

省邮储银行多措并举打击非法集资

有计划、有重点、有步骤，省邮储银行开展打击非法集资宣传活动

为引导金融消费者自觉远离非法集资，督促全行员工防范抵制非法集资，日前，邮储银行山东省分行积极部署开展2015年防范打击非法集资宣传教育活动。

据介绍，为了更好地做好这项工作，邮储银行领导高度重视，精心组织，并对领导体系进一步进行了完善。山东省分行专门成立了以行长为组长，分管行长任副组长，各相关部门主要负责人为成员的宣传教育活动领导小组，组织领导和统筹安排宣传教育活动各项工作的进程，明确了牵头部门和责任人员，为活动开展提供了强有力的组织保障。

领导小组成立后，对照相关要求，对活动时间、内容、行程进行了周密安排，制定了详细的宣传教育活动实施方案。以宣传防范和打击非法集资有关的法律法规和政策、非法集资的典型案列及其风险和社会危害、非法集资表现形式和常见手段等内容为重点，明确了宣传目的、方式及内容，做到有计划、有重点、有步骤。

本次防范打击非法集资宣传教育活动通过多个渠道强化社会公众宣传教育，内容十分丰富。如以网点为重点，利用LED电子显示屏播放防范打击非法集资宣传标语；制作展板或折页，印制非法集资知识读本，在网点内摆放，设立宣传咨询台；利用网络、媒体、短信及微信平台宣传打击防范非法集资相关法律法规政策；深入选择人口密度高、人流量大的主要街道或社区，直接面向社会公众宣传；开展“送电影下乡活动”，在重点农村、社区播放该行参与投资拍摄的专题科普电影《欲望的陷阱——远离非法集资的诱惑》，提高社会公众防范抵制非法集资的意识。

相较之前的宣传活动，本次活动形式灵活多样，多种方式有效强化了内部员工宣传教育。据悉，邮储银行山东省分行统一制作并印发宣传海报共计4700份，分别在全行各级机构、部室及网点醒目位置张贴；邀请山东省公安厅经侦专家授课，组织全行非法集资警示教育视频培训。辖内机构收集关于非法集资相关知识和案列，不定期对辖内员工开展案例警示教育或组织宣讲活动；以防范打击非法集资宣传教育为主题，编发宣传教育活动简报；结合工作实际，重点围绕“如何杜绝参与民间借贷、非法集资，提高自我保护意识”等内容进行有针对性的讨论和分析，不定期组织座谈会或专题讨论会、书写心得体会。

在如火如荼地开展活动的同时，各级机构也在严格落实活动各项工作要求的基础上，进一步固化宣传教育活动成果，做到防范打击非法集资宣传教育活动常态化、制度化，进一步增强该行从业人员及社会公众对非法集资危害性的认识，自觉远离非法集资，维护社会金融稳定。

(财金记者 季静静 通讯员 路阳)



强化小额贷款公司监管 我省将完善退出机制

记者近日从省金融办了解到，针对我省部分小额贷款公司存在的关联交易、违规经营、贷款利率超上限等问题，省金融办将进一步强化日常监管，并将继续完善小额贷款公司退出机制。

据悉，今年3月至5月，省审计部门组织17市审计机关对我省50家小额贷款公司2013年至2014年经营管理情况进行了专项审计调查。通过数据分析平台分析小额贷款公司信贷业务风险疑点，审计部门实地抽查贷款项目4130个，涉及贷款余额68.52亿元。除因非正常

经营等原因无法实施审计调查的5家之外，其它45家小额贷款公司总体经营状况良好。通过本次审计调查同时发现，我省部分小额贷款公司在法人治理、政策执行、合规经营、资产质量、风险防控等方面仍然存在一些问题。

记者了解到，针对这一调查情况，省金融办立即采取相应措施，要求各市金融办指导和督促相关小贷公司开展整改工作，进一步完善公司法人治理机构，尽快收回各类违规及风险贷款。省金融办相关人士指出，下一步要

继续加强日常监管，加大现场检查的力度和非现场检查的频度，对问题突出的小额贷款公司将实行重点关注、重点检查。要继续完善小贷公司退出机制，对调查中发现的经营困难、缺乏持续运营能力的小额贷款公司，将视情况引导其通过清退、兼并等多种方式进行优化重组，支持优秀小额贷款公司做大、做专、做优、做强，通过资源整合增强风控能力，提高发展质量。此外，完善试点政策，进一步优化小额贷款公司发展环境；加强宣传培训，提高小额贷款公司内

部管理水平；推动协会加强行业自律，加快推进全省小额贷款公司行业一体化建设工作。数据显示，截至今年6月末，全省共有423家小额贷款公司，注册资本537.83亿元，贷款余额562.48亿元。试点6年多来，全省小额贷款公司累计发放贷款4689亿元，其中“三农”贷款2372.8亿元，小微企业贷款2390.37亿元，94%以上的资金流向了“三农”和小微企业，有力地支持了地方经济发展。

加快布局 华北财富管理市场

红银财富济南分公司正式成立

8月6日，上海红银财富投资管理有限公司(以下简称“红银财富”)在济南设立的分公司正式开业，这也是济南第一次有外资背景的财富管理公司进入。

据了解，在过去的不到一年时间，红银财富联合了中信、申银万国、北大投资、国泰君安等多家国内顶级金融机构，立志打造国内最具知名度的财富管理品牌。

该公司华北区副总监殷佳先生表示：“红银公司致力于成为中国独立财富管理领域中风险体系最健全完善的服务商，并为客户持续全方位的提供个性化的普惠金融和值得信赖的专业投融资服务。”成立后的红银财富济南分公司，将按照“以客户为中心，巩固品牌形象、甄选优质产品”的发展目标为济南的财富管理业增添新的血液，带来新的财富，从而对提升济南市民的高端理财管理标准，促进辖区金融业发展，起到强大的推动作用。

(财金记者 王丛丛)

按需订制 我省保险业积极开发特色农险

近年来，极端恶劣天气频发，对农业发展和农户增收十分不利，各地市对农业保险的需求不断增加。今年上半年，山东省政府印发《关于贯彻落实国发[2014]29号文件加快发展现代保险服务业的意见》中明确指出，要积极拓展“三农”保险服务的广度和深度，丰富农业保险品种。作为农险起家的保险公司，中华联合财产保险公司走在了行业前列。

据介绍，农险起家的保险公司，中华联合财产保险公司始终怀着深厚的农险情结，多年来始终执着地在探索、创新、开拓农村市场的道路上不断进步。自2007年以政策性小麦、玉米保险契入农险市场以来，目前中华财险山

东分公司的农险业务年保费规模已达到3.5亿元，风险保障额达到114.91亿元，承保户数584.43万户。在2011年的“达维”、“布拉万”台风入侵，2012年的暴雨水涝等巨大灾害面前，中华保险均充分发挥了保险的稳定器作用，帮助农户有效规避了损失。

今年以来，该公司在“三农”服务领域的创新工作不断取得新进展，屡屡涉足新领域，推出新险种“第一单”。5月15日，中华财险山东分公司成功签下了海水养殖产品保险第一单，开创了中华财险首家海水养殖保险合作新领域。6月5日，该公司在滨州签下南美白对虾养殖保险首笔保单，标志着又一农业特色险种落地，农险发展实现了

新突破。日前，响应聊城市政府颁布的《关于聊城市养驴产业发展的实施意见》，积极介入“东阿黑驴”品牌的打造，公司顺利研发了黑驴保险产品，为“东阿黑驴”品牌建设提供了有力保障。

除上述外，中华财险还与跨国投资集团合作，开展奶牛养殖保险，开发了肉羊保险、特色作物保险及核桃、杏、樱桃等果品保险新品种，积极参与山东蔬菜价格指数保险及其他各省市价格指数

保险的试点工作，全力配合分公司制订价格指数保险方案并协助分公司开发相关产品。随着新领域的不断介入，新险种的不断探索，中华财险在农村领域的服务广度和深度不断拓展，创新的步伐日益坚定，在市场上和行业内部打造了良好的口碑，对我省积极拓展“三农”保险服务的深度和广度具有积极的示范意义。

(财金记者 季静静 通讯员 尹涛 李玉敏)



殷晓松先生谈到德华安顾人寿的企业文化时说，公司以长远的眼光珍惜每一位员工，鼓励他们实现可辨识的人生。

风物长宜放眼量

本报记者专访德华安顾人寿总经理殷晓松先生

经理，友邦上海、深圳分公司总经理。回到山东履新，充满了保险创业的激情和回报故土的感情。他说，德华安顾人寿从成立到现在，得到了社会各界的大力支持，这家寿险公司是我省区域金融中心建设的一部分。随着保监会对于保险资金运用的限制不断打开，寿险作为资产滚动能力比较强的金融机构，资金运用空间非常大。德华安顾人寿生逢其时，“新国十条”体现了新一届政府对保险业的重视和支持。寿险承担着社会保障体系里两个很重要的责任：养老和医疗。“新国十条”就是积极推动商业保险体系代替政府承担相当一部分社会保障责任。

“山东省‘金改22条’和今年针对‘新国十条’出台的一系列政策，为德华安顾人寿的发展提供了重大机遇。我们会抓住机遇，充分利用好自己的优势，打造自己的核心竞争力。我们的近期目标是在山东夯实发展基础，远期目标则是通过有效的运作布局全国，以更好地为山东金融战略服务。”

旗帜鲜明 推广“混合制”

处在快速发展和扩张期的德华安顾人寿将采取什么样的人才措施来满足发展需求呢？殷晓松1995年以精算师身份回到中国，筹建广州友邦，将代理人制度引入中国保险行业。他认为代理制为中国保险业特别是寿险业的发展做出了巨大贡献，但同时它也有一些弊端，比如代理人身份不确定，社会保障跟不上等。

“所以我们尝试职员制和代理制这种混合制，希望能解决这个问题。我们敢于提供优厚的薪资待遇和工作条件，也对销售人员的整体素质有所期许。”

殷晓松说，职员制不养懒人。代理人制度中凭着勤奋和智慧以及对客户恰如其分的关怀获得高收入，这个优势必须保留。德华安顾人寿职员制的定位，是优秀销售人员自我创业，通过多劳多得走向更高收入的孵化器。公司为职员制员工提供的更好条件，不仅是底薪和五险一金，还有最好的教育和培训，以及最有利于他们的销售支持和产品，最终把最好的服务提供给客户。

殷晓松谈到德华安顾人寿的企业文化时说，公司以长远的眼

光对待员工，给员工充分的成长空间，帮助员工不断提高专业水平和职业素养，鼓励员工实现可辨识的人生，与公司共同成长。

以深耕山东为依托 驶向寿险广阔天地

殷晓松告诉记者，德华安顾人寿在山东整体的规划，就是深耕山东、复合式发展，特别是在个险、团险、职场营销，以及互联网特别是移动互联网的技术上深耕，聚焦于队伍的整体发展。

德华安顾人寿未来将驶向何方？殷晓松总结：做大有价值的规模，稳健快速发展。个险作为寿险的核心价值渠道，与机构拓展息息相关。目前，公司的机构铺设正在稳健快速进行，去年是临沂、烟台和济宁，今年枣庄已开业，并将进一步开设7到8个地市级中心支公司和20家左右的县级支公司。与此同时，我们将开设青岛分公司，完成山东战略的整体布局。德华安顾人寿经过在山东的成熟运作，在探索多渠道创新模式并积累足够的经验之后，再向省外积极开拓。

(记者 周爱宝)

银行理财收益率 “风光不再”

入夏以来A股跌宕起伏，当征战股市的投资者回过头来准备购买理财产品时，却发现银行理财收益率早已风光不再。

据银率网统计，按投资期限划分，上周投资期限在一个月以内的理财产品平均预期收益率下降最多，降幅达0.61个百分点至4.3%。其次是一年以上期限的理财产品，其平均预期收益率下降0.52个百分点至5.27%。三个月、六个月产品的收益率基本没有变化。

分析师指出，下半年银行理财产品的平均预期收益率将继续下滑，对于稳健型投资者应尽量选择中长期的中高收益理财产品。(张品秋)

新规后 P2P平台集体“傍”银行

7月18日央行等十部委联合发布《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》要求P2P平台资金第三方存管之后，10天的时间里已有爱钱帮、邦帮堂等多家P2P平台宣布与银行达成存管合作，集体“傍”银行。

7月28日，互联网金融服务平台爱钱帮宣布接入徽商银行直销银行系统，成为央行互联网金融指导意见公布后的首个银行和P2P的落地合作。邦帮堂也表示，4月已经与民生银行签署了战略合作协议，新账户体系8月初正式启用。此前积木盒子、宜信、人人贷先行一步，已经与银行达成存管协议，P2P存管业务正从第三方支付平台向银行转移。

在与银行合作资金存管之前，P2P平台的资金托管合作基本以第三方支付平台为主。P2P平台之所以多数选择和第三方支付机构合作，主要因为和银行相比，第三方支付机构对平台准入门槛较低，收费也较低。

据业内人士分析称，在监管要求下，预计更多P2P资金存管业务将会向银行倾斜。“银行存管并不能解决一切问题，要有一系列监管细则才能提高资金的安全性，否则银行只能按照P2P平台指令操作”，中国社科院金融所研究员杨涛表示。(刘素宏)