

# 贷款新模式串起“银企农”

## 农行推出“银行+公司+农户”的资金链模式让农户贷款不再难

从古至今,农业发展一直是一个国家的头等大事。作为经济发展基础的农业,经历了三十余年的改革开放,已渐渐融入市场经济的大潮。传统农业吹响了向现代化农业过渡与转型的号角。农业产业化,特色养殖、种植正在为农业发展提质增效。

农业的发展进步离不开金融的支持。近年来,中国农业银行积极面向三农,不断创新产品,着力加强金融为农业产业发展的能力。近日,记者一行来到了潍坊、淄博、滨州等地,了解了农业银行扶持特色养殖、种植及农业产业化发展的创新实践活动。

财金记者 王丛丛

金秋九月,在潍坊市一望无际的平原上,一派丰收在望的景象。为支持现代农业发展,农业银行潍坊市分行不断加快创新步伐,积极做好产业链金融服务。截至8月末,该行“三农”和县域各项贷款余额379.5亿元,比年初增加38.1亿元,分别占到全行贷款的72.8%和65.9%。

### 产业链下游: 一个企业的贷款思考

为了从根本上解决农民贷款难的问题,2012年农业银行研发了农业产业链农户贷款这一产品,该产品以担保能力强的产业化龙头企业为核心形成的产业链作为信贷对象,向产业链上下游农户发放个人生产经营性贷款。这一举措成功克服了部分农民贷款难的问题,潍坊作为试点城市,投放的农业产业链农户贷款居全省首位。

在山东阳春羊奶乳业有限公司,董事长董玉坤向记者表示

了与农业银行的合作模式。“农行的模式很理性,是很有效的一个模式,银行完全信任了公司,用公司的团队了解农户,理性的接触农户,由公司担保。一方面让公司监控了农户的贷款使用,另一方面让公司押下一批奶款,一旦农户还不上款可以由公司来还,尽可能地规避风险。农行给我们授信3300万元,我们用了2800万元,因为有了钱,我上养殖户的困难就迎刃而解了。”

据董玉坤介绍,2005年他从部队转业开始进入羊奶行业,慢慢发展壮大,现在上游奶源供不应求,极大地限制了发展。在这个瓶颈期,农业银行的银行+公司+农户的贷款模式,给他带来了极大的便利。“如果农行能给我们更多的资金支持的话,我们会扩充市场,增加奶源,我们想跟农行深层次探讨,让更多农户贷到款,把羊养起来,保证奶源,让山区老百姓发展起来。”

数据统计,截至今年8月末,潍坊市已有510家市级以上产业化龙头企业占用农业银行贷款49.7亿元,增加0.1亿元;支持省

级以上农业产业化龙头企业82家,业务覆盖面达到93.2%。

### 产业链上游: 一位农户的奋斗篇章

潍坊市高新区清池街道的李素娥是一位年近花甲的农村妇女,前几年,她办了一个印刷厂,日子是有声有色,可是天有不测,印刷厂拆迁了,老伴又查出癌症,生活的苦难并没有把这个女人打倒,她从一只羊开始养,到三十九只,后来一百多只,眼瞅着生活有了盼头,可是因为对养殖防疫技术的不了解,李素娥的126只羊,死了98只。一切又从零开始。

李素娥并没有倒下,她从博览会上接触到阳春奶业,并成为阳春的养殖户,至此,她对防疫工作放心了,有问题也能及时解决,降低了养殖风险。去年,她向公司提出要贷款,公司就给她担保,现在又从农业银行贷到了30万元,她对记者描绘道,“现在拿到了30万的贷款之后,我有个计划,我拿出一部分钱,把羊都换成好的,把棚子搭好,把草料存

好,打好井,早点挣钱还上,而且,我相信自己一定能还上。”

这是一个最朴素的农村妇女的话,她这样表达对农业银行的感情,“我就觉得,就是亲哥哥,亲姐姐也不如农行拉的我这一把,我没精神负担了,我有钱了,能好好养殖了。我感谢农业银行,就跟我的及时雨一样。”

据了解,像李素娥这样依托阳春奶业贷到款的农户,还有61户,贷款余额1849万元,是农业银行潍坊市分行探索产业链贷款模式的重要体现。在这种“银行+公司+农户”的资金链模式下,通过贷款的发放,农户不仅享受了银行提供的全套服务,并在企业的担保下得到了银行的资金支持,可以放心地发展养殖。

### 产业链全程: 一家银行的创新突围

服务“三农”是农业银行的市场定位,更是农业银行的历史使命和神圣职责。农业银行在县域金融市场有着长期的服务经验,在网点网络、品牌、技术、产品和资金等方面有着明显优势。近年来,农业银行潍坊市分行把支持农业作为投放重点,重点支持农业产业化龙头企业和农户贷款。

农业银行潍坊分行副行长贺祥君谈及农村产业链贷款的时候,这样讲道:“潍坊市是农业大市,农村产业化龙头企业比较多,为解决农民贷款担保难、农户贷款风险大的问题,我们创新研发了农业产业链农户贷款这一产品。我们认为产

业链模式,是解决农户融资难的比较有效的途径。”

所谓的农村产业链贷款,是指以担保能力强的农业产业化龙头企业为核心形成的产业链作为信贷对象,向产业链上下游农户发放个人生产经营性贷款。

在这种“银行+公司+农户”的资金链模式下,多方取得了共赢:通过贷款的发放,使农户不仅享受了我们银行提供的全套服务,并在企业的担保下得到了银行的资金支持,可以放心地发展养殖;企业培育了一批优秀养殖户获得了大量质量可靠优质奶源满足了发展需要;银行发放了贷款,在践行“服务三农”的社会责任同时收获了利润。银企携手,成功破解了养殖业发展困境,可谓实现了农户、企业、农行的“三赢”的局面。

据了解,在阳春乳业农业产业链农户贷款成功实践的基础上,农业银行潍坊市分行采取“行业准入、一行业一方案、批量运作、风险可控”的发展模式,又先后营销了奶牛养殖、肉鸡、肉鸭养殖等11个农业产业链项目,花卉种植、黄烟种植、水貂养殖等三个特色产业集群,以上项目共储备农户贷款12亿元,目前已经发放贷款3.8亿元。

创新的闸门一旦被打开,激发的活力是无限的。政策创新带动了产品创新和服务创新,进而形成模式创新,创新的合力是模式创新的先导。从农村产业链贷款模式,我们看得到,中国农业银行在面向三农、服务城乡的道路上越走越宽。

## 到群众中去 ——中国农业银行采访系列报道之①



周爱宝

“繁华声通入空门折煞了世人,梦偏冷辗转一性情债又几本。”周杰伦《烟花易冷》上这句歌词恰好能反应人们对王菲与李亚鹏这段婚姻结束的感慨。上个周末,王菲的微博突然曝出“这一世,夫妻缘尽于此。我还好,你也保重。”宣告人们眼中的爱情神话破灭,有人宣称不再相信爱情。但我的同事中秋节要订婚,而大小酒店结婚的人扎堆。因此,爱宝觉得,我们应该相信爱情的存在,正如相信价值投

## 从王菲婚变谈投资哲学

资的存在。  
王菲的婚变消息一出,QQ音乐就编辑了她的情歌20首,从头到尾一样的苦情,让人心中惆怅。其实爱宝更喜欢《但愿人长久》这首歌。有亲情有爱情,有悲伤有豪迈。相信这个中秋节有人听这首歌时,会从个人经历出发思考亲情和爱情孰轻孰重。谁说得清夫妻久了是因为亲情还是爱情?这是一个消费时代,名人的婚姻和爱情都可以用来消费,商家用来赚钱,消费者用他人的悲情抒发自己胸中的块垒。感谢王菲用她的执着演绎她对爱情和婚姻的理解,天后就是不同凡响。我们普通人只能仰望不必模仿。

一位著名的基金经理人说过:“坚持持有,你只会错一次;频繁操作你会错很多次。”

这句话用在婚姻和投资上都适合,因为人在本性上是不完善的,有缺陷的,每一个人都有无知的,有许多东西都是一个人的知识所不及的。相信王菲在唱歌方面的天份在华人歌坛里少有人能比,但在经营爱情和婚姻方面与普通人相比也没有什么高明之处。唱歌需要专业、天份,需要情绪和执着,而婚姻不是,而婚姻是两个人的事更增加了不确定性。所以她的两段婚姻无疾而终就没什么奇怪的了。从投资角度上说,频繁换结婚对象是不理性的,因为你不知道下一只“股票”会不会比这一只强。当然爱情与婚姻是充满了个性化的东西,不能简单与投资相提并论。

最后,再用一个寓言比喻婚姻与投资的相似之处。伊索

寓言中说,二鸟在林不如一鸟在手。年轻人寻找爱情总相信大千世界肯定有一个钟情的,但选来选去错过了机会,到头来孑然一身;或者是轻率地对待婚姻一次两次……最后发现得到的不如失去的好。对一个成熟的投资者来说,林子的鸟是投资对象,选择有内在价值的长期持有才是正确选择。

投资大师巴菲特现在单身,他有一段婚姻和两段失败的感情,看来婚姻比投资还难做!最后祝福王菲:你怎样信仰,你就怎样生活,你承受的就是你选择的。



数字财金

## 新华保险公布2013年中期业绩: 净利润21.9亿元

日前,新华人寿保险股份有限公司公布截至2013年6月30日止6个月期间(以下称“本报告期”)按照中国企业会计准则编制的未经审计合并业绩。2013年上半年,新华保险总资产规模达到人民币5310.5亿元,同比增加7.6%,实现归属于母公司股东净利润人民币21.9亿元,同比增长14.9%。

2013年上半年,公司实现原保险保费收入513.4亿元,健康保险和传统型保险占比明显提升,市场占有率为8.2%,位列中国寿险市场第四位。

资产管理方面,截至本报告期末,公司投资资产规模为5165.1亿元,较上年末增长7.8%,增长主要来源于公司保险业务现金流入。公司实现总投资收益106.2亿元,同比增长45.4%。实现净投资收益111亿元,同比增长21.1%,年化净投资收益率为4.5%,较去年同期上升0.1个百分点,主要是由于定期存款利息收入和债权型投资利息收入的增长所致。

下半年,公司将持续推进“以客户为中心”的发展战略,以核心客户群的需求为导向推动公司战略转型;继续深化区域管理变革,实现管理下沉;加强基础管理能力、投资能力和创新能力建设,努力提升经营管理水平;抓住监管出台的各项有利政策,在风险可控的情况下拓宽投资渠道,提升保险资金运用能力。展望未来,公司将保持业务持续稳定的健康发展,稳定市场份额。(财金记者 薛志涛)

货币基金复苏:

## 8月规模激增逾千亿

熬过了年中资金面奇缺的时段,货币基金在下半年得以复苏。8月货基规模激增逾千亿,这是继7月千亿资金回流后,货币基金的再度扩容,逐渐接近历史规模高点。

另一方面,在资产规模迈入万亿大关后,基金非公开募集业务在8月扩容减速,期间规模减少40亿,但仍在万亿以上。

基金业协会最新数据显示,与7月相比,8月公募基金资产管理规模增长1193.37亿,其中货币基金再度成为扩容主力军。统计显示,8月货币基金净值增长1002.65亿元,达到5098.96亿元,与5640.54亿元的历史较高水平仅500亿左右的差距。

另一方面,此前狂飙突进的非公业务在资产管理规模突破万亿大关后,8月有所回落,但仍在万亿以上。统计显示,8月末基金非公开资产规模10391.91亿元,较7月末减少40.22亿。(丁宁)

## 苦练基本功 保险进入“比服务”时代

多家公司近期通过系列培训和技能比赛提高服力客户的能力

随着经济的发展,保险客户群体的不断加大,保险公司在产品、理赔不断完善的同时,也在不断提升服务质量。在去年的保险服务质量调查中,有更多的读者表示,选保险就是选服务,在保险产品同质化的同时,服务成为了各家保险公司孰优孰劣的竞争关键,保险业进入“比服务”时代。

日前,为了更好地服务客户,我省多家保险公司纷纷开展技能比赛和基本业务培训。记者获悉,为提升员工沟通技巧,更好地提高效率,服务客户,华安保险山东分公司举办了沟通技巧培训。培训内容主要包括管理者360度无缝沟通技巧,高效沟通之听、说、的技巧,360度协作的技巧等方面。本次培训使参训人员清醒

认识到,有效的沟通对公司,对个人尤其是各级管理人员的工作都有重要的意义,任何问题都可以通过沟通来解决或改善。相关负责人表示,通过情景演练及小组活动,使大家更深刻地认识到,积极交流,及时沟通,不仅仅每个人在日常人际交往中必不可少的话语表达,也是提高工作效率、更好的服务客户的重要方式。

除了沟通技巧过硬,提高服务质量更重要的是对如何服务有深刻的理解。

近日,山东泰康人寿“活力说养老,优雅话幸福”宣讲大赛暨“泰康好声音”第一届专题比赛活动成功举办。据悉,本次比赛活动主要是通过宣讲大赛的形式,传播泰康保险产品与养老服务相结合的创新商业模式,借助大赛活动提升讲师技能,更好的服务客户。比赛中,每位选手精心准备,用图片、音乐等丰富的资料全方位的展示,或晓之以理、或动之以情,各具风格,亮点纷呈,充分将泰康养老社区“活力养老、高端医疗、卓越理财、终极关怀”四位一体的理念诠释得淋漓尽致。相关负责人表示,通过本次培训,参赛选手对泰康的保险产品 and 养老服务有了更加深入的理解,有利于为客户更加生动详尽地讲解产品,提供更加完善的服务。

而作为直接服务客户的坐席岗位,服务水平如何显然

备受关注。中华保险培训中心启动仪式暨95585专线坐席培训开班仪式正式举行。

据悉,日前,中华保险烟台大学培训中心,启动仪式暨“同一个团队 同一个梦想”中华保险95585专线坐席培训开班。

中华保险山东分公司总经理田振华在启动仪式上表示,该公司将以本次培训作为新的起点,虚心学习借鉴同业公司的先进经验,在做好客户服务工作的新思路、新途径等方面积极探索,不断提高客户服务水平,力促公司品牌建设再上新台阶。(财金记者 季静静 通讯员 尹涛)

