

## 海南农商银行“金融+文旅”融合创新专栏

### 海南农商银行昌江支行

# 金融赋能助力黎乡文旅振兴之路

#### ● 干部驻村 ● 扎根一线的“振兴火种”

在昌江黎族自治县王下乡的群山怀抱中,曾是“十二五”贫困村的洪水村,如今已蜕变为“全国乡村旅游重点村”,更成为海南申报“双世遗”的重要点位。

海南农商银行昌江支行(下称昌江支行)用十余年的坚守,从派优秀干部扎根扶贫一线,到安排驻村第一书记推进乡村改造;从政策性金融服务精准滴灌,到小额信贷活水润泽产业,以金融担当与民生温度,铺就了一条“文旅兴村、金融赋能”的振兴之路。

作为定点帮扶单位,昌江支行始终将“精准识贫、精准施策”扛在肩上。该行派出5名中层干部担任帮扶联系人,结对帮扶29户脱贫户143人,覆盖全村61.37%的脱贫户。他们定期走访民宿经营者、手艺人、种植户,摸清文旅产业发展痛点。

昌江支行连续安排驻村第一书记驻村帮扶。他们带领团队扎根黎寨,全力推进洪水村“金字型茅草屋”等文化遗产修复工作,更通过“三会一课”、主题党日等活动凝聚村党组织力量,让“党建+文旅”成为乡村振兴的“红色引擎”。

在驻村干部的奔走下,洪水村不仅完成了传统茅草屋的修缮改造,更因地制宜发展优质产业,做活“文旅+林下经济”,加快发展草豆蔻特色产业,为文旅产业注入可持续发展动能,吸引更多村民和能人返乡创业。

#### ● 金融赋能 ● 政策性服务的“精准滴灌”

作为服务地方的政策性金融力量,昌江支行始终将“金融活水”引向乡村文旅最需要的地方,创新推出“政策+信贷+服务”的组合拳。

针对民宿经营者、种植户等群体的资金需求,昌江支行主动下沉服



曾是贫困村的洪水村,如今已蜕变为“全国乡村旅游重点村”。

务,开展金融宣传活动,将普惠小额信贷政策送到田间地头,真正打通金融服务“最后一公里”。

#### ● 文旅蝶变 ● 从“输血”到“造血”的跨越

金融的持续赋能,让洪水村实现了从“外部帮扶”到“自我发展”的质变。村集体合作社与企业共建的“黎

花里时光里”项目,打造了17间民宿客房、5间展馆(含黎族文化展示馆)及夜游体验项目等,让游客沉浸式感受黎歌、黎锦、黎家美食的魅力。

如今,洪水村已有2家民宿、2家农家乐开门迎客,草豆蔻种植面积更达1174亩,形成“文旅+农业”的融合发展模式。2024年,全村脱贫人口人均纯收入达2.4万元,同比增长

16.46%,昔日的贫困村已成为“文旅富民”的典范。

展望未来,昌江支行将继续深化“金融+文旅”融合,加大对“双世遗”申报配套项目的信贷支持,做活“文旅+林下经济”,助力洪水村打造更具黎族特色的乡村旅游景区,让金融活水持续滋养这片乡村振兴的沃土。(高芳晓 林芳萍)

## 海南银行 金融知识万里行获佳绩

近日,海南省银行协会公布了2025年海南银行业普及金融知识万里行第五届微信视频号大赛评选结果,海南银行报送的宣教作品《不复愁者联盟》荣获二等奖。

普及金融知识万里行活动是由中国银行业协会统筹开展的全国性金融知识宣教活动,旨在提升社会公众金融素养和风险防范能力。2025年6月,在海南省银行协会的组织下,海南银行积极统筹开展金融知识普及活动,制作《小都投资惊魂记》《不复愁者联盟》等深受消费者欢迎的原创视频宣教作品,取得了良好的宣教成效。

海南银行将始终坚守“金融为民”初心,秉持“更懂海南人、更系海南情”的服务理念,着力构建具有品牌特色的金融知识宣教机制,积极履行消费者权益保护主体责任,为构建和谐稳定的金融环境贡献力量。(周静)

## 海南农商银行澄迈支行 试点整村授信业务

为深入践行服务“三农”战略使命,探索普惠金融服务新模式,近日,海南农商银行总行乡村振兴金融部与澄迈支行工作组前往澄迈县加乐镇常树村委会及瑞溪镇山琼村委会,开展整村授信业务试点。

本次试点创新采用“背靠背”评议与数字化系统相结合的方式:工作组依托经营农贷系统,联合村委会探索农户批量预授信方案,通过高效客观的评议流程,现场完成对两个村共168户村民的信用评定与预授信,预授信总额达672万元,户均4万元。

活动现场气氛热烈,村民对该金融服务模式认可度高。大家反馈,整村授信流程便捷、评议清晰,有效解决了以往贷款“手续繁、审批慢”的难题,让金融服务精准滴灌田间地头。

此次试点是海南农商银行深化农村金融服务、支持乡村振兴战略的一次重要实践与突破,不仅为常树、山琼两村的产业发展和村民增收引入了便捷的金融活水,也为后续在全省乃至全国类似区域推广批量化、标准化的普惠金融服务积累了宝贵经验,标志着其在提升“三农”金融服务质效、打通农村融资“最后一公里”的道路上迈出了坚实的一步。(李林)

## 兴业银行海口分行

# 落实明示企业贷款综合融资成本试点工作

近日,一家专注于文旅产业的小微企业在与兴业银行海口分行签署合同时表示:“以前总觉得贷款成本是一本糊涂账,现在兴业的‘贷款明白纸’把所有费用罗列得一目了然,连公证费、保险费等减免了多少都写得清清楚楚!”这家公司在兴业银行海口分行获得了99万元普惠信贷支持,贷款产生的1485元公证费由兴业

银行海口分行承担,企业无其他额外成本。

据了解,兴业银行海口分行推出的《企业贷款综合融资成本清单》,即所谓的“贷款明白纸”,以通俗易懂的形式将融资成本呈现给企业,并主动告知客户贷款过程中可能产生的利息费用。这一举措不仅帮助企业解决了信息不对称的问题,还增强了企

业对银行的信任度,被企业赞誉为“融资指南针”。

自2024年9月以来,在中国人民银行海南省分行的指导下,兴业银行海口分行积极落实明示企业贷款综合融资成本试点工作,在网点推广“贷款明白纸”。在业务办理过程中,工作人员一对一地与企业共同填写并详细解读“贷款明白纸”,确保企

业经营者能够清晰了解贷款综合成本。截至目前,兴业银行海口分行已累计向超过20户经营主体明示融资成本,赢得了参与企业的一致好评。

通过这种方式,兴业银行海口分行为企业合理安排资金、制定发展计划提供了可靠依据,同时也显著提升了企业的信任感和满意度。此举是该行积极响应政策号召,优化营商环境、助力小微企业发展的具体体现。

接下来,兴业银行海口分行将继续深化这项工作,将其作为优化金融服务的重要抓手,进一步强化与企业的沟通交流,根据企业的实际需求提供定制化的金融服务方案,降低企业融资成本,让更多企业享受到透明高效的金融服务。(兴业银行)

## 海南银行

# 开展“中国人民银行经理国库40周年”主题宣传

为大力普及国库相关知识,宣传经理国库制度优势,展示国库为民服务成效,引导社会各界持续关注、大力支持经理国库工作,为海南省国库高质量发展营造良好的内外部履职环境,海南银行围绕“中国人民银行经理国库40周年”主题,组织各分支机构积极开展系列宣传活动。

厅堂宣传“零距离”,深化便民服务体系。以营业网点为宣传主阵地,

在全辖网点LED屏幕滚动播放“中国人民银行经理国库40周年”“央行国库为民服务”等宣传标语,厅堂电视滚动播放国库宣传图片,吸引过往客户驻足观看。营业厅醒目位置悬挂宣传条幅、摆放宣传折页,生动展现国库发展历程、核心职能及其与百姓生活密切相关的业务。大堂经理及综合柜员担任宣传员,适时主动向到访客户讲解国库基础知识,阐释国库为民服务成效。

外拓宣讲“接地气”,精准触达多元群体。根据本地区实际情况,组织宣传团队深入社区、乡村、企业,开展“面对面”宣讲活动,为群众发放宣传折页,介绍国库发展的历史、职能及与国计民生息息相关的国库服务,用贴近生活的形式,把国库知识送达群众身边。

线上传播“拓维度”,展示“国库为民”服务成效。利用微信公众号转发人行国库宣传长图,展现国库

发展历程、职能演变、主要成效及发展蓝图,组织员工在微信群、朋友圈分享国库宣传内容及国库业务知识竞赛成功举办图文、视频,积极传播国库声音,助力提升国库影响力。

精准培训“助成长”,深化“国库为民”服务理念。以国库业务知识竞赛为契机,加强内部培训,推动岗位练兵,组织员工参与人行线上答题活动,开展国库业务知识内部培训与考

试,选派选手参加中国人民银行海南省分行及海南省总工会联合举办的国库知识竞赛,并在知识竞赛中荣获团体二等奖。

海南银行将持续采用更加丰富多样的宣传形式,建立健全常态化宣传机制,同时积极运用金融科技手段,推动国库服务数字化转型,让数据多跑路,群众少跑腿,以实际行动践行“金融为民”理念,为国库业务注入强劲动力。(岑明)

# 创新推出“基座+自选”模式

## 平安人寿e生保系列医疗险助客户悦享品质医疗

为更好满足客户多元化、多层次的医疗保障需求,平安人寿于9月8日重磅推出e生保系列医疗险产品,以百万医疗险为核心,用百万保额助力客户化解就医费用问题,并以突破性的产品责任设计,覆盖更多医疗场景,助力优质医疗资源获取,旨在让客户就医真正实现“省心、省时、又省钱”。

#### 百万保额保障 两大方案选择灵活随心

平安人寿e生保系列医疗险产品包含平安e生保(惠享版)长期医疗保险(费率可调)(下称e生保惠享)、平安e生保(尊享版)医疗保险(下称e生保尊享)、平安e生保(颐享版)医疗保险(下称e生保颐享),以及平安e生保(加享版)医疗保险(下称e生保加享)。在产品方案选择上,平安人寿设计“标准化”和“定制化”两大方案,满足客户多

元化的医疗保障需求。

据介绍,e生保惠享、e生保尊享及e生保颐享均为标准化产品,客户可按需选择,一步到位,省心省时。以e生保惠享为例,一般医疗保险金、重疾医疗保险金的给付限额各为200万元/年,保证续保期内,保险金总给付限额为800万元,可满足不同层级的医疗需求。保证续保20年,为客户提供“超长待机”的持续守护。该产品还支持家庭投保,投保人数越多,保费费率越低,一款产品护佑全

家安康。若客户有更高医疗需求,可选择e生保尊享或e生保颐享,获得更有品质的就医体验。

同时,平安人寿创新推出百万医疗“基座+自选”组合模式,为客户提供丰俭由人的定制化选择。该模式以e生保惠享为“基座”,组合e生保加享,5大计划随心可选,扩展特需就诊等保障范围,覆盖国内外先进疗法,灵活满足客户的品质就医需求。这一模式下,客户既可享受有20年保证续保的坚实保障,又可结合自身需求和经济情况,享受优质医疗资源。

#### 三大责任设计突破 提升客户就医品质

平安人寿此次推出的系列产品

中,e生保加享、e生保尊享及e生保颐享较传统产品责任范围更广,能够链接更加优质的医疗资源,覆盖更为丰富的就医场景,提升就医品质,为客户提供“省心、省时、又省钱”的就医体验。

上述三款产品一是改变了围绕住院前、住院中的传统医疗险责任设计模式,新增术后康复责任,实现住院前、中、后就医全流程覆盖。二是支持院外购药及处方,覆盖院外购药费用责任,并整合资源提供院外处方、供应、配送一站式用药链路。三是可享前沿技术,覆盖质子重离子、CAR-T细胞免疫治疗等先进疗法,可协助客户实现境内外创新药品、器械安排,以先进技术为客户增加疾病

治愈可能。

#### 搭载全新“安有医”服务 寻医问药全程守护

值得一提的是,值e生保系列产品上市之际,平安人寿整合平安集团内外部优质医疗资源,重磅推出“平安添瑞·安有医”保险+服务解决方案,为e生保系列产品搭载全新“安有医”健康服务计划,针对客户的多元需求匹配相应服务,实现医疗险责任和服务功能上的协同,助客户告别就医焦虑。如客户不幸罹患疾病,“平安添瑞·安有医”将通过医疗保险金的及时给付,帮助客户缓解治疗压力。同时,配套的医疗服务权益,能够为客户提供就医陪诊、专家会诊、

特药协助、住院照护、出院协助、康复指导等多层次的服务,覆盖住院前、中、后全流程,让客户寻医问药更轻松,就医治疗更安心。

顺应市场需求,平安人寿推出e生保系列医疗险产品,以百万医疗险为核心,匹配优质责任设计,帮助客户轻松链接更多品质医疗资源,获取更优解决方案,为客户健康保驾护航。

平安人寿表示,未来公司将秉持“以人民为中心”的发展理念,依托平安集团“综合金融+医疗养老”战略布局,持续丰富医疗保险产品供给,为广大客户送去更多“省心、省时、又省钱”的产品和服务,为实现“健康中国”目标贡献力量。

(平安人寿)