

# 种下“金种子” 开出金银花

## ——讲述建设银行临沂分行平邑支农贷款的故事

□本报记者 周爱宝

尼山群峰连绵,蒙山峰峦嵯峨。美景醉人,却不是种庄稼的好地儿。十月中下旬的临沂大地,与有肥沃土地的聊城、济宁显然不同,沂蒙山区灌溉条件较差,秋收后,许多山岭地里仍然有掰过玉米棒的秸秆在秋风中摇曳。天气干旱,倒出茬子地也没有用。

红色革命老区的沂蒙人,从来不向命运低头,发展物流,发展工业,治理了美丽的沂河,建成了美丽的城市。但是临沂的根在沂蒙山区,只有这片土地上的农民富裕了,才能算真得富裕了。这一次记者有幸近距离看到有这样一片土地,靠山吃山的农民靠种植药材,过上了富足的生活。

采访车下了高速之后,经过一段弯曲的山路,驶进了平邑县铜石镇的山东省鲁安中药饮片有限公司。一个中等个头,脸庞朴实的沂蒙汉子,迎接记者的到来。他是这家企业的董事长张玉安先生。这里的山楂真甜,这里的金银花真香!旅途劳顿的我们马上精神了起来,因为这里还有动人的故事。鲁安中药与建设银行临沂分行共同扶持当地的中药材农民合作社,大力支持农户,形成中药材种植规模,将带动当地的就业和大批农民致富。

今年种下“金种子”,来年开出金银花。明年注定是个好收成。

### 山东建行创新支农进行时 系列报道之三



□周爱宝

多年前,爱宝在宝眼看金融专栏中写过一篇名为《四大银行华丽转身》的文章,感慨工农中建等四大银行上市后,从专业银行到建立现代企业制度,艰难而执着地成为成功的上市公司。一家家大型现代商业银行在三十多年的改革开放中,特别是上市之后的十年发展,已成为我国金融业的基石,在国家战略中承担着不可替代的作用。如今国家经济正处于转型期,在“一带一路”战略中,在“双创”大潮中,四大银行与其他股份制银行、城商行、农商行、村镇银行和各种互联网金融平台,勇担重任,为我国的发展贡献着自己的力量。

2015年10月27日是建设银行上市十周年的日子,记者打开证券交易软件一查,惊讶地发现建行竟是四大银行中第一个上市的国有银行。是啊,四大国有银行中她负担最轻,1987年中

### 金银花就是摇钱树

#### 要规模种植资金是问题

平邑多山,山区面积占85%,平原面积占15%。但上帝是公平的,种粮食比不过人家,可是中草药种植却是得天独厚。这里是“中国金银花之乡”,金银花原产地保护和主产区,平邑金银花具有花蕾肥大、色泽纯正、味道清香,绿原酸含量高。据山东中医药研究所和山东中医药大学测定,平邑金银花挥发油的含量为1.8%,异地同类产品的含量仅为0.2-0.4%。金银花绿原酸含量达到5.87%(国标含量1.5%),在中国国内独一无二,是其他天然种群含量的近50倍。

平邑金银花药用价值、经济价值极高。据专家考证,多元素、高含量绿原酸的金银花得益于土质、水质和常年气候条件。一方水土不养一方人,也养一方植物。棕壤、褐土、砂浆黑土等酸性土壤却开出了金银之花,在平邑县称为“经济花”、“当家花”。

山东鲁安把地道的沂蒙山区中药材销往上海、广东、江苏、浙江、湖南等全国十多个省市。这与一个人的经历分不开,张玉安跟记者分享了自己人生事业起步的故事。上世纪80年代初,在上海某部队医院服役期间,张玉安在药房负责中药材进货验收,他发现当地的一家中药材供货厂家供应的蝎子腿脚不全。张玉安知道临沂人从小吃的都是“十全蝎子”,提出疑问时,上海人不屑这个山东人的问题,反问你给我供应这种“十全”的蝎子看看,倔强的张玉安,跟院长请假回老家把沂蒙山区的山蝎子

带到了大上海,还带上了金银花,那位上海人服了,不但通过他采购蝎子,还让他采购金银花。从那时起,张玉安与沂蒙山区的中药材结缘。

长话短说。1989年,有医院营销药材经历的张玉安成立了平邑鲁南药材站,主要经营中药材原药,到1997年有了固定资产15万元,职工8人,销售收入130万元。而今发展到拥有产、供、销一条龙七家公司,三处产业基地的省级龙头企业。公司固定资产9千万元,年销售1.3亿元,由原始初级中药材加工到中药饮片的换代,再到中药材提取颗粒物的升华。公司先后获得国家颁发的GAP、GMP、GSP的认证标准。

建设银行临沂分行也看上了“金银花”,与这家企业的公司业务合作多年,但是支农贷款新业务却是第一次。今年6月份,建设银行临沂分行个贷中心有关负责人走进鲁安时,看中的是他带领农民致富的能力,通过这个“能人”,建行的支农贷款可以尽到更大的社会责任。

原来,近年来,张玉安以实施国家科技部的农业科技成果转化项目为契机,建立了高标准的花金银花GAP示范基地1000余亩。他响应当地市、县百万农户致富工程的号召,积极引导当地3万多户农民种植,加工地产品中药材。并与农户签订长期收购合同,带动公司驻地铜石、流峪附近农户种植中药材近30000余亩,形成了公司带基地、基地联农户的中药材种植模式。

但是农户规模种植才会实现规模效益,可是地的租金、人工、化肥等样样需要钱,公司不可能拿出那么多钱扶持农户种植。于是,鲁安与建行一拍即合,建行资金雄

厚,有公司和中药材合作社联合为农户担保,何愁中药材种植规模做大!

建行“美意”鲁安“心领神会”。

### 银行企业手牵手

#### 全力打造支农惠农平台

临沂建行的真诚,山东鲁安中药饮片有限公司董事长张玉安是感受到的。“把好事办好,把风险控制好,对企业对农户对银行都要负责。”张玉安说出了自己的心里话。

“和建行一起打造支农惠农政策服务平台是我们企业的新课题。身为临沂市三届人大代表,县政协委员的我,肩负着人民的重托,如何改变农民生产生活方式,让群众安居乐业是我的追求目标。”

这个从临沂的社会底层奋斗出来的企业家知道群众最需要的是什么,问题的焦点在哪里。“种粮不如种药材!农民分散种植粮食价位低,必须改变其种植方式。引导他们种植附加值较高的中药材生产,几年来农民通过试种,已经尝到了甜头,转变了经营种植模式。”

回笼整合土地,建立标准化,他先是牵头组建平邑县美康中药材种植专业合作社,选定具有市场竞争能力的六个品种:徐长卿、丹参、金银花、山楂、侧柏叶、山楂;当前中药材正在被国际国内认可,为适应发展需求与市场需要,鲁安又与农民协商成立了平邑县绿源中药材种植专业合作社,预计在现有种植规模基础上翻一倍,为农民脱贫致富奔小康,开辟了一条健康之路。农户需要资金的关键时刻,建行支农贷到了家门口,怎么能不惊

喜!特别是第三家中药材合作社正需要资金之际。

今年6月,临沂建行到鲁安中药进行调研;7月,建设银行临沂分行与平邑县金融办领导、鲁安中药总经理一起研究支农贷款项目政策支持等工作。三方合作基本达到无缝衔接,融合度极高,推进迅速。8月底,建设银行山东省分行批复顺利到位。建行平邑支行与鲁安中药加班加点,一周时间完成客户筛选、签约、面谈等基础工作。9月份,顺利实现贷款投放。山东省第一笔2000万的贷款项目首先投放给山东鲁安中药饮片有限公司牵头的平邑县美康中药材种植合作社作为发展基金。

“我们一定要用好这批资金,使她如一颗金种子,通过农民的双手孕育出金色的果实,让农户受益。”合作社负责人感动不已。

据介绍,下一步建行临沂分行与鲁安中药2000万个人支农贷款合作基础上,结合鲁安中药在其他县区扩大基地及养驴新项目的实际情况,将根据合理需求进行额度追加,预计额度最高可达5000万,合作前景广阔。

今朝种下“金种子”,来年开出金银花。年初以来,建设银行临沂分行积极响应省分行“大力发展个人支农贷款,实现个贷结构调整和转型”的号召,结合临沂市区域经济特点,围绕农业产业链,积极进军“农字号”,该行个人支农贷款实现了跨越式发展。截至9月末,全行共发放个人支农贷款109笔,总金额3746万元,比年初新增3030万元。目前已审批即将实现投放的还有2个项目,金额共计2000万元,正在申报项目4个,金额共计1.5亿元。

## 天高地阔任君骋 金融暗香飘农家

国人民银行中分离出来,那时叫中国人民建设银行,专门搞国家城市建设,再后来才叫中国建设银行。跟这家银行的亲密接触是因为她与政府部门成立了建行房贷部,是国内专业从事个人房贷业务的第一家银行。到2000年前后,国家不再把四大银行定位为专业银行,而是各自发展成现代综合性商业银行,内部形成良好的竞争。事实上,从专业核心竞争力来说,工行在工商企业服务上,建行在城市建设上,中国在国际贸易上,农行在农业产业化上,各自强项明显,但是十年多来,他们互相渗透并开拓新的领域,互相定位只是名称罢了,区别的是大家的网点布局不一样,有的偏重城市,有的偏重城乡,但是由于金融创新你追我赶,大家的界限正在模糊,互相融合,互相跨界的现象越来越正常。银行业的良性竞争正在让中小微企业受益,让“三农”受益。

当得知建设银行山东省分行也在通过他们的方式支持“三农”,先是吃了一惊,根在城市,服

务什么“三农”?服务农村的金融机构可不少了,农商行(农信社)、邮储银行、农业银行、农发行、村镇银行及各种农民合作社,但是我也知道,国家开发银行也从自己专业能力支持城镇棚户改造,这些都是以前少有关注的民生项目。也许就如爱宝,作为农村出身的记者,对农村充满了感情。即使久住城市,仍然想有机会就为“三农”呐喊,为农村发展尽一分力。这一次去聊城、济宁和临沂三地采访建行如何支农,感受的是他们带着感情去工作,带着适合对路的金融产品寻找自己的落脚点,通过公司担保加农户的模式,服务“三农”,服务农业产业化,最终受益的是农户、公司和银行三方。全球一体化,城乡一体化,市场经济下没有一个市场会单独存在,城市和城乡的经济发展是同理,用大城市的先进金融工具来促进城乡经济发展反而带来意想不到的效果。

各金融机构对“三农”的服务们在路上,任重道远。在采访中,记者还想到了“新三板”融

资平台,对科技含量高的农业产业化企业也是合适的;而当前的农村理财市场潜力也是巨大的,经过三十多年的改革开放,特别是近十年来,农民财富增长从来没有这么快过,保险需求、理财需求都很强烈。但是,当前的覆盖农村的金融体系这方面的功能还很弱,产品单一,在当前负利率情况下,简单让农民存款,我们于心何忍?

到广阔农村去!金融机构大有作为,银行、证券、保险行业要把风险最低,收益稳健的产品开发出来,培养新型农民的金融意识、理财意识、保险意识。没有什么东西是学不会,教不会的。关键是以什么心态来工作,工作中有没有感恩的心;要诲人不倦,现代金融意识不是一天就培养出来的;要学会聆听,开发出适合“三农”的产品。然后,用您的真诚赢得他们的感情。

### 宝眼看金融

Tel: 13505416757 Email: abab669@sina.com  
http://blog.sina.com.cn/u/1409496210

### 太平人寿威海中心支公司: 澳籍客户异地出险 仅用两日就结案

近日,太平人寿威海中心支公司受理了一起外籍客户理赔案,仅用两日结案,高效的速度和周到的服务,赢得了客户的高度赞誉。

据悉,该名客户为澳大利亚籍,于2011年在广西北海投保太平人寿某保险产品,今年八月初来到威海,聘任为山东大学威海分校的外籍雅思老师。今年八月中旬,客户去泰国旅游时,因疝气在当地住院并进行了手术,10月13日他带着泰国的住院资料来到太平人寿威海中心支公司申请理赔。

面对这位无法用汉语交流的外籍友人,太平人寿威海中心支公司的员工展现出了过硬的专业素质和热情的服务精神,全程英语无障碍交流,第一时间便清晰地了解了客户的需求,并协助客户积极准备理赔资料,及时与总分公司沟通开启绿色通道,仅用两日完成赔付。

北海投保,泰国出险,威海理赔!“太平全国通”的无缝连接和周到服务,让这位外籍客户在异国他乡真切地感受到了太平贴心的“专业、专心、专注”服务,连连竖起大拇指说“Good!”。太平人寿威海中心支公司将一如既往,秉承“用心经营、诚信服务”的经营理念,用专业敬业的精神、高效快捷的速度,贴心周到的服务,为千家万户送去祥和与安宁! (韩书佳)

### 国网博兴县供电公司开展 “我向抗战敬个礼” 岗位献礼活动

10月6日,国网博兴县供电公司组织青年员工开展“我向抗战敬个礼”岗位献礼活动,号召广大青年以实际行动纪念抗日战争胜利70周年! (王雪)

## 2015中国消费金融论坛在京举行

10月27日,2015中国消费金融论坛在清华大学经管学院举行。本次论坛以“规范发展、持续创新”为主题,得到了监管部门、首批消费金融试点企业、各家新挂牌消费金融公司的支持和积极参与。中国银监会、央行征信局,清华大学中国与世界经济研究中心(CCWE)及中银消费金融公司、北银消费金融公司、捷信消费金融公司、苏宁消费金融公司等消费金融公司出席了论坛,发表演讲或参与圆桌讨论。

据银监会非银部副主任毛宛苑介绍,自2009年消费金融公司试点工作开展以来,已陆续批设开业10家机构,另有数家机构正在

筹建。截至2015年9月末,消费金融行业市场总额510多亿元,贷款余额460亿元,服务客户560余万名,不良贷款率2.85%。她表示,作为新兴的金融机构,消费金融事业方兴未艾,未来发展空间巨大,要秉持行业健康发展,除消费金融公司自身要练好内功以外,外部环境的支持也非常重要。银监会将进一步加强与相关部门的协调,推动征信环境的完善,探讨财税政策支持的可能性,共同破解行业发展的难题,促进行业可持续发展。

捷信中国首席执行官伊戈尔·普柴洛夫斯基在论坛上做主题演讲,他表示,做消费金融需要满足三个基本标准:

第一是消费金融的可获得性,它是金融服务较好补充。在消费领域,在购买的过程当中,可以取得消费者金融服务,所以,可获得性是非常基本的原则,进一步促进整个消费金融产业的发展。第二是安全性,在给消费者提供贷款时,保证以负责任的态度,给他们提供安全的金融服务和贷款服务,以满足消费者所有的标准和需求。第三是它的简单性。它和前两个不谋而合,当消费者选择金融产品时,他们希望能够进一步确保,他们可以通过一种非常简单的流程,不会花太多的时间就可以获得这种消费金融服务。

“捷信希望满足这三标准,在中

国捷信一直践行这个标准。消费者金融服务非常受用,有些时候消费者已经有信用卡,他们也非常了解消费金融的便利性和简单性,在使用过消费金融之后,还是愿意进一步使用我们的消费金融服务。这些消费者都是非常年轻的客户,80%以上都有第一次贷款的体验,他们使用捷信作为一种补充服务,这就是我们负责任的体现,我们在给他们提供服务时更能展现出负责任和安全性。”伊戈尔·普柴洛夫斯基在论坛现场表示。会上,清华大学中国与世界经济研究中心(CCWE)还发布了国内首份消费金融研究报告《中国消费信贷市场研究》。(财金记者 薛志涛)