

农行县域信贷投放结硕果

今年以来,农行聊城分行认真履行服务“三农”职责,突出信贷支持重点,进一步加大对“三农”和县域客户的信贷支持力度,以临清、阳谷、茌平、高唐四个重点县域支行为重点,加大信贷资源倾斜力度,有力地推进了重点县域支行的发展步伐。

截至目前,农行聊城分行三农贷款余额达112.33亿元,比年初增加8.4亿元。其中四家重点县域支行人民币贷款余额达91.9亿元,比年初增加7.2亿元,余额占三农贷款总量的81.83%;增量占比85.71%。近日,记者到阳谷采访了中国农业银行聊城分行服务三农的情况。

县收购点交菜来回要跑十几里路,卖菜十分不便。二是农户缺少资金,明知大棚种植蔬菜收入高,但苦于没有建大棚的钱,绝大多数农户仍维持传统的种植模式,收入一直没有多大提高。

了解这一情况后,农行阳谷县支行派出“三农”服务团队,上门了解农户需求,并以整村推进方式,在小刘村推广惠农卡及农户小额贷款业务。当年,就在这个仅有110户400余人的村子,办理惠农卡262张,累计为21户农民发放农户小额贷款315万元。年底村民一算账,效益好的大棚,单季收入就达到三万元以上。

据农行阳谷支行青年路分理处主任石磊介绍,从2009年起,每周他都坚持和客户经理到这一带来,了解农民大棚生产情况和农户贷款的情况。自农行向一批农户提供贷款取得效果后,到2010年,小刘村大棚数量快速增加,农行的资金投入也明显增多,72户农民累计获得贷款1100万元,较上年增加2倍。

现在,小刘村大棚数量达到120多个,比原来增加了五倍;大棚面积达到700多亩,所剩耕地不足300亩,蔬菜种植人均收

入增加2万多元。

通过各种形式的三农服务,农行聊城支行提高了银行服务与客户需求的契合度,有效地带动了县域信贷投放。截至目前,该行三农贷款余额达112.33亿元,比年初增加8.4亿元。其中四家重点县域支行人民币贷款余额达91.9亿元,比年初增加7.2亿元,余额占三农贷款总量的81.83%;增量占比85.71%。

便农方式 助农民富裕之路

小刘村的发展,也吸引了周边的村庄的农民。与小刘村前后相邻的张海龙村同样四周可见成片的大棚,现在绝大多数大棚内都是种植芸豆。

张海龙村农民张延亮原来在农电站干合同工,看到种芸豆能挣钱,便自筹资金建了一个大棚,收到甜头后,就想到再建第二个大棚。在他为资金犯愁之时,农业银行阳谷支行主动上门贷给他5万元钱。一季下来,两

个大棚收入十多万元。这两年,张延亮用种蔬菜挣的二十多万元,盖起前后两处新院落。每每提及此事,张延亮都抑制不住感激之情。他说,“没有农行的扶持,怕是想都不敢想的事”。

在张海龙村西头的一处蔬菜收购站里,记者见到了正在忙于为前来卖芸豆的农民忙碌的老板张红杰。他告诉记者,当初从部队回来,看到建大棚种菜能挣钱,就种起了蔬菜,后来又建起蔬菜收购站。想法之初缺乏资金,于是,他想到了向银行贷款,利用农行贷款建起了三个冷库将价格低于低谷期的芸豆冷藏起来,伺机而动,收益颇丰。

像这样的蔬菜收购点,在张海龙村方圆五公里内多达十处。农行阳谷县支行为为了更好地对当地农民提供支持,针对在西湖镇没有物理网点的不足,迅速在该镇设立了自助银行,并加大电子产品布放力度,通过各种方式让这里的农民富裕起来。

(财金记者 王丛丛 通讯员 冯磊)

农业银行聊城分行夏日采风(下)

阳谷,《水浒传》里武松打虎的地方。这里地处广袤的平原,丰富的资源使得农业和经济发展得到了蓬勃的发展。农行阳谷支行服务三农的工作,是农行聊城分行的重点支持措施之一。为了考察阳谷县三农发展形势,记者随同中国农业银行阳谷县支行的工作人员来到阳谷西湖镇,实地采访中国农业银行聊城分行服务三农的情况

“三农”服务队 解农民燃眉之急

据了解,今年以来,农行聊城分行认真履行服务“三农”职责,突出信贷支持重点,进一步

加大对“三农”和县域客户的信贷支持力度,以临清、阳谷、茌平、高唐四个重点县域支行为重点,加大信贷资源倾斜力度,有力地推进了重点县域支行的发展步伐。

在助力三农服务的过程中,农行聊城分行以县域重点客户为目标,深度分析客户资金运作规律、产供销运作模式等情况,逐户制定具体的信贷服务方案,满足了客户多样化的信贷需求。

阳谷县城西北8公里的小刘村,现在是个蔬菜大村。2009年前,这里的蔬菜种植户不足五分之一。当时,这里面临着两个难题:一是蔬菜种植面积小,吸引不来外地客户收购,到最近的莘

财经播报

万家增强债基 大比例分红10派1元

万家旗下万家增强收益债基近日将实施大比例分红,10份拟派现1元,权益登记日6月28日。该基金由曾获2011年货币基金“金牛奖”的明星基金经理孙驰管理,属于二级债基,申赎免费。截至6月21日,其最近6个月收益率7.34%,排89只同类基金第25名。

华安月月鑫1年期基金 业绩有望水涨船高

Shibor利率“月末效应”再度显现,30天利率自6月15日以来已连续7天上涨。周二已达4.8%。受此影响,华安月月鑫等1年期理财产品收益率将显著提升。周四,华安月月鑫第二期运作就将启动。其以货币市场工具为主,收益稳定,购买最低门槛1000元,较好替代了活期存款。

嘉实全球房地产基金 周一发行

在海外地产信托收益凭证(REITs)多头行情可期背景下,年初获批的嘉实全球房地产基金周一正式发行,主要投资于美、澳、英、法、加及我国香港等发达地区及地区的优质的REITs,辅以房地产证券,以全面把握海外房产投资机遇。借道该基金投资REITs,最低仅需5000元。

富安达增强收益债基 “精选+增强”布局债市

6月8日,央行三年半内首次降息,打开了未来降息通道,债市受益升温。截至6月20日,今年以来228只债基平均收益率5.76%。获批发行的富安达增强收益债基在精选信用债策略的基础上,还将注重对收益的“增强”,投资品种还包括估值趋于合理的可转债和二级的股票。

万家货币7日年化 收益率今年43次超5%

6月进入降息周期后,一些业绩突出的货币基金近期7日年化收益率逾5%。截至6月21日,万家货币6月14日至今的7日年化收益率均超5.48%,最高7.62%;今年以来,其7日年化收益率有43天逾5%,4%以上的达97天;最近3个月,6个月的收益率均排所有货基榜首。

首只超短期理财基金面市 汇添富理财14天产品获批

首只超短期理财基金——汇添富理财14天产品日前获证监会批准,成为目前基金市场中第一只是唯一一只期限低于30天的短期理财产品。分析人士预计其发行期会控制在数日之内。该产品1000元起买,天天可买(打开申购后),认申赎零费用,滚动投资,不留任何收益空白期。

纯债基金南方润元 专注信用债收益优势突出

随着降息通道的开启,去年以来持续走牛的债市再次升温,固定收益类产品的发行也异常火爆。其中,正在发行的纯债基金南方润元基金将主要投资信用债,占比不低于基金固定收益类金融工具的80%。这使得该基金有望在信用债表现相对较强的市场中获得相对更优的投资收益。

“国泰君安现金管家” 即将面市

大型券商的首只保证金融产品“国泰君安现金管家”即将面市,预计6月底在国泰君安证券的全国近200家营业部发行,推广期规模上限50亿元,首次认购起点5万元。让在国泰君安证券开户股民们的闲余资金在收盘后也可产生超额收益,实现了白天炒股,晚上理财。

钱途漫步

上周,国内共同基金总数终于突破了1000只,“千基时代”的来临让投资者又喜又忧,喜的是基金数量增加,选择更多;忧得是在上千只基金中选择适合自己的基金有如“大海捞针”。“千基时代”中如何挑选基金产品呢?笔者有几个建议供投资者参考:

一、增强资产配置。千基时代,把投资基金等同于投资股票的想法早已过时,十余只基金产品中,股票、指数、债券、货币、保本、QDII、分级等品类众多,令人眼花缭乱。配置不同类型的基金可以有效地分散市场风险,比如去年沪指从2808跌

千基时代的投基“密码”

至2199点,跌幅深达21.7%,股票型基金损兵折戟,但货币基金却平均获得了3.58%的正收益。在不确定的市场上,资产配置必要性正日趋突出。

二、关注风格鲜明的基金产品。即便是同一类型的基金,也存在投资风格的差异,比如股票型基金中,有基金偏好价值股,也有基金偏好成长股,有些基金崇尚深度价值挖掘,在投资过程中不做择时;有些基金非常注重安全边际等。对于资产配置的投资而言,特色鲜明的基金更受青睐,因为不同的投资风格也有助于分散

市场轮动的风险。在投资风格的甄别上,以价值/成长和股票市值两个维度来区分基金投资风格的晨星投资风格箱也可以作为一个不错的投资工具。

三、擦亮双眼挑选良基。千基时代,同类型基金产品因基金管理人的不同可能面临业绩的巨大差异,挑选表现优良的且适合自己的基金产品愈发显得重要。从2007年3月30日至今年3月30日,虽然沪指从3184点历经一轮牛熊跌至2262点,跌幅达到29%,同期市场92只股基中仍有63只赚钱,其中7只基金收益超过

50%,冠军兴全球视野收益近74%;与之相对,跌幅最深的5只股票型基金亏损逾20%。

随着投资者逐渐成熟,用脚投票,一部分表现较差的基金产品退出市场可能并非不可能之事。

(兴业全球基金 李小天)



创新集中运营体系

太平人寿打造卓越服务品质

“让所有的创新都转化为生产力”,这是太平人寿自2001年复业之初就已写入公司发展战略里的理念。运营作业模式的创新,使太平人寿建立起以专业化分工、精细化管理为特征的集中运营体系,开创业内先河。

技术保证服务品质

寿险公司经营品质的高低,不但取决于产品的创新能力,更取决于强大的技术支持,以保证销售、核保和服务的高效。太平人寿复业以来,运营体系屡屡创新,从影像扫描传输到全国集中核保、统一出单,太平人寿新契约服务的质量和效率一直在业内领先,确保客户享受到快速高效和高品质的专业服务。

太平人寿运营服务启动之初,就极具前瞻性地上海设立了全国统一的出单中心,成为国内首家实现全国集中契约出单的保险公司。集中出单的优势体现于核心风险集中管控、运营作业集中处理。太平人寿在全国统一的电子化信息平台上,以扫描方式进行影像驱动,通过影像与核心业务系统的捆绑,实现各类单证的影像传

输及共享,减少了传统运营模式中的人工流转环节,大大提高了出单效率。

除此之外,2002年12月,太平人寿开通了国内首个“银保通”系统;2004年11月,太平人寿引入第一家外包录入供应商;2006年3月,太平人寿启动运营“一岗通”作业模式;2006年11月,太平人寿启动保全集中外包录入流程;2010年6月,太平人寿理赔外包录入实施。

创新成就核心竞争力

除了技术领域的持续探索,太平人寿还通过差异化的创新服务培育核心竞争力,“太平全国通”项目就是其中最典型的代表。“全国通”是一个集跨地域业务受理、“一站式”柜面服务、“无站式”自助服务和标准化品质作业为一体的运营服务体系,它率先将太平人寿客户服务带入全天候、无障碍、无缝隙的“全国通”时代。“全国通”使保险客户可以像银行的“通存通兑”一样在全国“通保通赔”,时效、流程与品质高度一致,且不用支付任何手续费。全国各地的任何一位柜面服务人员,都能够为客户一揽子处理包括新契约、咨询、保单变更、理赔、投诉等业务,小

额理赔还能当场给付。

“6 Sigma”则是太平人寿在成功实现“全国通”的基础上提出的更高运营服务标准。“6 Sigma”代表着品质合格率高达99.9997%或以上,即品质接近“零缺点”。太平人寿在国内同业中率先将“6 Sigma”引入运营服务体系,既是太平人寿运营质量管理创新,也是运营向精细化管理迈出的第一步。

运营服务领域的持续创新和专业化程度的加深,直接促使太平人寿在2011年推出了“客户体验式服务平台”。该平台是一项全方位立体综合服务方案,致力于向客户提供电子信息时代下的自助、便捷、优质的保险服务体验。将原本离客户仍有距离的保险服务渠道延伸至客户触手可及的生活半径。不论是快速地DIY保险规划,对家庭风险保障全面查漏补缺,还是在惬意的旅途中及时补充风险保障,或是凭借一张电子卡片就可以享受尊贵的预约服

务通道,太平人寿“客户体验式服务平台”都可在瞬间完成对保险资金的借贷、保险利益的领取,享受资金即时到账的便捷。

随着以国际化标准打造的共享服务中心的成立,太平人寿新契约、保全及理赔三条主要业务线均已实现了集中作业,自动化作业水平的不断提高,不仅最大程度地提高服务效率,更让公司服务竞争力及品牌效应得到了大幅提升。

对于创新,太平人寿有自己独特的解释:创新,不是口号;创新,应该立足于充分满足客户需求。创新,应该着眼于为客户带来更多超值服务。未来,太平人寿仍将“创新”作为企业发展战略中的核心部分,创新运营作业模式,使太平人寿建立起以专业化分工、精细化管理为特征的集中运营体系,以创新营造企业核心竞争力,为客户提供更高品质的服务体验。

(财金记者 季静静)

