醒等诸多痛点,为县域发展增添金融科技力量。

九江银行新余分行党建引领高质量发展,持续深化与当地政府部门的合作,充分发挥金融科技优势,通过优化服务流程,提升服务质量,进一步巩固和扩大合作成果,携手实现高质量发展。

晏懿辉摄

## 九江银行上饶分行：构建多维立体服务链助力地方经济发展

自2023年“金融为民 五心富饶”党建品牌发布以来,九江银行上饶分行以党建引领统筹谋划,精准布局,秉承客户至上,坚持问题导向,在金融服务一线用匠心、精心、暖心、公心、清心等“五心”服务,解决客户难题,践行地方法人金融机构责任担当,全力支持地方实体经济,为大美上饶引入金融活水。

“金融为民 五心富饶”党建品牌创立之初,九江银行上饶分行便将“为民服务”作为目标定位,全力构建“党建+服务”模式,引导党员发挥先锋模范带头作用。分行党委及辖属15个党支部与地方政府机关、企业、街道社区等45家共建单位构建协同联动的政银企发展合作共同体,逐步构建了“党建+金融+公益”多维立体服务链,近两年开展了系列特色鲜明的主题活动100余场,覆盖居民上万人。

分行以“普惠金融服务站”为落脚点,现已在全市各县(市、区)设立了123家服务站,成立了一支由党员、入党积极分子组成的金融为民服务队,通过高位推动、分支互动,为小微企业提供融资渠道,解决小微企业融资难痛点;积极走进社区、企业、校园,每月开展“九银温暖进万家”等活动,为民众普及金融知识,为消费者权益保驾护航。

分行党建品牌聚力群众急难愁盼问题,推动“我为群众办实事”实践行动走深走实,开展了夏日送清凉慰问环卫工人、重阳节慰问老党员困难党员、腊八节到敬老院送温暖、新春送福看望留守儿童、爱心献血等各类公益活动上百场,服务群众超3400人次。

(冯训太)

## 责任守护 太保有爱

来自都昌县的被保险人,1990年出生,是家中独子,2018年,他成了家,生了娃。从大胖闺女呱呱坠地的那一刻起,他暗自下定决心:“我要顶住家里的一片天”。于是,他跟随父亲一起,从事异地开模工作,妻女在南方安居乐业,他在北方辛勤养家。

可任谁也没有想到,生活的苦难却偏偏落到了他头上。2022年的一天,被保险人加班后在河北的出租屋内突发全身抽搐,虽然医院尽全力抢救,却回天乏术。从此,他的老父母和妻女,还有一个尚在襁褓中的儿子,失去了顶梁柱,生活

该如何何从?

被保险人的父亲在整理物品时,发现了一份鑫红利两全保险(分红型)保单,那是2022年被保险人在银行办理业务时,考虑到保险有分红收益且有责任保障买下的。于是,被保险人的父亲怀着焦虑与不安,拨通了中国太保寿险九江中支的电话。在接到报案后,中国太保寿险九江中支理赔员立即与被保险人的父亲联系,耐心指导并全程协助搜集证明材料。经过多次细致入微的沟通和协调,受益人顺利提交了所有理赔申请材料,公司完成审核并根据保单保险费

任赔付304万元。从客户申请到结案支付,仅用了不到两周时间。

被保险人的父亲说:“在我毫无头绪的时候,是中国太保寿险工作人员主动帮助我,这真是一家想客户之所想、急客户之所急的好公司。”“主动、及时、准确、合理”,用实际行动践行责任,是中国太保寿险的职责所在。

保险是未来的风险准备金,选择一些适合的保险产品,是给自己,更是给家人的未来保障。



中国太保寿险适时满足市场需求,满足公众的健康保障需求,为消费者提供专业保险保障,帮助客户减轻经济和精神上的负担,真正做到了让爱传递,让未来继续。

徐丽琴 刘玉山/文 (图片由太平洋保险提供)

# 推进普惠保险高质量发展 江西国寿这样做

普惠金融高质量发展,是实现金融可持续发展、加快建设金融强国的基础,也是推进金融领域深化改革、走中国特色金融发展之路的重要实践方向和路径。作为寿险行业的“头雁”,中国人寿江西分公司(以下简称江西国寿)以实际行动践行以人民为中心的发展思想,加快推进普惠保险业务发展,满足人民群众多元化保险需求,助力共同富裕,持续为奋力谱写中国式现代化江西篇章贡献保险力量。

### 彰显国寿担当 惠及千家万户

积极参与“健康中国”建设,助力完善多层次医疗保障体系。作为首批参与承保全省大病保险业务的保险公司之一,江西国寿始终把大病保险作为公司战略性业务精心部署。截至2024年8月,公司承保8个设区市的大病保险业务,覆盖人群677.27万人,赔付36.55万人次,支付赔款5.17亿元;作为全国首批参与长期护理保险试点承保工作的商业保险公司,截至2024年8月,江西国寿已运营长期护理保险超过7年,积累了丰富的经验。今年公司承保长护险覆盖人群超105万人,赔付4.16万人次,支付待遇补偿金2932万元;2022年至2024年期间,公司主动加强与各设区市政府的沟通和联系,先后中标了南昌、萍乡、赣州、宜春4个设区市的“惠民保”项目承保权,预计今年公司承保的“惠民保”项目覆盖人群将超11万人。

关注重点群体保险服务,扩大和提高特定风险群体保险保障。江西国寿学生保险自

1985年开展以来,在各级政府、教育部门的支持下,已平稳运行了40年。每年江西国寿承保学生人数超400万人,每年受理的各类学生理赔案件超20万件,有效减轻了学生家庭经济负担,保障了广大学生的人身安全;2023年7月,赣州国寿联合赣州妇联开展了“度女保”女性健康产品。今年,公司与省妇联共同在全省范围内推广“关爱女性健康保险”。截至2024年8月,全省为12997名适龄女性提供风险保额11.55亿元特定疾病保障。

关注老年群体,养老保险业务快速发展。2022年11月25日,个人养老金制度启动实施。次日,江西国寿率先在南昌实现了个人养老金产品出单。2023年,为了加快个人养老保险业务在南昌的发展,省市两级共同成立了个人养老保险业务专班,当年实现个人养老金业务规模突破1200万元。2024年,为了做好个人养老保险业务承保扩面工作,公司全面启动个险营销员销售个人养老保险产品。截至2024年8月,实现个人养老金业务287万元。

关注新业态就业群体,织密风险保障网。江西国寿为农村和城镇外出务工人员提供了“外出务工人员团体综合保险”产品,其中安义县承保外出务工人员1.88万人,提供风险保障73.5亿元;面向农村乡村振兴人员,推出乡村振兴系列产品,为11834名乡村振兴人员提供了40.86亿元的意外保障;江西国寿的“新业态”产品,共承保家政、快递企业62家,承保家政服务人员及快递员3314人,提供风险保额15.34亿元。通过大力推广“还贷增信”“部分还款”等借款新功能,进一步帮助客户盘活资金,提升客户体验感。今年全省普惠借款业务件数25.82万件,保单借款业务总金额60.75亿元。

发挥综合金融优势,产寿共建普惠金融发展新模式。中国人寿驻赣成员单位有4家(寿险、财险、广发银行和养老公司),其中吉安产寿联合发挥国寿综合金融优势,探索共建普惠金融发展新模式。

2022年,中国人寿吉安产寿两家市级公司站在人民群众的角度,想群众之所想,急客户之所急,设计出有温度的普惠金融服务农村体系。两家公司选定里田、枫林等8个营销服务部网点建设普惠金融示范乡镇和永新县石桥镇石桥村、吉安县油田镇油田村等11个乡镇振兴点建设普惠金融示范村开展试点,投入专项扶持资金73万元,招募乡镇服务专员372人,分布于全市12个县、2个区。2024年为乡村振兴提供了意外保障1.8万份,累计保障18.9亿元;乡村居民参保国寿康悦医疗保险保费439万元,累计医疗保障22.8亿元,覆盖7310人次。截至2024年8月,共理赔意外、医疗2200件,赔付金额7500万元。2022年以来,两家公司在普惠金融服务方面共投入资金200万元,赢得了政府的认可、社会的赞誉和市民的称赞。

### 主动求新求变 优化产品供给

学生保险是一项面向在校学生且由学生及家长自愿购买的综合性商业保险,具有“低缴费、高保障”的普惠保险特点,涵盖“身故、意外医疗、疾病住院医疗和残疾”多种保险责任,为保障广大学生人身安全,化解学校教育风险,减轻学生家庭经济负担起到了积极的作用,受到广大学生、家长,以及学校的欢迎和认

同。江西国寿开办此业务近40年,2023年为全省学生438万人次提供保险保障。2024年学生保险正在收费高峰期,截至当前已有230万人次线上投保成功。

江西国寿针对学生这一特殊群体,不断优化学平险产品收费标准。根据自身历史数据、行业经验、市场情况等因素,科学厘定学平险产品费率,对既往学生承保方案保障范围和保险金额不断优化。在2022年下半年,面向全省学生人群推出64元、84元、96元等学平险系列方案,较2021年秋季同等风险保障系列方案降费比例达20%;为充分体现学平险普惠保险的公益属性,再次让利学生,减轻家长负担,2024年学平险方案收费标准由96元调整至90元,80元方案调整为75元,64元方案调整为60元。创新学生保险销售模式。从便利消费者的角度出发,根据实际情况,近年公司不断创新销售模式,采取“线上为主,线下相辅”的方式开展学平险销售。线上投保模式一是通过在全省一体化政务服务平台“赣服通”上投放公司学平险方案,由学生、家长在学平险“网上超市”自主选择学平险方案自助投保缴费;二是学生及家长通过扫描公司自有线上平台二维码自主投保,进行线上销售。

### 推进暖心服务 坚持回归本源

江西国寿始终坚持以人民为中心的发展思想,切实保护消费者合法权益。通过不懈努力,2023年公司消保监管评价结果为“二级A”,位列江西省寿险行业前列。同时创新“消

保+”模式,将消保与产品、服务、品牌等宣传相融合。

厚植“为民情怀”,着力推进“一老一少一新”暖心服务。在全省系统100家柜面网点设置老年人、残障人士优先通道、现金服务窗口专区、新市民爱心驿站,配备轮椅、老花镜、医药箱、血氧仪等便民物资,推出特色化适老服务、无障碍服务、新市民服务共26项,服务7.86万人次,充分保障了特殊群体的受尊重权,提升了普惠保险服务对象的满意度。同时,公司着力于适老化线上服务系统改造,寿险APP尊老模式更贴合老年客户常用习惯和视觉特征;“空中客服”远程视频为老年客户提供“不出门、就见面”的服务;老年客户拨打95519可一声直达、一键呼叫人工等,让老年客户享受更易懂、更便捷、更安全的一站式数字金融服务体验。公司以少儿社会美育为纽带,通过少儿美术展览、艺术讲座、艺术公益等多种形式,连续14年持续开展“国寿小画家”公益活动,覆盖省市县乡,逐步形成了“国寿小画家”为中心的综合美育生态。今年共收集画作10余万幅,并邀约国内艺术界知名专家学者举办艺术讲座9场,惠及客户1.8万人,为每一名“国寿小画家”提供绘就创意与梦想的舞台,提升了家庭客户的满意度和获得感。

唤醒“沉睡客户”,维护客户权益。今年在国家金融监管总局的统一部署下,江西国寿深入开展人身保险“睡眠保单”清理专项工作,切实维护好人民群众的切身利益,最大限度保障消费者权益。截至目前,公司已唤醒“沉睡客户”10.8万人,已支付相关权益金5669.39万元。

(罗渊)