

扶贫“果农贷”：一次授信以后，贷款可循环使用

1008户农民获2076万元贷款

□ 本报记者 王爽
本报通讯员 朱沙

节气已到雨水，2月21日下午，沂蒙山区突然飘起了雪。刘宗成穿着厚厚的棉袄，依然感觉到了来势汹汹的寒流，天气预报说今晚将大幅降温。他望着远处渐渐发白的山峦，心里有些不安，担心山上的果树会受到冻害。

43岁的刘宗成和妻子在蒙阴县野店镇毛坪村的丘顶上，种植着4亩桃、8亩苹果，这12亩果园是他家的主要收入来源。

当天，农行蒙阴县支行刘继明行长和客户经理一起，到蒙阴县宗路果品专业合作社了解金融服务需求，银行人的到来让刘宗成等种植农户很高兴，他说：“去年夏天的时候，我要在山上建蓄水池，还要买农药和化肥，一时间钱不凑手，就找农行贷款，农行给我发放了‘果农贷’，救了急。到年底，我家收入超过了10万元，期望今年还能有个好收成。”

在蒙阴县，像刘宗成这样取得“果农贷”的农民还有很多。刘继明介绍，该行已经为1008户农民授信2076万元，这些农户一次授信以后，贷款可以循环使用。

近年来，围绕全县16636户建档立卡贫困户，当地金融机构立足65个贫困村集体经济发展情况，研发推广了3款扶贫小额信贷产品、6款差异化信贷产品，由县财政列支1164万元用于风险补偿、财政贴息等措施，全县去年发放扶贫小额贷款18154万元。其中，农行通过对7家扶贫经营主体、5家龙头企业的信贷支持，带动了一大批贫困户脱贫。

毛坪村果农石立国，两年前通过土地流转建起了60亩的大果园，栽种了苹果、蜜桃等果树。以前在果树施肥、开花授粉时节，因为贷款需要一个星期才能批下来，往往是找人借钱购买农资和雇工。石立国说：“去年，这个难题解决了，农行到村里来推广‘金穗快农贷’，在村里的惠农通服务点就可以放贷款，从申请到拿到钱，十来分钟钱就打到了卡上了。”

蒙阴县委书记王皓玉介绍，为加快贫困村的水果产业发展，该县研究制定了《果品产业精准扶贫实施方案》，集中扶贫、财政、金融、水利、交通等部门各级财政资金对关键环节建设的支持力度，水果产业政策向贫困村倾斜，对带动贫困户发展的果业合作社、龙头企业、家庭农场、种植大户等新型经营主体给予一定的贷款贴息或产业资金扶

持，促进果品营销、加工、贮藏等环节，延深产业链，提高果品附加值，推动优势产业向贫困户覆盖，实现水果产业发展对贫困人口收入的可持续增长。对有意愿发展果树的精准识别贫困户和巩固提高的建档立卡贫困户，每新发展一亩优质果园，给予600元的扶持资金，去年贫困户新增果园5000亩。在引导贫困户发展果品种植的同时，蒙阴县积极探索果品连带产业帮促脱贫的路子。目前，全县有15万人从事疏花疏果、授粉套袋、采摘、分级等果品生产和包装、储藏、运输、销售等行业，有劳动能力的贫困户都能从中当年受益。

去年以来，蒙阴县不断引导果业龙头企业、合作社、家庭农场等组织结合当地和自身实际情况开展扶贫工作，不断摸索帮扶经验，制定了行之有效的帮扶措施。依靠产业示范园和龙头企业采用“企业+合作社+基地+贫困户”和“龙头企业+产业基地+农户+贫困户”的模式，积极发展订单农业。在果品生产、农资、储存、销售等方面对贫困户进行帮扶，采取建立生产基地、果品加工、土地流转等方式保障困难群众增收脱贫。去年，全县专业合作社发展到687家，家庭农场457家。这些新型农业

经营主体积极对接贫困人口，带动他们走上致富道路。

在宗路果品专业合作社仓库的门口，记者看到4名工人正在从货车上卸苹果，这是合作社刚从果农手中以高于市场价收购的苹果。高于市场价收购果品，只是宗路果品专业合作社帮扶项目中的一项。

据了解，该合作社采用生产帮扶、农资帮扶、劳动就业帮扶、储存帮扶、销售帮扶等多种形式帮助贫困户。宗路果品专业合作社负责人刘宗路介绍说，去年他们从农行取得1200万元扶贫生产贷款，县扶贫办给予了贷款利息补贴，合作社通过免费提供部分农资、高价收购果品等多种形式对390个贫困户进行全方位的帮扶，一年时间达到脱贫线。合作社创办的万华食品有限公司果品生产基地成功注册“山东省出境水果生产基地”。

王皓玉表示，林果业的发展，促进了“绿富美”蒙阴建设，也带动了全县的扶贫开发。去年，该县32个贫困村、2.2万名贫困群众顺利“摘帽”，超额完成年度任务。今年内，蒙阴县将深入开展扶贫攻坚“回头看”，一举完成剩余27个省定贫困村、3700个贫困人口的脱贫任务。

青岛中行以金融力量助力扶贫攻坚

对经济薄弱镇村及贫困村所在地区全部贷款超270亿元

□ 本报记者 王爽
本报通讯员 牟丽娜

如何实施精准扶贫，因人因地施策，提高扶贫实效是摆在各家金融机构面前的一道难题。近年来，青岛中行践行“担当社会责任，做最好的银行”的经营理念，积极参与扶贫工作，在以金融力量助力扶贫方面进行了一系列有益实践。

精准，定点对接帮扶

2016年8月，青岛中行有关负责人顶着炎炎烈日前往云山镇进行实地调研。青岛共有10个经济薄弱镇，云山镇是其中之一，该镇共有42个贫困村583户贫困户。

云山镇所属的平度市是传统农业大市，区域和资源优势明显，发展特色农业是当地农民脱贫的必由之路，但制约特色农业发展的首要难题就是资金问题。了解了云山镇的实际情况后，青岛中行将平度市作为试点地区，结合当地以农产品加工及种植业为主的现状，以农业合作社或家庭农场为主体，为当地特色农业产业集群

进行授信支持，帮助企业做大、做强，进而带动当地农户脱贫。

据了解，以对口精准扶贫对象平度市云山镇为依托，青岛中行还积极对接平度市政府，加大该地区的基础设施授信支持力度，通过支持基础设施建设提升经济薄弱镇村及贫困村的经济吸引力，带动地区经济发展，并加大了对贫困地区的信贷支持力度。截至2016年末，青岛中行对经济薄弱镇村及贫困村所在的平度市、莱西市、即墨市等地区全部贷款余额超270亿元，占该行全部贷款余额的30%以上。

在政府精准扶贫政策和该行开发式扶贫方案的密切配合下，当地的人口红利、改革红利加速释放。信贷资源的优化配置引导当地在经济结构和产业升级上找到了新的效益增长点，真正实现了“让精准扶贫成为新的经济增长点”的显著成效。

创新，支持现代农业

中小企业是经济活力之源，中小企业中的涉农龙头企业是带动贫困地区脱贫致富、实现扶贫带动的主要载体和重要抓手。

近年来，青岛中行针对不同贫困区域环境、不同贫困农户状况，注重运用金融手段对接贫困户需求，量身定制更多适合贫困地区的创新金融产品。该行推出的“益农贷”“产品”“六和一养殖贷”、“奶牛养殖贷款(雀巢)”、“青岛海升一果商贷”等，通过企业辐射带动形成的产业链，搭建“银行+企业+农户”的金融服务模式，带动企业劳动力需求，进而帮助当地农民脱贫。

在经济贫困镇、贫困村农村社区建设和城镇化进程中，居民的生活水平和物质条件将日益丰富，同时产生了多样化的个人消费金融需求。青岛中行积极支持农户购买生活日用品、大额消费品、购房、装修等消费贷款需求，从而改善居民的生活条件，截至2016年末，该行个人涉农贷款超2亿元。

信用卡分期服务业务也是该行推出的一款创新产品。目前，青岛中行对“三农”领域中的种植、养殖、农产品加工和收购等的农户个人可以提供信用卡分期付款服务，为农户购买种苗、饲料、化肥、药品、农业机械和设施等农业生产资料提供融资支持。

扩面，提升普惠金融服务

中国人民银行等七部委联合印发的《关于金融助推脱贫攻坚的实施意见》指出，金融扶贫要以发展普惠金融为根基，让每一个需要金融服务的贫困人口都能便捷享受现代化金融服务，金融扶贫的重点是受到普惠金融。

大力发展普惠金融首先需要有针对农村地区的服务渠道。青岛中行正积极稳妥地推进助农取款服务点建设，选取固定营业场所、信誉较好的便利店等建立助农取款服务点，通过布放POS终端、自助服务终端等方式，扩大农村客户服务范围，为客户提供小额取款、转账汇款等金融服务。助农点将打造成为该行在农村地区的重要服务渠道。

针对农村客户金融知识较为薄弱的特点，该行还通过不定期实地走访，开展“走村入户”活动，重点开展防假币、防诈骗、电子银行、银行卡等与实际生活密切相关的金融知识服务宣传，增强贫困地区金融服务的可获得性，提升普惠金融的广度和深度。

中信银行跃升全球银行品牌榜22位 30年成就百亿品牌价值

□ 纪斌

英国《银行家》杂志近日发布“2017年全球银行品牌500强排行榜”。中信银行以94.79亿美元的品牌价值排名第22位，成为最具品牌影响力的商业银行之一。

据了解，2016—2017年，中信银行在优化资源、创新推动品牌与业务方面做出了有效探索：通过品牌管理和体育赞助，树立互联网金融新形象，打造“大单品”优势三方面创新形成品牌价值，在提升影响力的同时，助力业务发展。

内外合力 强塑新价值

在整体品牌管理方面，中信银行通过内部统一改造VI新标识、外部体育营销树立新形象这两个“抓手”大力提升品牌价值。

据介绍，中信银行推出了全新的VI规范手册和营业网点形象建设标准手册，同时全面启动了新标识、新网点改造工作。与此同时，中信银行通过体育赞助、产品营销活

动等进一步提升品牌形象。早在2007年就开始赞助中国网球公开赛，并于2013年升级成为“中国网球公开赛钻石赞助商”，从此进入中网顶级赞助商行列。2016年，中信银行更是作为昆仑鸿星官方合作伙伴，在世界顶级水平的大陆冰球联赛闪亮登场，以实际行动支持我国冰雪运动发展的同时，为2022年北京冬奥会蓄力添彩。

内外合力使得中信银行的品牌价值快速提升。2017年《银行家》杂志“全球银行品牌500强排行榜”的最新数据显示，中信银行品牌价值达94.79亿美元，较上年增长23.76亿美元；榜单排名第22位，较上年上升了12位。

聚焦“互联网+” 树立新形象

2016年以来，中信银行在互联网金融领域频频发力，成为传统金融机构转型的典范，聚焦“互联网+”概念的优势业务为提升品牌形象提供了重要助力。

中信银行在互联网金融的布局双管齐

下。一方面，与互联网企业合作布局新兴业务板块。中信银行与百度公司联合发起设立百信银行，受到了监管部门、金融同业、投资者以及社会各界的广泛关注与认可。另一方面，中信银行在原有业务上积极探索服务与产品的“互联网+”升级。围绕企业交易行为和交易链条，推出“交易+”品牌，成为国内首家建立交易银行专属品牌的商业银行；作为牵头行、联盟主席行，联合12家全国股份制商业银行发起设立了“商业银行网络金融联盟”；推出了薪金贷、公积金网络贷款、信E付、跨境宝、云闪付等多个互联网创新产品；发布“中信同业+”，为同业客户提供一站式综合金融服务平台……这些产品与服务使得中信银行在互联网金融领域的影响力迅速提升，融入开放、共享、智能等互联网基因也成为中信银行品牌内涵的新元素。

打造“大单品” 凸显新优势

随着利率市场化改革的不断深入，金

融和技术脱媒持续加速，银行同业竞争日趋激烈。中信银行围绕各个业务板块打造了多个龙头“大单品”，践行该行特色化经营战略，强化品牌影响力，凸显了竞争优势。

截至2016年末，中信银行“政府综合金融”取得各级财政代理业务资格400余项，实现了所有省级国库集中收付资格和地方国库现金管理试点地区的全覆盖；进一步强化PPP领域特色优势，成为财政部PPP中心唯一战略合作商业机构；助力艾派克收购美国利盟、奇虎360私有化退市等一批市场主流项目，并购顾问业务排名国内银行首位；升级出国金融产品和服务体系，发布出国留学中介评价指数白皮书，形成“要出国 找中信”的良好口碑；联合中信集团金融子公司推出中信财富指数，为投资者提供专业的资产配置方案。

这些“大单品”为中信银行打造出强大的产品矩阵，在提供更好服务的同时不断提升品牌知名度，得到了客户及社会的认可与赞誉。

农行德州分行新增 4亿元贷款支持房地产“去库存”

今年以来，农行德州分行扎实服务以人为核心的新型城镇化建设，积极支持房地产企业去库存、惠民生。截至2月中旬，新增住房贷款4.07亿元，占全部新增贷款的“半壁江山”。工作中，该行坚持个贷优先发展战略，优先匹配资源计划，组建专业服务团队，挖掘区域楼盘资源，客户经理及时跟进，做好置业顾问的服务，加强与优质中介的合作，客户经理上门收单，对中介提交的首笔贷款开通绿色通道。 (尹延刚)

农行烟台芝罘支行成功办理 首笔进口外币参融通业务

日前，农行烟台芝罘支行成功为某客户办理全市农行系统首笔进口项下外币参融通业务，金额70.75万欧元。据了解，该

“太平健康季 让爱无缺口” 捐助重患儿公益活动正式启动

情暖齐鲁，让爱启航。近日，由山东省红十字会、太平人寿保险有限公司山东分公司联合发起的“太平健康季，让爱无缺口”太平人寿捐助重患儿公益活动在济南正式启动。

据了解，此次活动将通过太平人寿“太平健康季，让爱无缺口”健康险销售活动，以代理人销售一份保单，太平人寿山东分公司捐赠5元钱的方式为重患儿筹集爱心善款。

活动前期，在山东省红十字会的大力协助下，经过重重筛选，太平人寿山东分公司从全省范围内挑选来自济南患有脑瘫并伴有严重先天性心脏病的馨馨、来自威海患有急性淋巴白血病的乐乐以及来自临沂患有白血病的成成作为此次活动的捐助对象。

在启动仪式上，来自太平人寿山东分公司16家中心支公司的个险负责人以及优秀业务员代表分别上台介绍自己在活动期间的销售目标，全力为爱助力，传递爱心，让更多的人关注公益，并使得需要帮助的人群得到帮助。

太平人寿山东分公司在提供专业保险服务的同时，一直热心公益事业。太平人寿山东分公司助理总经理张敬强表示，保险要充分发挥“扶危济困，雪中送炭”的行业优势，太平人寿此次活动也是践行责任的一次努力。希望通过这次启动会能够带动员工的积极性，通过健康险的销售鼓励员工关注公益、参与公益，以小汇大充分履行企业社会责任，为更多的家庭送去爱心和保障。同时用实际行动救助三个需要帮助的家庭。让爱创造奇迹，全力传递爱心! (王坤)

农行枣庄分行 反洗钱工作成效显著

农行枣庄分行不断加大反洗钱工作力度，2016年在人行反洗钱考核中获得A类行荣誉。该行将反洗钱业务的培训学习纳入全行教育培训管理，对一线操作人员进行重点培训，使其掌握有关反洗钱的法律法规和规章制度，知晓应承担的反洗钱法律义务、责任和权利，增强反洗钱意识，提高工作技能。每年开展“反洗钱培训宣传月”活动，采取视频培训、知识测试、专题调研、网络宣传、知识答题等多种形式普及反洗钱常识、宣传洗钱危害、提高反洗钱意识，营造反洗钱人人有责的氛围。(戚芬芬)

农行淄博张店支行 上门服务解难题

近日，一男性客户焦急地来到农行淄博张店支行办理社保卡挂失销户业务。柜员接过身份证后发现，客户身份与账户不符，并非本人办理。该客户解释说，女儿患有疾病，无法出门。因社保卡丢失，医疗补助资金无法及时到位，无法对女儿进行进一步治疗。了解相关情况后，网点主任立即为该客户开通绿色通道，第一时间安排工作人员上门服务，迅速帮客户解决了难题。客户被工作人员认真负责的工作态度、快捷的办事效率所感动，高度赞扬。(马加杰)

农行威海高区支行 上门服务获赞誉

2月10日临近下班时，农行高区支行毕家疃分理处迎来了一位老顾客李大妈，称其在拨打95599口头挂失自己的银行卡时，误将高位截瘫的儿子的工资卡口头挂失。李大妈急需用钱，但是其儿子身体高位截瘫无法前来办理业务，得知情况后，该行安排两名员工利用次日周六休息时间上门，核实了客户本人身份及意愿，填写表格并按手印签字进行委托授权。为解决客户燃眉之急，此分理处在下一个工作日安排专用窗口为李大妈办理了解挂业务。(宫琛)

润昌农商银行 多措施加快零售类信贷投放

为更好地服务地方实体经济发展，润昌农商银行牢牢坚持“四个面向”的市场定位，合理把控资金规模，科学调整信贷投向，借势“家庭银行”商业模式的推广，牢牢把握好农村市场、城区零售信贷市场。

今年以来，该行坚持以“薪、农、商”客户为营销突破点，以“家易贷”、“速贷通”、“惠农消费贷”等信贷产品为依托，引入小微贷营销模式，实现由“营销产品”向“营销客户”的转变，巩固基础零售业务市场。加快家庭银行商业模式的推广，该行依托“按揭贷”、“房抵贷”、“个人营运汽车贷”等特色信贷产品，实施优质客户集中授信业务，强化批量营销效果。该行要求每名客户经理每天至少面谈3名客户，电话营销至少5名客户，微信、短信等方式至少营销10名客户，实现客户精准营销，做到每日有计划、有落实、有成效。(张相俊)

农行烟台分行为 “海上丝绸之路”建设保驾护航

随着“一带一路”建设的深入推进，烟台等15个沿海城市被国家列为“一带一路”重要节点。目前，烟台已与“一带一路”沿线64个国家建立了贸易往来，烟台港就是“海上丝绸之路”的重要通道之一。烟台港位于山东半岛北岸，渤海、黄海交界处。1861年开埠至今，已有150多年的历史。2016年，烟台港集团完成货物吞吐量2.65亿吨，同比增长5.8%。铁矿石进口量、商品车吞吐量等多项指标位居全国沿海港口前列。近年来，农行烟台分行对烟台港实行“一企一策”的差异化金融服务，量体裁衣，综合运用项目及流动资金贷款、信托融资、短期融资券等多种金融服务手段，有效满足企业发展的多元化金融需求。截至目前，农业银行对其总体授信达到34亿元。(杨新刚)

鲁证期货场外期权参考价格						
期货参照2017/02/27收盘价(单位:元)						
品种	期货合约	期货价格	期权到期日	执行价格	期权买价	期权卖价
沪金	AU1706.SHF	281.15	2017-3-27	281.15	3.86	5.10
棉花	CF705.CZC	15900	2017-3-27	15900	245.91	438.65
铁矿石	I1705.DCE	698.5	2017-3-27	698.5	32.38	42.36
豆粕	M1705.DCE	2878	2017-3-27	2878	54.09	69.95
棕榈油	P1705.DCE	5826	2017-3-27	5826	109.37	141.47
螺纹钢	RB1705.SHF	3498	2017-3-27	3498	162.14	212.16
橡胶	RU1705.SHF	18800	2017-3-27	18800	852.39	1100.56
白糖	L1705.DCE	9675	2017-3-27	9675	225.04	309.65
法律声明						
以上所提供的数据仅供一般性参考，所提供的期权报价仅供一般性参考，本公司是根据各期货品种15:00的收盘价计算的期权价格，因此该数据是一个静态数据，不能作为可成交的价格。期权报价会随着期货行情的变化而改变，因此，实时期权价格请咨询公司场外衍生品部。以上所包含的数据不应视为出售要约，订购邀请或向浏览人士提出的任何投资建议。以上数据是接近平值期权的报价，若需要邮件订阅或网站详细报价，请联系鲁证期货场外衍生品部。 欢迎垂询 Tel: 0531-81678983 Fax: 0531-81678981						