

央行宣布全面降准0.25个百分点 释放长期资金约5000亿元

据新华社电 中国人民银行25日宣布,决定于2022年12月5日降低金融机构存款准备金率0.25个百分点(不含已执行5%存款准备金率的金融机构)。此次降准共计释放长期资金约5000亿元,下调后金融机构加权平均存款准备金率约为7.8%。

人民银行有关负责人表示,此次降准一方面为保持流动性合理充裕,保持货币信贷总量合理增

长,落实稳经济一揽子政策措施,加大对实体经济的支持力度,支持经济质的有效提升和量的合理增长;另一方面可优化金融机构资金结构,增加金融机构长期稳定资金来源,增强金融机构资金配置能力,支持受疫情影响行业和中小微企业。此次降准可降低金融机构资金成本每年约56亿元,通过金融机构传导可促进降低实体经济综合融资成本。

人民银行表示,将坚决贯彻落实党的二十大精神,加大稳健货币政策实施力度,着力支持实体经济,不搞大水漫灌,兼顾内外平衡,更好发挥货币政策工具的总量和结构双重功能,保持流动性合理充裕,保持货币供应量和社会融资规模增速同名义经济增速基本匹配,支持重点领域和薄弱环节融资,推动经济实现质的有效提升和量的合理增长。

大件垃圾房“变身”风景线

高新区梅墟街道全面推进小区大件、装修、绿化垃圾房改造提升,日前,多个小区已完成改造工作。

据了解,改造工程启动前,该街道对所有小区进行全面摸排,对各小区大件、装修、绿化垃圾产生量进行分析、预估,联合社区、物业征求居民意见,最终确定了大件垃圾房的位置。

各小区大件垃圾房基本处于主干道或其他交通便利的地方,便于清运,且不影响居民日常生活。垃圾房实施密闭管理,内部三类垃圾实行隔断,外部标识、收运信息齐全,整洁美观,同时兼具宣传功能。各小区大件垃圾房的外观风格各不相同,或优雅别致,或清新亮丽,或简约大方。

记者 边城雨 通讯员 成竹薇

甬上视频



水上蛟龙 鄞州区46名
残疾选手赛艇角逐



扫码看视频

11月25日,鄞州区第三届残疾人水上运动比赛在云龙赛艇基地开幕,46名来自鄞州区各镇(街道)50周岁以下的听力和下肢残疾人,进行了皮划艇200米直道竞速赛、陆上赛艇团队接力赛二个项目的比赛。

记者 胡龙召
通讯员 余凡

福彩开奖信息

3D第2022315期:8 9 4
七乐彩第2022136期:
03 05 08 13 14 24 26 12
15选5第2022315期:03 08 09 10 14
快乐8第2022315期:
02 07 08 17 18 21 30 32 40 44
45 46 48 52 60 66 69 71 72 79

体彩开奖信息

7星彩第22135期:8 8 1 3 0 7 11
6+1第22135期:7 2 0 6 4 3 5
20选5第22135期:01 06 07 10 17
排列5第22135期:5 6 2 2 5

(均以公证开奖结果为准)

* 内容旨在招募保险代理人。

敢为,才有可为

平安优+人才招募计划

招募条件

- 学历:大专及以上学历
- 年龄:25-45周岁
- 较好的职业背景:金融行业、销售精英、白领、教师等
- 本地居住生活1年及以上
- 有志从事保险业的青年才俊

计划简介

“优+计划”是平安人寿核心人才培养计划,旨在招募有抱负、有学识、敢想敢为的青年才俊,通过平安人寿宽广的职涯发展通道、专属的创新培养模式、更具竞争力的津贴支持和强大的数字化经营管理体系,助力优秀人才投身保险事业,未来成为专业化、职业化的销售精英以及引领行业发展的保险团队管理者。

三大定位 精英培养

健康管理师

给客户提供专业的健康咨询、营养搭配、心理健康咨询的专业建议,帮助管理客户的健康账户,为客户提供完善的健康管理服务。

养老规划师

学会利用金融工具、健康管理服务,配合相关的法律法规,帮助管理客户的养老账户,为客户提供优雅、有品质的养老生活。

财务策划师

通过运用科学公正的财务分析程序、投资策略等进行合理的规划,帮助管理客户的财富账户,解决客户财富保值、增值的需求。

三重保障 护航发展

1、收入护航

平安人寿拥有行业领先的收入体系和福利待遇,为新人提供十足的发展支持。“优+计划”为新人提供专属补贴支持:最长18个月的训练津贴,最高可达75.9万元;在新人入司的12个月内还提供护航津贴*1,保障代理人转行收入,达到优秀标准,每季度可补齐收入至3万元;针对高效率的一流新人,符合条件的,最高一次性奖励20万元。(注1:面向2022年7-12月入职新人)

2、培训护航

平安人寿打造多层次的培养体系,专注培养保险行业精英。优+专属培养体系涵盖新人培育期、发展期、晋升期,帮助新人掌握职涯发展每一阶段所需的职业技能。依托学习平台知鸟APP,平安人寿为代理人提供300多万门课程,涵盖海量实战案例、大咖分享,并上线AskBob机器人,7*24小时答疑解惑,支持代理人碎片化学习、即时提升。此外,平安人寿还为优+代理人提供健康管理师、财务策划师、金融分析师等外部权威认证的培训机会,以及名校、名企游学机会,帮助新人持续提升专业能力,收获客户认可。

3、平台护航

平安人寿依据个人意愿及资历提供两条职涯发展路线,全面助力每一位代理人实现事业突破。个人销售路线聚焦个人成长,新人不仅可以成为专业化保险销售精英,还可以依托平安人寿平台,成为客户的生活助手。团队管理路线提供晋升发展平台,支持优秀人才实现低成本转型,做“保险团队管理者”,同时全新增设了最高140万元的晋升发展奖金,鼓励新人快速、健康晋升。(注2:面向2022年1-12月入职新人)

计划背景

新时代新征程,商业保险逐渐成为社会保障体系的重要支柱,多层次、多支柱养老保险体系已纳入国家中长期发展规划,在高质量发展成为国家经济社会的主基调的当下,保险业迈向高质量发展势在必行,而招募、培育和留住高质量人才,已逐渐成为保险行业的共识,平安人寿以金融生态圈经营模式,以为客户提供围绕生命周期的健康养老保障服务为宗旨,创新产品模式、满足多样需求,引领行业发展,从家国情怀和立业之本出发,力图助国家和社会稳住就业,助行业和公司觅得精英,助高质量人才收获职涯成功。

你的模样 到你喜欢的模样 向自己发出挑战 平安优+ 不负生命精彩 不忘未来期待