

建行山东省分行服务“三农”趟新路

“三农”金融领域这片辽阔的蓝海,如今已是千帆竞发,百舸争流,不仅大大小小的涉农金融机构在试水各种新的服务和新的产品,像建行这样多年服务于城市建设发展的老牌专业化的商业银行,也在琢磨如何在金融支农服务上出新、出彩、干得漂亮!近日,建行山东分行副行长张维国接受媒体专访,详解建行三农金融服务的发展目标与推进步伐,探讨农村金融服务的难点与重点,展望如何结合互联网金融,在落实中央“金融支持三农”精神同时,也为自己趟出一条转型新路。

助推农业产业化龙头企业发展

中国的“三农”问题主要表现在:农业基础薄弱,农村发展滞后,农民增收困难,农业产业化是化解

“三农问题”的有效途径,而农业产业化龙头企业的培育和发展是推进农业产业化发展的关键。

山东徒河黑猪食品有限公司是一家集生态农业种植、徒河黑猪养殖及相关产品加工的民营企业。董事长张训照是一个五十多岁的农民企业家。2006年,在他四十多岁时,开始涉足徒河黑猪的保种养殖,并成立了自己的公司。

“到了2010年,公司的徒河黑猪产品开始上市时,出现资金链上的困难,当时欠钱很多老百姓的粮食款。建设银行了解到情况之后,当年给企业贷了第一笔款,金额为200万元。”

张训照说,这200万元是企业的救命钱。他强调,银行不仅救了企业的命,更重要的是救了徒河黑猪这特有物种。从2010年到现在建设银行已经累计为该公司贷款2000多万元。

“农业企业的贷款难点主要在农业企业周期长,基础设施的投入大,面临着较大的风险,并且缺乏有效抵押物。”张训照说。

建设银行山东分行副行长张维国对记者表示,建行涉农贷款必须坚持面向“三农”,支持有真实贷款需求的农户的生产经营。重点支持家庭农场、农民示范合作社、农业产业化龙头企业上下游链条农户等新型农业经营实体,满足大型农机具购置、农业产业化项目的融资需求。

2014年5月份,建行与济南市农业局签署了《支持农业产业化龙头企业发展合作协议》,共同助推农业产业化龙头企业发展。并创新推出了操作简便、投放快速的小微企业融资产品——“信用贷”。一年多来,先后为山东锦绣源、徒河黑猪等26家农业企业累计投放3420万元的信用贷款,解决农业企业发展资金需求。

做小微农企的金融合作伙伴

在做好农业产业化龙头企业金融服务的同时,建行山东省分行结合全省地方经济结构和农业产业化特点,探索适合各地“三农”发

展的金融产品,依托中小微“三农”企业的种植业、水产品冷冻加工等特色农业产业化信贷,逐渐成为该行新的业务增长点。

近年来,建设银行在全行上下明确了小微企业业务的发展思路和定位,持续推进向小额化、标准化转型,并在小微企业业务的模式、流程、产品、风险管理等方面进行了一系列的探索和创新,围绕小额化、标准化、专业化,初步建立了促进小微企业业务健康发展的长效机制,业务发展成效明显。

盘点建行近期的各种表现,他们的金融服务工作越来越“接地气”:通过搭建小微企业服务平台,与各地政府合作,推广“助保贷”等产品,合力解决小微企业融资难题;在各大银行中率先创新试行评分卡评价方式;着力拓展供应链融资以及产业链融资、商业圈融资、企业群融资等,在降低业务成本的同时有效管控风险;针对普遍缺乏抵质押物、但信用状况良好的小微企业客户,推广信用贷款,免除客户抵质押负担;推出善融

商务个人助业贷款,使客户可以通过建行善融商务平台、网上银行等渠道,采取订单支付、约定支付等方式自助支用贷款,满足了个体工商户和小微企业主多渠道支用信贷的需求。

此外,建行山东省分行稳步加大对“三农”的支持力度,为帮助解决农户生产经营资金短缺的困难,将个人支农贷款的试点范围扩大到17家分行,并通过兵团担保、农场担保、优质合作企业加农户等模式开展个人支农贷款业务;通过大力发展电子银行、网络金融服务,以及与其他涉农服务机构、金融机构战略合作等模式,进一步延伸服务终端。针对新型城镇化、新农村建设的金融需求,创新推出农村集体建设用地抵押等多种涉农担保新模式;扩大林权抵押贷款范围,开展大中型农机具、农村土地承包经营权和宅基地使用权抵押贷款试点,积极支持大型集团化农垦区和农业产业化项目,提升对“三农”的金融服务能力。

(财金记者 薛志涛)

广发银行捷算通卡再升级

智能财资管理让企业零散资金自己增值

企业零散备用金想投资增值又怕影响日常经营周转怎么办?今年广发银行捷算通卡再升级,重磅推出智能财资管理功能,让企业的资金自己去增值。

广发捷算通卡为企业量身定制

广发银行捷算通卡,是专为企业量身打造的特色单位结算卡,具有现金存取、转账汇款、现金归集、智能财资管理、融资贷款

等丰富功能,使用安全便捷,满足对公客户多样化金融服务需求,有效提升资金运营效率。

智能财资管理 灵活管理备用金

捷算通卡客户尊享智能财资管理服务,企业不仅享受活期存款的便利,账户余额大于约定存款额度部分还可获得远高于活期利率的收益。

该功能具有以下特点:一是

智能:一个账户,两种利率。客户只需在签约时约定基本存款额度,广发银行系统便自动执行操作。账户余额小于或等于基本存款额度部分按活期存款利率计算利息,大于基本存款额度部分按照近三倍于活期存款利率计算利息;二是增值:每日计息,按季结息,绝不浪费一天收益;三是便捷:随时提取,灵活便捷。如同活期存款可灵活支用,充分满足企业日常资金周转的需求。

简单四步

尊享智能财资管理

该产品适用捷算通卡客户,尤其适用于账户日常结算活跃、有闲置资金的企业。只需简单四步即可办理:第一步,在广发银行任意网点开立捷算通卡;第二步,同步申请开立捷算通卡智能财资管理;第三步,在广发银行审批同意后,柜员协助开通此功能;第四步,客户自动享受存款高额收益。

探索合作创新路径 助推县域经济发展

山东人保财险与省供销社签订战略合作协议

12月10日,中国人保财险山东省分公司与山东省供销社战略合作协议签约仪式在省供销社举行。本次合作协议涉及“三农”保险、财产险、车险、责任险、货运险、人身险等多个领域,为双方进一步加强政府合作,推动县域发展和全面发展,提供了有力支持。这是继去年10月21日全国供销合作总社、山东省供销社与中国人

保集团公司到寿光调研,探索供销社与人保在土地托管、为农服务平台建设和合作保险、队伍共建等方面合作路径之后的又一次合作。

签约仪式上,山东省供销社介绍了在探索以土地托管为中心的服务农业现代化中取得的经验。山东省供销社相关负责人表示,人保财险作为大型央企,品牌

形象好,业务规模大,建立合作关系是供销社系统的希望和坚定选择,愿双方携手同行,共同筑梦,把供销社打造成服务中国农业现代化的国家舰队。

中国人保财险山东省分公司介绍了在服务“三农”方面的探索与创新,并指出在保障国家粮食安全、食品卫生安全以及服务中国农业现代化上,双方同心同向,

一脉同根,有着深厚的历史渊源,双方目标一致,在服务“三农”领域有着巨大的合作空间,愿与供销社一道通过保险机制创新,更好地服务于供销社系统的改革与发展。

山东省供销、人保表示,双方今后将在此基础上加大合作力度,力争实现“双赢”。

(尚斌 赵礼忠)

“四位一体”锚定高端市场

太平人寿深入推进“精品”战略

寿险的高端市场,日渐成为各大寿险机构的“兵家必争之地”。正在践行中国太平集团“精品”战略的太平人寿,在耕耘培育高端市场方面,可谓是经验丰富、成绩卓著。据笔者了解,在高端市场培育方面,太平人寿坚持“四位一体”理念,即“产品+服务+代理人+客户”,这四大要素,形成相互补充、相互促进,不可分割的完整体系,成为太平人寿开拓及培育高端市场的法宝。

定制产品,找准“痛点”

在“四位一体”的高端市场培育体系架构中,高端产品研发首当其冲。

在对高端客户市场长期关注及深入调研中,太平人寿发现,高净值人群对于自身和家人的保障需求、对家庭财富的保值和传承的需求日益增加。针对消费“痛点”,太平人寿也着力通过更加精准的定位来满足客户的个性化保障需求。

2005年,当主流保额还在10万、20万的时候,太平人寿已经推

出“卓越”系列的首款产品——太平“卓越人生”综合保障计划。该产品最低保额不低于50万元,且不设最高限额,可以说是一款针对高端客户的专属产品。随后,太平人寿持续深入:2010年推出了“卓越人生”升级版产品,着力解决客户高额特需医疗保障及资产保值增值需求。2014年,“卓越”系列再度升级,“卓越尊享综合保障计划”推出(以下简称:“卓越尊享”)。

“卓越”系列的进化,犹如一个缩影,从进入市场时的大胆开拓,到逐步深入时的深耕细作,太平人寿的高端产品体系日益成熟、丰富。

特色服务,加强粘度

高端人群的需求并不止步于产品本身,在很多时候,与产品相关的配套服务诸如健康管理等软性服务,更被高端客户看重。对于这一点,太平人寿自有经验。

在基础的运营部分,根据市场细分、服务细分的原则,太平人寿建立“高端业务运营支持体系”,简化高端客户的投保手续,采用差异

化财务核保规则,例如,在核保阶段,通过核实客户身份背景等方式来简化财务核保;同时,在确保合规的前提下,原先较为“苛刻”的某些限制也被“大尺度”放开,如提高重大疾病保险的保险限额,放宽部分高端客户的体检要求等。

在一些个性化服务方面,太平人寿也颇有心得,比如在健康管理方面,太平人寿针对VIP客户推出通过系统化的健康管理服务,提供从预防保健到就医、救援一揽子健康服务解决方案;在产品配套方面,太平人寿也为高端保险产品配备了专属服务,如“卓越尊享”的客户可享受慢病基因检测、私人医生、住院体检,以及中国太平国际健康颐养社区的入住资格等增值服务;以及逐步启动的太平人寿高端客户系列订制体验服务,如“名家之约”讲座、太平开放日、太平公开课等丰富的活动项目。

精英人才,平等对话

产品、服务并不能自动到达客户,帮助太平人寿不遗余力撬动高

端市场的,是一支在10年内以几何级数倍增的高产能、高素质顶尖代理人队伍。

“百万标保”是指寿险代理人在一年内,实现个人年承保标准保费超过100万元。“百万标保”代理人堪称行业典范,业务和服务能力处于顶尖水平,因此,他们又被称为“超级业务员”。对于寿险公司而言,拥有“百万”级别代理人的多寡,恰恰与代理人对高端客户服务能力完全契合。太平人寿披露,到2014年底该公司“百万标保”业务员人数已经突破千人大关,达到“千人百万”。

这支“千人百万”的精英代理人队伍,为太平人寿创造了惊人的价值。截至2014年底,1000余位百万精英累计承保的年度标准保费近20亿元,平均每人180万余元,其中,实现“千万标保”的人员达到6位,30位站上了“五百万”平台。

到2015年,太平人寿再次提高标准,提出“百万收入”的概念,这一标准,相较“百万标保”而言,对代理人的个人产能考核提高了近3倍,达到这一标准的代理人,完全可以说是精

农行联合苏宁云商开展信用卡分期促销活动

为回馈广大农行信用卡持卡客户,农行山东省分行营业部联合苏宁云商集团股份有限公司(原苏宁电器股份有限公司,以下简称“苏宁”)济南7家门店共同开展信用卡分期付款0手续费促销活动,具体活动内容如下:

一、活动时间:2015年11月26日至2016年1月4日。

二、活动对象:农行信用卡持卡人(准贷记卡和商务卡除外)

三、苏宁云商活动门店

序号	门店名称	门店地址
1	泉城路店	泉城路惠尔商厦
2	泉城路店2店	泉城路268号永安大厦
3	华联店	经二路571号华联商厦5楼
4	济洛路店	济洛路95-2号
5	花园店	花园路200号群康大厦
6	领秀城店	领秀城购物中心
7	王舍人店	历城区工业北路27号鲍丰大厦

四、活动内容

农行信用卡持卡人至苏宁活动门店购买指定商品,使用农行信用卡单笔消费金额满1500元并现场办理6期商户分期业务,可享受“0”手续费优惠。欢迎广大农行信用卡客户参与活动。本次活动解释权归中国农业银行股份有限公司。

英中的精英。2015年截至11月底,个险首年度的佣金收入达到50万的业务精英有146人,其中已经有28人达到了首年百万佣金收入的目标。

情感互动,价值认同

太平人寿始终相信,一旦企业能在精神层面给予客户一定响应和互动,客户对其产生的就是价值观和情感上的认同。在高端客户群体中,这种精神上的连接与互动显得尤为重要。

以公益层面为例,太平人寿更多地以“搭台”的方式,在与客户的互动中,帮助客户实现自身的公益诉求,比如,在本年度,太平人寿陆续组织爱心人士、志愿者,经30天前赴后继,远赴各地贫困学校、福利院等地,收集万名孩子的“微心愿”,并通过线上线下活动带动众多人士认领“微心愿”,传递爱心与希望。“实现与客户之间的互动,既是我们做公益的主要方式,也是我们公益行为的重要目标。”太平人寿表示。

(据《投资时报》)