

今年上半年实现总保费三百九十一亿元，累计两千六百亿元险资入鲁支持地方发展

山东国寿交出亮眼半年成绩单

□ 本报记者 胡羽

2025年上半年，中国人寿山东省分公司（以下简称“山东国寿”）多项经营数据实现显著增长，交出了一份亮眼的半年成绩单。

今年上半年，全省系统实现总保费391.2亿元，同比增长8.15%；为民生保障提供各类给付、保单借款、资金融通共超331亿元；更以存量累计2600亿元险资入鲁的金融活水，润泽齐鲁大地发展脉搏。

民生保障类业务稳步推进 个人养老金保费同比激增2069%

完善多层次社会保障体系，是金融央企服务国计民生的时代天职。当淄博“志愿保”的创新模式惠及千家万户，当济南“齐鲁保”参保人数历史性突破百万大关，山东国寿已在这道名为“社会保障”的课题中，以实际行动书写着“国之大者”的责任与担当。

从数据上看，今年上半年，山东国寿承保的9个城市居民大病保险、11个长期护理保险项目构筑起坚实的健康防线，累计为近11万群众支付理赔金4.3亿元。

而一系列加速落地铺开的优质民生项目，更为山东国寿赢得了来自政府层面的认可。

今年上半年，“护佑健康”项目与低收入妇女“两癌”保险成功入选2025年“山东省20项重点民生实事”，其济宁长期护理保险也成功入选“好地方金融”省级品牌，成为地方政府倚重的民生工程样板。

聚焦到具体领域，山东国寿寿险民生保障最前哨。261.3亿元社会保障类保费、规模同比增长8.6%的傲人成绩，印证着山东国寿在社会保障扩面提质征程中的坚实步伐；省级新就业形态人员职业伤害保障委托项目的中标，更标志着山东国寿保障网络向新兴就业群体的有效延伸。

尤其值得关注的是，今年上半年，山东国寿的个人养老金业务实现保费收入3390万元，同比激增2069%，养老金生态正以蓬勃的生命力加速成熟完善。

山东国寿通过86.47万人次、保单借款214.28亿元的普惠实践，畅通了企业与个人的融资渠道，让金融温度切实转化为民生获得感。

协同机制重塑区域保险生态

“寿险+综金”服务覆盖43家法人客户

如果说筑牢民生保障防线是金融机构的根基所系，那么赋能实体经济腾飞就是金融机构服务国计的时代担当；而金融服务实体经济血脉，重在打通资源融通梗阻、激活区域发展动能。

透过山东国寿上半年的动作可以看到，无论是济南分公司、菏泽分公司守牢城市定制型保险主承资格，还是临沂分公司、济宁分公司斩获副主承资格，一场由山东国寿牵头、以“三司一行”协同机制为核心的金融改革正将山东保险行业生态悄然重塑。

在这一过程中，中国人寿山东省分公司充分发挥管理中枢作用，牵头银行、财险、养老险等成员单位，按月梳理落实集团与省政府会商事项，打造贯穿企业全生命周期的综合金融解决方案。上半年，山东国寿协同业务已覆盖43家法人客户，实现短险、寿险、养老金、贷款等多元化业务落地，构建起“寿险+综金”的立体服务网络。

“鑫赛道”工程的深入推进，更驱动了综合服务团队的跨越式发展。其在淄博、济南、济宁等地培育的标杆案例，不仅获得电视台专题报道，更吸引集团公司与地方政府高频次调研，蓬勃的创新动能正转化为可复制的“山东经验”。

运营效能显著提升

理赔智能化率超88%

高质量发展的根，源自队伍建设与内部治理的固本培元。而当详看山东国寿的运营管理成果，一组组硬核数据折射着半年来其在内涵式发展方面的质效双升。

保全件均审核时长压缩至3.6分钟，理赔智能化率达88.01%，案均支付周期缩短4.08天。这离不开其“团队+柜面”服务模式的深层变革。截至目前，全省64家单位通过保全队伍重构，实现优增人力较去年激增138%，柜面正转型为客户体验中心与销售助力中樞。

科技赋能方面，山东国寿的成果同样可圈可点：数字大屏、悦享积分系统等12个数字化项目落地，为“四精超三训”等战略提供精准数据支撑，客户节活动触达超300万人次。

在风控方面，山东国寿以合规管理的“利剑”严守着金融机构的“生命红线”：通过建立月度质检机制与纪检风控专员体系，4200余场“廉政合规”宣教覆盖13.4万人次，打造出“人人负责、事事管控”的合规生态。

更关键的是，销售队伍也在实现从量到质的全面提升，月均举人力、星级人力规模稳居全国前列，队伍留存率和业务继续率不断跃升，为业务发展注入源头活水，运营效能持续提升，新动能高质量发展的根基愈加深厚。

农行山东省分行引金融活水滋养2000余户沾化枣农蹚出致富路

告别“看天吃饭”，冬枣住进“智能套房”

金融深一度

□ 本报记者 胡羽

一口咬下，脆！甜！

在滨州市沾化区生源冬枣专业合作社的种植大棚里，记者品尝到了今年的“第一颗冬枣”。8月底的枣子还披着青绿的外衣，入口却已带着令人惊喜的清甜。

“现在还不算最甜的时候，”身旁的合作社理事长耿涛笑着又递来一颗，“等到9月下旬完全成熟，甜度还能再上一个台阶。”放眼望去，合作社的28亩高标准大棚像一道银色屏障，为枣园撑起保护伞。8个物联网智慧大棚、30个冷库，让合作社拥有了应对天气变化的底气。

“以前是看天吃饭，”耿涛回忆起往事，“枣子成熟期最怕下雨，一场雨就能让快收获的果子裂口落果。现在有了这些大棚，再也不怕天气‘捣乱了’。”现代化大棚不仅防风防雹，还能智能调控温湿度，让冬枣品质更稳定，价格也水涨船高。

然而，现代化的农业设施需要大量资金投入。“每年扩建大棚、增建冷库，加上收获季节需要垫付资金，压力确实不小。”正当合作社为资金周转发愁时，农行滨州分行推出的“沾化冬枣种植项目服务方案”解了燃眉之急。通过“齐鲁富民贷”产品，合作社获得了90万元信用贷款，无需任何抵押担

保，手续简便快捷。“今天提交申请，明天资金就到账了，”耿涛的语气中满是感慨，“这笔钱来得太及时了，让我们敢投入、敢发展，再也不用为资金断裂而提心吊胆了。”

大棚内，智能灌溉系统正精准滴灌，物联网设备实时监测着环境数据，传统的农业正焕发全新的生机。耿涛说：“有了金融活水的支持，我们还在发展枣芽茶、枣花蜜、乡村旅游等产业，让冬枣产业真正实现三产融合。”

这样的金融支持并非个例。

在山东九牛农牧科技有限公司的种植基地，公司负责人薛志强也深有体会。“我们全部采用大棚种植，有冬暖式高温温室、棉被温室和春暖式大棚共300多亩。”薛志强说。

谈到设施农业带来的效益提升，他给记者算了一笔账：“普通冬枣在大田亩均效益约8000元，在大棚里就能达到14000元以上；优质品种沾冬2号更明显，从大田的22000元亩均效益提升到大棚的30000元左右。这就是为什么要坚持发展设施农业。”

“但前期投入确实大，”薛志强坦言，“刚开始种枣的头几年，只有投入没有产出。为了让枣树苗茁壮成长，我们在种植前几年都要人工摘除幼果，这样能把养分集中供给树木生长。虽然暂时没有收成，但能为后期丰产打下坚实基础。”

2024年，农行下洼支行提供的400万元贷款，让公司得以扩大大棚建设规模。与此同时，公司还创新发展循环农业模式，将养

牛产生的粪污加工制成冬枣专用有机肥，反哺枣园生态种植。“贷款利息合理，政策优惠，让我们对发展设施农业更有信心，也看到了产业升级的希望。”薛志强说。

从盐碱滩到“中国冬枣之乡”，金融支持始终相伴。农行沾化支行在冬枣产业发展初期，率先给予农户资金支持。从1995年发放第一笔冬枣贷款5000元算起，二十多年

记者手记

金融活水浇灌出的“甜日子”

□ 胡羽

在沾化冬枣大棚里咬下第一口脆甜的冬枣时，我尝到的不仅是鲜甜，更是一种“安心”的滋味。这种安心，来自头顶的智能大棚，来自物联网设备闪烁的光点，更来自背后那股源源不断的金融活水。

采访中，两位采访对象不约而同回忆起“看天吃饭”的岁月，一场雨，可能会让一年的辛苦付诸东流。如今，他们口中频频提到的不再是无奈，而是“敢投入”“敢发展”的信心。从简易防雨棚到智慧温室，数字之变与设施之变的背后，是金融支持从“雪中送炭”到“锦上添花”的跨越。

更令我深思的，是金融支持所带来的观念之变。九牛农牧的薛志强践行着一套“舍得哲学”：前三年主动摘除幼果、放弃短期收益，以

来，几代农行人接续奋斗，累计发放相关贷款3.3亿元，先后助力2000余户农户增收。

如今，沾化冬枣产业已发展成为种植面积30万亩、年产量超6亿斤、产业产值突破50亿元的支柱产业。金融活水持续滋润着这片土地，让冬枣产业从单纯的种植业向深加工、乡村旅游等多元化方向发展，真正实现了“一棵冬枣树，带动一方富”的美好愿景。

换取品质与品牌的长远未来。这种基于农业周期的投资心态，正是现代金融为传统农户带来的观念改变。而农业银行提供的持续信贷支持，让这种看似冒险的“舍”，有了“得”的底气。

金融活水持续灌溉，冬枣产业也随之延展、升级。如今，从种植大棚到加工车间，从鲜枣销售到枣芽茶、枣花蜜、乡村旅游等多元业态，沾化真正实现了“一棵冬枣树，带动一方富”的良性循环。产业链延长了，附加值提高了，农民的笑容也更甜了。

说到底，金融支持农业的价值，远不止于贷款数额本身，更在于它为农户提供了应对风险的能力和追求发展的底气。一颗冬枣的甜，是现代农业科技与金融交织赋能的成果，也是时代对劳动者实在的回馈。它甜在口中，稳在心头，更落在老百姓越过越有奔头的日子里。

山东政府性融资担保体系本年新增726亿元

普惠金融“活水”精准浇灌67万户小微三农

□ 本报记者 胡羽
本报通讯员 姚昕

山东政府性融资担保体系支持科技型企业发展。

惠企见实

企业账本里的政策红利

普惠金融的成效，最终体现在企业的账本上和感受中。

国家级专精特新“小巨人”企业——海天机电科技有限公司，曾受回款周期长、垫资频繁引发的资金短缺困扰。德州市融资担保有限公司针对“专精特新”企业推出的专项担保产品，为其提供了关键支持。“担保费率低，这优惠实实在在！”公司财务负责人杨松感慨。累计

3000万元的担保合作资金，有效保障了企业生产、研发和市场拓展，降低了经营成本，提升了运营效率。

海天机电的经历只是山东银担协同推动融资成本下降的缩影。担保端充分发挥逆周期调节作用，在重点区域和领域实行优惠担保费率，并严格约束合作银行不得通过存贷挂钩、以贷收费等方式变相增加客户成本。成效直接体现在数据上：截至8月，全省体系合作业务平均担保费率仅0.62%。贷款端引导银行实行优惠利率，新增业务平均贷款利率为4.47%，较上年下降15个基点（BP），政府性融资担保

助企惠农成效显著。

数字搭桥

银担业务驶上“快车道”

以往银担业务常受困于资料人工传递、流程冗长等难题，山东投融资担保集团自主建设的银担统一对接平台，以数字之力打通了信息梗阻。

2020年平台启动建设以来，该平台已与国担基金直担SaaS系统打通，直担机构在直担SaaS系统中可一站式完成担保业务受理、流程审批、保函出具、放款确认、再担保备案等流程，还能及时获取银行推送的放款详情、还款信息、五级分类等贷后信息，显著提升了担保业务办理效率。

平台的赋能效应是多维度的。在效率跃升之外，其价值还体现在风险管控的优化上，通过“鲁担惠企通”小程序入口，将大数据风控策略嵌入业务流程实现自动预审，构建起“策略+模型”的矩阵式客户准入体系，有效增强了银担双方的风险识别与防控能力，将风控关口前置。同时，平台加强了银担数据共享以提升保后管理水平：银行信贷系统T+1日推送放款信息，并及时推送逾期、五级分类等贷后信息，通过多维度分析实现风险客户预警。

目前，山东投融资担保集团银担对接平台已与山东省农信联社、工商银行山东省分行、农业银行山东省分行、齐鲁银行等117家银行机构完成系统直连。截至2025年8月末，纯线上国担“总对总”批量银担合作产品累计落地579.06亿元，服务全省1.8万户小微、三农市场主体，业务规模位居全国第二。

从抗战堡垒到幸福家园

山东建行书写新时代沂蒙老区“鱼水情深”

□ 本报记者 胡羽

秋日的沐河波光粼粼，岸畔朱村口那块巨型石壁上，“让老区人民过上好日子”十个大字在阳光下熠熠生辉。85岁的王克昌老人坐在马扎上，向围坐的游客讲述着村里的变化。“朱村变了，真的变了。”老人喃喃道，眼角漾开幸福的皱纹。从支前模范村到以古韵、民俗、红色文化为特色的农旅复合型示范性美丽乡村，朱村交出一份厚重的老区振兴答卷。

润泽红色热土，助力乡村振兴

临沂市临沭县朱村是抗日战争时期有名的红色堡垒村、解放战争时期的支前模范村。为让老区人民过上好日子，建行推出一系列特色金融产品，为老区发展注入新动力。作为国家级非物质文化遗产，临沭柳编拥有1400多年历史。如今，临沭柳编已形成集种植、加工、出口为一体的外贸出口型产业体系，但在传统工艺现代化转型过程中，不少企业面临资金短缺的困境。

当地柳编行业领头人、欧拉藤饰公司总经理张志全为推动企业创新发展，专门赴欧洲学习设计，却遇到资金难题。建行临沂支行了解情况后，深入调研企业的出口记录、产品设计和市场反馈，结合企业经营特色与

信用状况，为其推荐了“出口贷”产品，短短几天便为企业注入300万元资金。“这笔资金不仅可用于新增种植柳编面积，为柳编产品提供充足的原材料保障，而且能让我招聘更多的设计、营销人才，提升产品竞争力和市场份额。”张志全说。

柳编是朱村的地方传统手工艺品，村里的妇女都编得一手好筐。张志全将公司的车间设在朱村。为扩大生产，他向建行临沂支行申请了500万元的“出口退税贷”，将村里的留守老人和妇女组织起来，从事柳编加工，让他们有了稳定收入。

建行调研发现，不少柳编中小企业也具有科技型中小企业、创新型中小企业、高新技术企业等头衔。对此，建行临沂分行主动推介“科技补偿贷”产品，让企业在享受低息贷款的同时，还能获得至高40%的财政贴息。临沭青源工艺品有限公司负责人邱永新说：“建行短短几天就发放了300万元的‘科技补偿贷’，还不需要任何抵押，太及时了！”

打造地方特色产业“金融引擎”

聚焦沂蒙老区地方特色产业发展的难点、痛点，建行创新金融产品与服务模式，为特色产业转型升级提供“金融引擎”。

在沂蒙革命老区蒙阴县，“蒙阴蜜桃”品牌越擦越亮。建行与山东省农担公司合

作，为蒙阴果品产业集群放款3000多万元。

“多亏了建行雪中送炭。”山东沂蒙莘农业科技有限公司创始人高蒙说，公司刚成立时，自己跑银行但四处碰壁，“是建行帮了大忙，发放了首笔30万元贷款，公司建起完整的生产线。”后续，建行又为他投放多笔贷款，累计350万元。如今，这家企业已形成蒙阴蜜桃种植、检测、冷链配送、FD冻干加工等一整套绿色生态体系。

在“中国金银花之乡”临沂市平邑县，金银花的种植、采摘及加工，是农民增收的重要来源。平邑县流峪镇的王玉全回乡创业，但资金问题常常困扰他。“最难的不是创业的苦累，而是每次创新都带来资金难题。”王玉全说。了解情况后，建行平邑支行迅速开展调查，推荐了“裕农快贷”和“商户云贷”，并随即展开评定和授信。

“有了建行资金支持，我们一定能成为平邑金银花产业发展贡献力量。”王玉全说。为加快金银花产业转型升级，平邑县在建行的协助下建设了平邑金银花绿色生产百里长廊。如今，平邑金银花已形成完整产业链，平邑农民人均纯收入的30%来自金银花产业。

助力临沂商贸物流

迈向“数字+”新征程

“南义乌，北临沂。”从舟车不通的革命老区到万商云集的物流之都，临沂商贸物流业近年来加速崛起。2024年，临沂物流总额跨上万亿台阶。在建行支持下，当地商贸物流正从传统形态向“数字+”转型。

如今，“数字物流”成产业融合主战场。服务于商城的建行临沂支行，紧跟临沂市政府“双万亿”目标，分3笔发放2.24亿元绿色贷款，支持首批商贸服务型国家物流枢纽项目建设，为物流西移样板区和多式联运示范区打造注入动能。

山东顺和物联科技有限公司是临沂物流市场的“领头羊”企业。建行以“网络特约商户”为通道对接集团枢纽运营系统，实现线上统一收款、按指令分账、按指令退款、自动对账、大数据分析等功能，解决了困扰物流链条上下客户的难题。

推动“电商兴市”，是临沂加快专业市场“线上线下一体化”融合迭代的有力举措。“5年前，我接了一个大单，但是需要垫付部分费用，运费又不能按时收回。是建行的‘抵押快贷’解了我的燃眉之急。”天鑫运输公司负责人王骏良说。

建行把对历史的铭记和对先烈的崇敬，转化为带动革命老区朱村老百姓发展农村特色产业、建设美丽乡村的实际行动，以金融之力帮助乡亲们日子越过越红火。