

2480万农险赔付济阳历城长清农户

中华保险优质服务赢信赖

12月24日，在济南市王舍人镇，记者见到了冷水沟村70岁的李大娘，她手里拿着农信社的“惠民一卡通”存折，一个劲儿地对记者说：“多亏了党和政府的好政策，多亏了中华保险的好服务，今年地里棒子着了灾，可赔到存折里的钱给俺吃了定心丸。”

让李大娘感谢不已的不是别的，而是近年来在全国推广的政策性农业保险。为了巩固农业发展基础，保证农业增产、农民增收、农村发展，自2007年开始，国家逐步探索建立政策性农业保险制度。在济南，2013年中华联合保险济南公司承办了济南市历城区、济阳县的政策性农业保险和长清区的果树保险。今年历城区共有444个村投保玉米保险，收取农户保费33.97万元，济阳县共有836个村投保玉米保险，收取农户保费147.92万元。但是今年7月底到8月初，黄河中下游地区遇到长期持续降雨，不少地区农田都出现了

减产甚至绝产的情况。经过查勘、测产、理赔等一系列流程，中华保险共向历城区和济阳县的玉米种植户以及长清区的果农赔付2480万元。据中华保险济南公司副总经理张杰介绍，以冷水沟村李大娘为例，当初投保玉米险时，每亩地保费10元，她自己需要缴纳2元，其他各级政府补贴8元。今年夏季持续降雨让李大娘2亩8分地全部遭了灾，村委及时拨打了报案电话95585，中华联合保险的查勘员赶到现场，了解到“没到膝盖”的积水让李大娘的玉米绝产。因为当时玉米尚处在青苗期，所以按照每亩150元的统一价格进行

赔偿，2亩8分地应该赔给李大娘420元，流程走完后，赔偿金全部直接转账到了李大娘家里的“惠民一卡通”账户上。“花小钱儿，买平安。”从李大娘等冷水沟村的村民口中，记者了解到农民对政策性农险这项政策十分欢迎，并且表示以后买农业保险肯定更积极。如同普通人走路离不开双腿，作为一种保险产品，政策支持和财政补贴是让农险受到农户欢迎的“一条腿”，保险公司的服务是否高效优质就是让农户满意的“另一条腿”。在交流中，记者的观点得到了中华联合财险保险公司山东分公司农业保险部姚国强总经理的认可。姚总表示，中华保险诞生于新疆建设兵团，起源于农险，是财政部、农业部最早开展农险试点的单位。农险一直是中华保险重点发展的特色险种。在山东，中华保险全省农业保险年保费收入3.08亿元，占山东农险市场的35%，

业务规模稳居全省第二。中华保险山东分公司一直坚持通过高效优质的农险理赔服务，让中央的惠农政策落到实处，赢得保户的认可。在硬件投入上，该公司组织了500人的农险专职查勘队伍，并且配备了230余部查勘车辆，足以应对全省范围大规模、大面积的自然灾害。科技创新是提升保险服务的“倍增器”。该公司与国家农业信息技术中心签订了战略合作协议，致力于推动农业保险科技创新。在今年的玉米灾情判断和测算中，中华保险率先引进了卫星遥感技术和无人机技术，大大提升了理赔服务的水平和能力。此外，为了让农险服务贴近百姓，中华保险自去年就开展了以乡镇农险服务站建设为主要内容的“星火工程”。目前已经在全省培养了近千名协保员队伍，让农户在家门口就能够购买保险和理赔。(财金记者 程立龙)

动态

银监会主席助理：信托业要建立分级管理制度

中国银监会主席助理杨家才近日指出,信托业要建立信托产品登记信息系统,并实行分级管理、分类经营制度,探索建立“信托稳定基金”,以完善信托业治理体系、实现稳健发展。杨家才是在2013年中国信托业年会上做出上述表示的。杨家才说,信托产品登记信息系统可以有四个功能:产品公示、信息披露、确权功能和交易功能。“每个信托公司开发的每一个信托产品,入市前都要先录入到这个系统里,监管部门可在系统上直接审查。所有信托产品的优缺点都在这个系统上写清楚,包括这个产品适合哪些投资者,钱投到哪去,有什么投资风险等。”杨家才指出,现有的68家信托公司要按照公司治理状况、风险管理水平、人才团队建设和软硬件支撑等情况,与不同的业务范围相对应,实行分级管理、分类经营,同时建立升降级制度。从监管的角度考虑,杨家才指出,应建立起信托业的监管评价机制。“由各监管部门通过监管工具、监管指标、监管手段,对信托公司的公司治理、内控体系、专业队伍、生前遗嘱、风险状况、高管服从监管等方面,进行全面评价,并由此做出机构分类,同时形成一个阶梯式的升级模式,引导信托走上稳健的发展道路。”(新华社)

中国光大银行荣获“中国最佳手机支付银行”

近日,在第十一届中国互联网经济论坛上,中国光大银行荣获由中国科学院《互联网周刊》及中国社会科学院信息化研究中心共同颁发的“中国最佳手机支付银行”奖。作为国内首家与中国移动、中国联通、中国电信三大通讯运营商完成手机支付战略合作签约的银行,中国光大银



关注方法:打开微信,点击“魔法棒”,选择“扫一扫”,点击关注,即可添加。

行已成功迈开了向全国5亿智能手机用户提供刷机,享受便捷支付体验服务的脚步。自今年六月末推出阳光e付业务以来,光大银行已发展NFC手机支付客户2万多人,市场占有率达46%,持续位居同业第一。“阳光e付”是最新的NFC手机支付业务,客户只需在具有NFC功能手机上安装应用程序并加载光大银行电子现金账户,关联光大银行借记卡或信用卡,即可在中国银联上百万台具有“闪付”标识的POS机上实现无现金、无卡片的轻松、时尚刷机支付。

据记者了解,截至目前,光大银行已在全国36个一线城市开展了NFC手机支付业务。尤为值得一提的是,现在更可以在北京、甘肃、湖南、贵州、广东等地区实现刷机乘公交、坐地铁。在本次评选中,光大银行手机支付业务开展以来,不断通过创新客户体验和广泛拓展产业链合作,持续保持行业第一的领先优势,获得了评审专家的一致认可,对光大银行在移动金融领域的品牌创新给予了高度评价。

作为中国最佳手机支付银行的获得者,光大银行相关负责人表示:“阳光e付”是光大银行创新业务的重要部分之一,体现了光大银行“打造国内最具创新能力银行”的战略愿景。未来,将继续加大移动金融建设力度,光大银行将真正用“网络思维”,创新银行服务,深耕移动金融,持续提升客户体验,满足客户日益多元化的金融服务需求。



2013基金业绩差距超100%

网销或陷入“砸钱撑收益”怪圈

乘着创业板一路高涨的东风,偏股型基金今年迎来了业绩“大翻身”,目前的冠军基金年收益率已逾80%,排名垫底基金与冠军的业绩差距超过了100%。业内人士认为,今年基金市场的突出特点是结构性牛市令权益类基金整体表现高于预期;互联网基金的火爆也为基金营销渠道带来了巨大的变革;此外,部分规模持续缩水的“迷你”型基金也迎来了转型契机。

业绩差距超100%

“中邮那只基金今年凭啥能涨80%?因为人家基金合同里规定了,投资创业板比例不小于80%。”南方基金首席策略师杨德龙说,虽然上证指数依然在2000点关口挣扎,但是今年以来股票基金收益却一路高歌,原因是由于创业板“一枝独秀”。同花顺数据显示,偏股基金今年大幅跑赢大盘,截至27日,年初以来混合型基金和股票型基金的整体收益率分别为12.64%和9.37%。临近年末,基金业绩排名收官战纷飞,纵观排名前列的基金,无一不在创业板尝到了甜头。在同花顺统计的业绩排行榜上,目前的业绩冠军中邮战略新兴产业股票年收益已达85.44%,其公告中明确表示,本基金投资于战略性新兴产业相关股票比例不低于基金股票资产的80%;易方达创业板ETF以80.67%的收益紧随其后,全

年仅被动跟踪创业板指数就“躺着把钱赚了”;收益77.91%的融通创业板指数也是“被动”收获了业绩第三名。而押宝传统行业的大盘蓝筹型基金整体表现却显得相当“不给力”。目前排名垫底的上投全球天然资源、东吴行业轮动、华宝兴业资源优选、易方达资源行业等基金的年均跌幅都超过了20%,与冠军的业绩差距超过了100%。

“迷你”基金迎来转型突破

伴随年末排名战打响的还有规模争夺战。然而今年以来,那些长期业绩表现不佳、规模持续缩水的“迷你”基金却令持有人“爱恨交织”。天相投顾数据显示,截至三季度末,有超过200只基金规模不足2亿元。规模低于5000万元“清盘线”的基金已经多达35只。例如工银瑞信旗下的标普全球资源QDII基金规模仅剩700万元。

但到目前为止,还没有一只公募基金被“清盘”。华泰证券基金分析师王乐乐分析,因为这将令基金公司形象大打折扣,所以基金公司一般的作法是拉来“帮忙资金”或注资自购来避免清盘命运。但是近期一些“迷你”基金则开启了主动转型的动作,大成基金日前公告称,拟将旗下“迷你”基金大成中证500沪市交易型开放式指数基金(ETF)联接基金转型为大成健康产业股票型基金,这也是首只提出主动转型的迷你基金。随后长盛基金公告,拟将旗下主投资资源的周期行业基金长盛泛资源变更为主投战略性新兴产业的股票基金。该基金认为,投资具有泛资源禀赋的上市公司股票难以做出出色的业绩,而战略性新兴产业,具有市场空间大、产业阶段性高速增长、业务规模扩张期企业盈利能力大幅提升等特征,投资战略性新兴产业上市公司股票,可以更加积极地抓住其高速增长带来的市场机会,从而提升基金业绩。

网销陷入“砸钱撑收益”怪圈

2013年基金渠道的巨大变革便是网销货币基金,对市场的最大冲击无疑是天弘基金和支付宝联手发行的余额宝。作为个人

用户推出的一项余额增值服务,用户在享受货币基金高于银行活期存款的“利息”之外还能随时用于网上购物、缴费、还信用卡等,自发布以来累计规模已经超过1000亿元,这也使得天弘基金跃身行业前列。此后各大基金公司纷纷联合电商平台发布各种类余额宝产品,但是不少公司却陷入了“贴钱”实现高收益怪圈。12月25日,网易推出预期收益率高达11%的理财产品,据悉,该产品挂钩的实际是汇添富一款收益率在6%上下的货币基金,而另外5%的收益则是网易自行补贴给投资者。此前,百度联合华夏基金推出“百发”,许诺8%的高预期收益率,即被证监会认定不符合法律法规要求。然而临近年末,网销货币基金似乎已经成为一场拼收益的恶性竞争。有业内人士透露,补贴收益很有可能是基金公司以广告费的方式绕道支付给互联网公司来补贴给投资者,最终埋单者还是基金公司。济安信基金研究中心主任王群航认为,如果属实,那基金公司的做法无疑涉嫌违规。由余额宝掀起的互联网金融风潮,让基金从传统的银行销售渠道之中开发了一片新蓝海。然而,百度、网易等互联网巨头土豪式的“烧钱”玩法,也有让基金行业趋于恶性竞争之嫌。(新华社)

流动性紧张 捧红理财产品

岁末的流动性紧张以及金融机构年终考核的双重压力,捧红了以银行间市场为主要投向的理财产品。百度、网易等网络巨头联手基金公司“搅局”,更是加剧了资金市场的“抢钱”争夺战。专家指出,今年6月之后流动性紧张局面再度强势来袭,从根本上反映了中国金融体系的结构失衡,这一情况或持续至春节前。对投资者而言,宜根据自身资金状况、流动性偏好、风险承受能力“量体裁衣”配置资金投向;对银行来说,不应长期依赖理财产品“解渴”,未来须通过加强风控、优化资源配置以更好地管理流动性。时值年末,投资市场的亮点并不多:股市不景气、信托暗淡、债市萎靡、黄金价格走低。一片萧条中,货币基金、银行理财凭借年末的流动性紧张异军突起,以高收益成为理财市场的主力。圣诞题材理财产品的收益也随着Shibor(上海银行间同业拆放利率)飙升而水涨船高。据银率网数据库统计,今年圣诞专属理财产品的平均预期收益率为6.28%,较去年的4.64%,高出1.64个百分点。与此同时,以短期货币工具为主要投向的货币基金进入了高收益期,7日年化收益率纷纷“破六奔七”,一改平日4%左右的常态。12月23日,嘉实活期宝货币市场基金七日年化收益率高达7.22%;26日,广发天天红货币基金七日年化收益率达7.47%;27日,易方达天天理财A货币基金七日年化收益率则达到6.25%,远超其去年4.21%的平均年化收益率。(新华社)