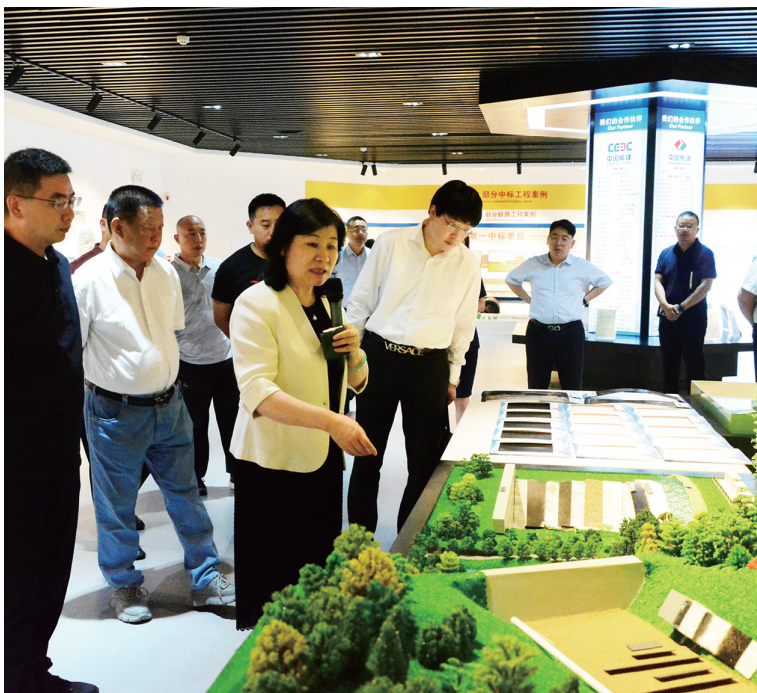


山东省银行业协会“新闻媒体一线行”活动走进泰安 以金融活水精准灌溉泰汶大地



“新闻媒体一线行”记者团走访企业。 记者 白露 摄

本报讯（记者 白露）8月14日，山东省银行业协会组织的银行业服务高质量发展专题调研暨“新闻媒体一线行”活动在我市成功举行。本次活动由山东省银行业协会副秘书长肖邦强带队，联合十余家媒体记者，赴岱岳区、泰安高新区部分企业（项目）现场实地调研，核心调研内容为泰安银行业普惠金融典型做法及工作成效。

活动期间，召开“新闻媒体一线行”宣传活动座谈会。会议由泰安市银行业协会专职副会长于晓虹主持，国家金融监督管理总局泰安监管分局党委书记、局长董蓉致欢迎词并介绍分局整体情况及工作措施。肖邦强对本次活动提出工作要求，于晓虹作专题汇报。随后，记者团听取了工商银行泰安分行、中国银行泰安分行、泰安银行、恒丰银行泰安分行、岱岳农商银行5家银行机构关于外贸、消费、科技、民营、乡村振兴五大重点领域的详细汇报，并就银行业采取的具体措施等进行提问和深入交流。

随后，记者团分别走访恒丰银

行泰安分行客户山东泰尚黄精生物科技有限公司、中国银行泰安分行客户山东路德新材料股份有限公司、泰安银行客户泰安金冠宏油脂工业有限公司进行实地调研。通过与企业负责人、项目管理者等面对面交流，记者团深切感受到实体经济发展的真实脉搏与迫切需求，详细了解各企业在产业升级、科技创新或绿色发展等方面的进展及面临的融资问题，现场听取各方对提升金融服务质效的意见建议。此次调研紧盯服务现代化产业体系建设、科技金融深度融合、绿色低碳转型发展、普惠金融扩面增效等关键领域，力求精准把脉，为优化金融供给提供决策依据。

下一步，泰安银行业将在国家金融监督管理总局泰安监管分局的引领下，继续服务实体经济，以更高站位、更实举措、更优服务，精准对接五大重点领域需求，以金融活水精准灌溉泰汶大地，为奋力谱写中国式现代化泰安篇章贡献更加强劲、稳健的金融力量。

农行泰安龙潭支行—— 为老年客户打造便捷、贴心的金融服务

通讯员 李岩

在人口老龄化的大背景下，农行泰安龙潭支行积极响应时代号召，将适老化服务作为工作重点，致力于为老年客户打造便捷、贴心的金融服务，用实际行动诠释“客户至上”的服务理念。

环境贴心适老 关怀无微不至

走进农行泰安龙潭支行，适老化设施随处可见。网点专门铺设了防滑地砖，防止老年客户滑倒；设置了无障碍通道，方便轮椅通行；配备了带有扶手的爱心座椅，让老年客户在等待时也能坐得舒服、安心。大厅便民服务区摆放着老花镜、放大镜、急救药等，以备老年客户的不时之需。此外，填单台的单据和操作指南都采用了大字印刷，方便老年客户阅读填写。

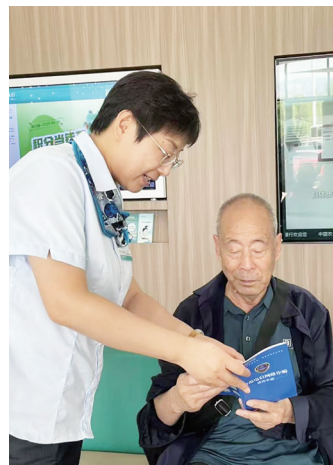
专属服务流程 尽显尊崇体验

为了减少老年客户的等待时间，农行龙潭支行在叫号系统中设置了“适老化队列”，开设“爱心窗口”，确保老年客户优先办理业务。针对行动不便、无法亲自到网点办业务的老年客户，农行龙潭支行提供上门服务，客户只要打电话预约，工作人员就会携带设备上门办理。对于在业务办理过程中有疑惑的老年客户，大堂经理会全程陪同引导，耐心解答问题，手把手教他们使用智能设备，帮助他们跨越数字鸿沟；此外大堂经理还为老年客户进行反诈宣传，增强他们的防诈骗意识。

特色金融产品 助力财富规划

考虑到老年客户风险承受能力较低、资金支出较稳定的特点，农行龙潭支行推出了一系列特色金融产品。这些产品收益稳健、操作便捷，还有专业的理财经理负责量身定制财富规划方案，让老年客户的养老钱保值增值，为他们的晚年生活提供经济保障。

农行泰安龙潭支行用一个个贴心的举措、一句句温暖的问候，为老年客户搭建起一座充满关爱的金融桥梁。未来，农行龙潭支行将继续深化适老化服务，不断探索创新，以更优质、更高效、更贴心的服务，守护每一位老年客户的幸福晚年，让金融服务的阳光照亮每一个角落。



工作人员向老年客户普及反诈知识。 通讯员供图

太平人寿泰安中支—— 深化适当性管理 筑牢合规经营基石

本报讯（通讯员 张明霞）8月，太平人寿泰安中支积极响应国家金融监督管理总局发布的《金融机构产品适当性管理办法》（以下简称《办法》），开展“区经理讲品质”专项活动。本次活动以“深化适当性管理，筑牢合规经营基石”为主题，旨在通过政策解读与案例分析，帮助内外勤团队深入理解适当性管理要求，将合规理念贯穿业务全流程，为公司高质量发展保驾护航。

在政策解读环节，各营业区经理亲自上阵，围绕《办法》的核心内容展开深入讲解。他们强调，适当性管理必须从产品、客户和行为三个维度严格把控，并结合典型案例进行生动剖析。在具体销售过程中，需要特别注意以下三点：首先，在产品层面，保险产品要单独分类管理，特别是分红险等浮动收益类产品，若保费超过客户家庭年收入4倍，销售时必须履行严格的二次确认程序；其次，在客户层

面，必须全面、准确地评估客户的财务状况和真实风险承受能力，杜绝向风险承受能力不足的客户推荐高风险产品；最后，在行为层面，要严格规范销售行为，严禁代客户评估、操纵业绩等违规操作，同时要合规性指标纳入销售考核体系，确保各项规定落到实处。

太平人寿泰安中支总经理赵永江强调：“适当性管理是合规经营的生命线，更是公司可持续发展的

保障。全体伙伴要牢固树立‘合规创造价值’的理念，将监管要求转化为日常行动。”

下一步，太平人寿泰安中支将持续推进品质建设，通过实战演练进一步提升团队合规展业能力，为《办法》的正式实施做好充分准备。

专业先行，责任共担。太平人寿泰安中支将继续以品质建设为抓手，推动业务健康有序发展，为客户提供更专业、更安心的保险服务。