

转调新亮点

东厨村“变身”记

——邹平农商行支持新农村建设的东厨样本

□本报记者 孟佳 通讯员 曹琳

提出“一揽子”方案

以融资盘活全局

“这里原来是两条臭水沟，那里原来是一个露天垃圾场。”在邹平县长山镇东厨村村头，谈起村子的“旧颜”，跟记者不停比划的东厨村党支部书记牛光胜，忍不住再次感叹。

不过两年前，村头还是个大猪圈，一进村就是一道污水从巷子里流出，刺鼻的气味扑面而来。即便是到了夏天的晚上，污水横流的街道，也很少看到乘凉的村民，多数村民都是早早的熄灯休息。

作为村支书，牛光胜说，他有时会感到面面无光。好在近年来国家加快了城镇化建设步伐，随着邹平农村社区化改造工作的推进，东厨村社区改造计划很快也提上了日程。

不过，东厨村社区改造之路远非坦途一片。摆在牛光胜眼前的最大困难，是缺乏实力足够的承建方——没有能提供“一揽子”解决方案的企业。

东厨集团是村内一家从事不锈钢管、天然气及农副产品开发的综合性企业集团。该企业早就有改造东厨村的计划，只是资金一直比较紧张，企业没有能力独立完成这项工程。

牛光胜说，东厨村新型农村社区建设的困难归根结底出在融资上。

东厨集团董事长赵洪林表示，社区化改造耗资大，本地企业实力有限，必须有足够的金融支持。但项目融资涉及利益关系复杂，不是简单的发放贷款就完了，必须设计出调动各方积极性、又平衡各方利益的解决方案。

融资项目的复杂性让不少商业银行望而却步。在对东厨村社区改造的困境作了充分调研后，邹平农村商业银行积极与当地政府进行沟通协商，最终提出由东厨村、东厨集团联合邹平农商行共同进行新型农村社区建设的方案。

在邹平农商行的解决方案中，各方利益都得到了满足：邹平农商行向东厨集团发放贷款2000万元，帮助其扩大生产；东厨集团与村委达成协议，由东厨集团提供1000万元的启动资金，帮助东厨村实施新型社区改造；东厨村将部分土地转让给企业帮助其扩大生产。

◆核心提示

随着城镇化建设步伐的加快，新型农村社区建设成为银行业重点支持的领域。那么，如何支持新型农村社区建设？近期，邹平农村商业银行(下称“邹平农商行”)在为东厨村社区建设提供金融支持的过程中，探索出了从社区建设融资到就业金融服务，再到社区银行建设的“一揽子”解决思路，极具样本价值。

通过三方联动，东厨社区一期工程很快建起老年公寓一座，住宅楼10座，文体广场两个，社区绿化面积超过35%，污水四流的场景从此一去不复返。

现在，从东厨村广场放眼望去，不时有孩子在广场上嬉戏玩耍。青年人们有的在图书馆看书看报，有的在活动室打乒乓球、羽毛球。妇女们三两结队地逛超市，老人们在老年公里里拉家常。

“和以前比变化太大了！”说起自己搬进新社区后的生活，东厨村村民张立国难掩幸福之情，“多亏了新型农村社区建设，多亏了农商行的贷款”。

解决“后社区”问题

创新信贷支持路径

邹平农商行的东厨社区建设方案针对的是社区化改造中的融资困难。但新型农村社区建成后，仍然有一系列后续问题需要解决，显然是解决方案无法囊括的。

在走访东厨社区改造的过程中，邹平农商行工作人员发现，资金困境成了摆在社区居民面前的一个普遍困难：一方面，农民手中闲散资金本就不多，凑齐买房的钱难度较大。另一方面，社区化改造后，为解决生计问题，不少农民会选择创业，但创业资金匮乏成为横亘在他们面前的一道坎。

为解决新型社区改造中农户住房和创业资金难的问题，邹平农商行积极创新信贷产品，利用大联保体贷款和“安家乐”农民住房消费贷款，为社区农户提供更好的金融服务。

针对小微企业贷款“短、小、频、急”的特点，邹平农商行发挥自身的信贷资金优势，对小微企业贷款实行“双登门，两分开”的办法，开展贷款调查和评估：客户经理和风险管理人員一起登门，统一采集信息资料，分开进行考评论证。

截至8月末，邹平农商行25名客户经理共走访小微企业643家，由客户经理主动营销的贷款客户有510家，贷款金额达到52亿元。

东厨村村民李玉国对邹平农商行的“登门”贷款办法印象颇深。李玉国一家长年经营蔬菜大棚，由于大棚投入较大，资金一时抽不出来，搬迁进楼房问题只能搁置下来。眼看其他村民纷纷搬进了宽敞明亮的楼房，李玉国心里十分焦急。正当他一筹莫展的时候，邹平农商行工作人员找上门来。

原来，今年该行开展金融服务进村入社区活动，了解到李玉国的情况后，相关人员主动上门为其介绍并办理了邹平农商行的创新产品——“安家乐”农民住房贷款。现在，李玉国已搬进东厨社区。

相比李玉国，邹平农商行对赵波的支持，让他更“喜出望外”。搬进东厨社区后，村民赵波和朋友3人合伙办了一家山药加工厂。前期投入很快用完了他们资金，资金周转问题迎面而来。

别人建议赵波去邹平农商行问问，但他没贷过款，心里没底。抱着试试看态度，赵波去了邹平农商行。“不到一星期，农商行就给我们办理了60万元大联保体贷款，我们的加工厂一下子活了起来。”

据了解，截至8月末，邹平农商行累计为该村农户发放大联保体贷款34笔金额2890万元，累计为36户农户发放“安家乐”住房消费贷款960万元。

打造社区银行

形成社区金融“小生态”

为进一步美化社区，为村民提供更加便利的生活环境，邹平农商行采取一系列组合拳，打造社区便民银行。

目前，邹平农商行已在东厨社区安装了农民服务自助终端，配备了服务终端自助管理员，农民在社区内就可以办理存取款等业务。在社区超市和医务室内安装了POS机，鼓励农户刷卡消费。在社区广场上，邹平农商行开展了金融知识普及活动和电子银行有奖体验活动，免费为农户讲解农商银行的信贷产品、业务流程、理财知识及电子银行的使用方法，并为参与的农户提供了丰厚的奖品。

当前，东厨社区二期工程正在紧张地筹备中，邹平农商行作为服务地方经济的主力军，已做好了充分的准备，将为这座新型社区的建设提供更加优质的金融服务。

实际上，邹平农商行向东厨社区提供的个性化金融服务，仅仅是该行金融服务进村入社区工程的冰山一角。据了解，针对本地农业的特点，邹平农商行实施金融服务进村入社区工程、阳光信贷工程和富民惠农创新三大工程，力求建立快捷、专业的助农服务体系。

为推进信用工程建设，邹平农商行从农村信用环境基础抓起，连续多年深入开展新用户和信用村的评定工作。截至目前，共评定信用村745个，信用户19220户，累计对信用户授信金额9.02亿元。依托信用工程的开展推出的“农户小额信用贷款”、“联户联保贷款”成为农村地区认知度最为广泛的贷款品种，全面支持了农民的春耕备耕资金需求和个体工商户的经营需求。

同时，为适应“三农”新的发展变化，邹平农商行重点支持本地特色养殖业、绿色生态农业和农村专业合作社发展。向10个农民专业合作社提供贷款1040余万元，支持农民从事花卉、养殖、蔬菜等农业产业化发展；支持绿色生态农业发展，在多年的信贷支持下，君晖绿色有机农牧业、沂山农业、芳绿农业科技等一批产品科技含量高、有独特竞争优势的农业龙头企业得以发展壮大，一批地方农业品牌应运而生，既美化了新农村生态环境，又解决了当地农民就业，也带动了村镇经济的发展。

走基层 访金融 看变化

鲁中大地金穗香

——农行淄博分行践行服务“三农”使命

□李士庆 朱沙 耿向刚

8月12日一上班，农行淄博分行个人金融部负责人就敲开了市农业局办公室的大门。农行此次行的目的是详细了解去年以来淄博农业发展情况，绘制一张完整的农业生态图谱，“按图索骥”，加强对重点区域和重点客户的支持力度，加快结构调整，进一步提升服务“三农”效果，打造全新亮点。

近年来，农行淄博分行认真履行服务“三农”的使命，将惠农强农富农作为自己的重要职责，因地制宜，改革创新，破解“三农”金融服务困局，像一把“金钥匙”打开了农民增收致富的大门。

农户的“好帮手”

张绪伟是山东桓台县果里镇东沙村的养鸭好手。2010年扩充鸭棚规模，购买饲料缺少资金，他在桓台县农行办理了首笔农户小额贷款，并从此成为农行产品的忠实粉丝。在农行支持下，张绪伟的日子一天比一天好，他说：“农行就是我们致富的‘好帮手’。”

自开办农户小额贷款业务至今，淄博农行走过了五年不平凡的历程。针对全市城乡一体化水平较高，但农业产业化龙头企业相对较少、农村支付环境较城市相对落后的特点，把惠农卡和农户小额贷款作为服务“三农”的主

打产品，创新管理模式，扎实推进惠农富农的各项金融服务。

淄博市共有103个乡镇级行政单位，3243个村级组织，共有农业生产经营户72.05万户。自开展惠农业务以来，淄博农行认识到依靠现有的网点和人员，难以按照“普惠制、广覆盖、商业化”要求实现支农目标。在大量调研论证基础上，2009年3月，淄博农行在农行系统率先自主开发完成了“农户小额贷款服务管理系统”

，成立了专为农户服务的客户服务中心，通过电话外呼辅助农户小额贷款贷后管理，建立了一个业务流程清晰、操作功能完善的农户贷款管理平台，对农户实行专一服务，提高效率，控制风险，高效率、集约化地拓展经营农户贷款。截至2012年末，农户贷款客户服务中心对各网点办理的农户小额贷款业务访问总量达到14.51万笔、接听咨询电话13.19万个，对贷款到期的客户提示68069笔、逾期提示6520笔。通过这样一个流程清晰、完善、通畅的双向沟通渠道，不仅有效地控制了不良贷款的发生，有效解决人员少、工作量大矛盾，而且及时回访接受客户的意见和建议，拉近了与客户的距离，缩短了信息的沟通时间，提高了服务管理水平。

该行顺应新农业、特色农业快速发展的有利契机，依托农业产业化龙头企业、农业合作社、销售公司、特色村(镇)等农业经济骨干，积

极试行“银行+企业+农户”“农行+合作社+农户”“农行+信用村+农户”等贷款运作模式，加大了对产业链条上下游农户的支持力度。截至目前惠农卡发卡总量达到30余张，累计发放农户贷款13万笔，金额达46亿元，支持8万多名农户增收致富。

伴随着惠农卡和农户贷款业务的开展，该行加强“三农”支付结算体系建设，制定了金穗“惠农通”工程总体规划，将农村地区电子银行业务与服务点金融服务纳入统一的规划框架内，平行推进，相互衔接。2012年末，在全市县城农村地区设立服务站436个，布设转账电话1.4万部，发展网银客户6.2万户，投放ATM和自助终端161台、POS机1361台，完善了金融服务网络，服务渠道进一步拓宽，形成了以物理网点为基础，以电子服务渠道为主体，以流动服务和外部合作为补充的多层次的服务渠道体系，农民“人不出村、足不出户”就能享受到便利的金融服务。

小企业的“好朋友”

山东七河生物科技股份有限公司坐落于淄川经济开发区，是齐鲁股权投资交易中心挂牌企业，主要从事食用菌生产、销售、出口业务，年产食用菌菌棒700多万袋。近年来，公司实施“走出去”战略，产品出口韩国、日本、美国、加拿大等国，在我省菌袋出口中处于领

先地位，并在国外成立公司，走出了一条“国内发菌，国外出菇，鲜菇就地上市”的农业产业化经营新路子。由于资金短缺，公司新厂区的建设一直未能全面开工，企业生产能力受到限制。2011年，淄川农行将该企业投入500万元，积极扶持该公司扩大生产经营能力。“有了农行‘好朋友’的支持，新厂区生产全面开工后，我们销售收入大幅提高，并保持良好的可持续发展能力”。企业负责人高兴地说。

该行在全省农行系统内率先成立了小企业专营机构——小企业金融服务中心，同时在各区县支行成立了分中心，形成了“中心—分中心”和“城乡一体化”的业务格局。在业务流程上，对小微企业服务大开“绿灯”，配置专项贷款规模，优先满足小企业信贷需求，开创了具有农行特色的“低平台，短流程，高效率”的小微企业金融服务模式。把金融产品创新与支持中小企业发展紧密结合，通过小企业简式快速贷款、应收账款质押贷款、仓单质押贷款、多户联保贷款和担保公司担保贷款等产品，形成了完善的小企业金融产品套餐体系，满足了不同类型小企业客户的融资需求。截至2012年末，小企业贷款户数达到141户，贷款余额达96362万元。

农村经济的“贴心人”

近年来，一个新兴产业正在高青兴

中信银行

“幸福财富沙龙”

——教育专家孙云晓现场授课

父母是孩子的第一任老师。在孩子的生活和成长中，家长起着举足轻重的作用，小到生活习惯的养成，大到世界观、人生观、价值观的形成，父母的言传身教往往会留下深刻的烙印，甚至影响孩子一生。父母的一言一行决定了孩子今后的道路，因此，如何成为称职的家长，已经成为一门高深的学问。

为了能为客户提供全方位的服务，中信银行深入了解现有服务现状及客户需求，借鉴全球财富管理理念，在实践的基础上，推出的“幸福财富管理”体系。围绕家庭幸福这一主题，中信银行将在全国范围内举办系列大型贵宾客户活动“幸福财富沙龙”。在诸多家庭问题中，中信银行济南分行首先选择了子女教育问题，邀请著名教育专家孙云晓先生为我们开启科学教育之门。

主讲人孙云晓，男，1955年出生于青岛，中国青少年研究中心副主任、研究员，中国青少年研究会副会长，《少年儿童研究》杂志总编辑。1999年被国务院表彰为有突出贡献的教育科学研究专家。1993年发表报告文学《夏令营中的较量》震撼全国，引发热烈持久的教育大讨论。他的一系列教育观点影响重大，如“教育的秘诀是真爱”“没有惩罚的教育是不完整的教育”“良好习惯是健康人生之基”“德育为何成了一壶烧不开的水”等。据了解，本次活动的时间为9月15日(周日)，活动参与方式可咨询中信银行各网点，中信银行的钻石卡客户、香卡白金卡客户、白金卡客户优先。

支行贵宾经理电话、地址
营业部0531-85180102历下区趵突泉大街150号
市中支行0531-86058756市中区纬二路69-2号
历下支行0531-86973118历下区文化东路61-1号
槐荫支行0531-87039596经四路623号经四纬十二路路口向西200米

北园支行0531-88962081天桥区北园大街277号
经十路支行0531-82055117市中区经十路148-1号
舜耕支行0531-67885877市中区舜耕路28号舜耕山庄内舜华园1楼
解放路支行0531-88523396历下区解放路30号
英雄山路支行0531-82066116市中区英雄山路10号

泉城路支行0531-86976543历下区解放路166号
高新支行0531-88692169历下区舜华路2000号
阳光新路支行0531-86110877市中区长山路16号
明湖支行0531-67989701明湖东路9-4
历城支行0531-66890212历城区辛祝路81号奥体金都金店广场1层

起——山东黑牛。布莱凯特、大地肉牛等产业龙头企业示范带动作用初步显现，黑牛产业呈现出强劲的发展势头，产业链条不断壮大。围绕养殖的上下游项目开始出现，产业拉动效应明显。该行专门成立支持黑牛产业发展领导小组，将山东黑牛产业“十千万”工程纳入农行集中连片服务“三农”示范片区，并将布莱凯特和大地肉牛纳入核心法人客户群，提高客户营销层次，搭建高端服务平台，创新推出了动产质押贷款，拓宽了融资渠道，截至2012年末，为养殖企业发放肉牛抵押贷款达到4000万元。

围绕农业产业化龙头企业，该行以农业产业化资金流、物流、信息流为主线，笼络产业链上的上下游优质客户，实现了农业产业化业务的快速发展。2012年末，省级以上龙头企业服务覆盖面达到92%，信用余额20805万元。

2013年以来，淄博农行明确金融服务城镇化的重点，组织人员对全市重点乡镇进行了专题调研，制定下发了《城镇化建设贷款管理办法》，明确发展目标，抓好项目储备，将桓台县支行、高青县支行、沂源县支行纳入“三农”金融部的基本经营单元，明确县域支行经营主体地位，切实增强服务“三农”和县域经济的能力。2012年末，全行涉农贷款余额达到101.47亿元，居同业首位。

升消费者购买需求，为行业带来新的业务增长点，但保险行业的盈利空间在短期内将受到挤压。面对新政策的出台，公司将不断加强内部管理，提升产品开发创新能力、费用管控能力和资产负债管理能力等整体管理水平，积极稳妥应对费率市场化改革。

未来展望

2013年下半年，受全球宏观经济持续低迷、国内经济走势不明朗、金融市场波动频繁的影响，国内寿险业面临的外部形势依然严峻。从行业发展趋势来看，依靠高收益产品推动保费增长已经成为行业增长的新动力，行业主体对经营管理的整体把控能力进一步增强。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，提升核心业务个百分点增速，保持银代期缴竞争优势，促进价值和规模的均衡发展。

2013年8月28日，新华人寿保险股份有限公司(以下简称“公司”，上海证券交易所代码：601336；香港联合交易所代码：01336)公布截至2013年6月30日6个月期间(“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，在“以客户为中心”的战略指引下，公司明确价值转型的总体思路和路径，进行销售管理体系组织变革，建立区域管理制度，推出资产导向型产品，为整体业务转型提供契机。2013年上半年，新华保险总资产规模达到人民币(下同)5310.5亿元，同比增长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%。

寿险主业

2013年上半年，公司全面推进价值转型，搭建并完善价值考核体系，通过将价值目标分解到分公司，使机构在规模、品质、投入和价值之间保持平衡，从而更加注重公司长远发展。在价值考核体系和价值转型理念的引导下，机构和队伍注重保障型产品的销售，公司业务结构逐步优化，保障型产品保费收入占比显著提高，新契约业务价值率稳步增长。2013年上半年，公司实现原保险保费收入513.4亿

新华保险公布2013年中期业绩

元，险种结构较上年同期有所优化，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。其中保险营销员渠道实现保险业务收入252.6亿元，较上年同期增长9.7%；银行保险渠道实现保险业务收入1244.5亿元，较上年同期下降22.1%；团体保险业务实现保险业务收入9.2亿元，较上年同期增长1.8%。财富管理渠道实现保险业务收入7.1亿元，较上年同期增长14.6%。

截至2013年6月30日，本公司服务的寿险客户约2892万名，较2012年年底增长约115万名，客户基础稳步提升。

资产管理

2013年上半年，公司资产管理业务坚持以资产负债匹配管理为基础，兼顾管理资金的安

全性、流动性、收益性，在良好的资产配置和有效的风险控制的前提下，寻求最大的投资组合收益。

截至本报告期末，本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%。年化总投资收益率为4.3%，较去年同期上升0.8个百分点。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。

在各类资产配置中，定期存款在总投资资产的占比为33.5%，较上年末下降2.4个百分点，债权型投资占比为50.7%，较上年末的上升了1.8个百分点，股权型投资占比为8.2%，较上

年末上升1.4个百分点，现金及现金等价物占比为4.1%，较上年末下降1.1个百分点，其他投资占比为3.5%。

2013年，公司根据保险业务的负债特性及资本市场的波动周期，积极优化投资组合配置，适当提高固定收益类资产配置比例，改善了净投资收益率和总投资收益率，保持投资组合收益的稳定性和可靠性。权益性投资方面，尽管资本市场持续低迷，公司实现了投资资产买卖价差损益盈利10.25亿元。

行业机遇

2013年8月，保监会正式实施费率市场化改革。对保险行业而言，该政策的出台既意味着长期发展的机遇，也意味着短期面临的挑战。费率市场化将促进保险费率回归合理水平，提