

保险巧解活物抵押贷款难题

中华财险为聊城现代养驴产业提供风险保障2.2亿元

创新个案

□ 本报记者 王新雷
本报通讯员 王峰

养一头黑驴，相当于种一亩地。在东阿，随着阿胶价值向好，驴皮价格大幅上涨，黑毛驴养殖产业迎来发展良机。但是，养殖风险大、融资难、融资贵，一直制约着行业发展。

“如果一个养殖合作社购入300头驴驹，驴驹市场价每头4000元，再加上场地建设、人工成本等，一共投入就要300多万元。”9月4日上午，在东阿县田园黑毛驴养殖专业合作社，该社理事长王志军对记者说，“农民哪里拿得出那么多钱，肯定要贷款，但活物抵押贷款太难了。”据了解，由于养殖行业风险大，养殖户大部分没有固定资产，多数银行不愿意为其贷款。

目前，田园合作社黑毛驴存栏量600

头，为5户社员所有。当天，东阿县陈集镇畜牧站工作人员王华东正在合作社了解饲料喂养情况，“像田园合作社这种规模的合作社，全镇一共五、六家，都曾面临贷款难的问题。”王华东说。

2014年，聊城市规划现代养驴产业发展，计划利用5年时间，全市驴存栏量发展到100万头，年出栏量40万头。为此，规模化、产业化养驴，必须破解活物抵押贷款难题。

“如果给黑毛驴投上保险，一旦因疾病等死亡的情况，保险公司就将赔款直接打入银行，养驴产业链条不至于断裂，银行降低了贷款收回风险，养殖专业合作社也有了保险兜底。”中华联合财产保险股份有限公司（简称中华财险）聊城中心支公司副总经理孙广彦说。2015年以来，中华财险开创了全国首个针对黑毛驴养殖的保险条款，养殖专业合作社给每头黑毛驴拿出60元，保险公司承担4000元的风险保障，并在聊城地区内逐步推广。

这样一来，“政府+企业+银行+保险+合作社+养殖户”的现代畜牧业养殖产业链运营模式成型。其中，政企联合出资500万元进行融资增信，与齐鲁银行、潍坊银行合

作，为养殖户提供贴息贷款；保险公司为贷款申请、黑驴养殖提供风险保障，缓解融资难题；东阿阿胶定价提供驴驹，定价回收成品驴，扶持成立养殖合作社，提供管理服务；政府根据养殖规模的大小分别给予不同程度补贴。

黑毛驴养殖保险推出后，潍坊银行、齐鲁银行都与中华财险建立了良好的业务合作关系。从2015年1月起，银行没有出现任何一起贷款违约事项。截至今年7月，中华财险聊城中心支公司已累计承保存栏黑驴45501头，承保养殖企业和合作社107家，承保覆盖率达到了90%以上，收取保费314万元，提供风险保障2.2亿元。

整个养驴产业链条的风险降到了最低，但保险公司的该项业务目前处于亏损状态。据中华财险聊城中心支公司理赔数据显示，2015年死亡黑毛驴约150头，产生赔款56.62万元；截至2017年7月份死亡黑毛驴1249头，产生赔款530万元，简单赔付率已达到了169%；目前仍有200余头尚在赔付过程中。以田园合作社数据为例，2015年缴纳保费14120元，赔付金额11400元，赔付率80.7%；2016年缴纳保费35100元，赔付金额79400元，赔付率226.2%；2017年缴纳保费63960

元，已赔付金额52500元，赔付率82.08%；整体赔付率126.6%。

“我们也在考虑采取可行性办法逐步降低此项业务的高赔付率。作为一个全国性的创新精准扶贫案例，我们没有把这当成一个盈利险种，但要保持此业务的长期稳定发展，我们建议相关部门对黑毛驴养殖产业加大支持，可效仿冬小麦和玉米保险的做法，对养殖户给予一定比例的保费补贴，降低企业养殖成本和风险。”孙广彦说。

■记者手记

从“役用”到“药用”，黑驴成了“香饽饽”，黑毛驴养殖也逐步走向产业化、现代化，这对资金融通、风险保障提出了更高要求。

现代农业离不开保险。有了保险兜底，能有效缓解银行放款担忧，养殖合作社才有信心扩大规模，政府也可以更大力度推进养驴产业升级，彻底打通资金发挥效能的“最后一公里”。但是，如何降低赔付率、实现多方共赢，仍考验着行业与监管的智慧。

农行山东省分行大力推行精准扶贫——

产业“造血”助力沂蒙老区脱贫攻坚

□ 本报记者 王爽
本报通讯员 朱沙 冯永利

临沂市是我省脱贫攻坚重点市，有贫困人口44.2万人，占全省的六分之一。该市将2017年作为脱贫攻坚决战决胜之年，力求在精准扶贫、防止返贫等方面实现新突破。据农行山东省分行行长益虎介绍，为深入做好脱贫攻坚金融服务工作，该行紧紧把金融支持产业扶贫作为脱贫攻坚的重点和难点，增强贫困人口“造血”功能，助力沂蒙革命老区产业发展和群众脱贫致富，提高精准扶贫、精准脱贫的可持续性。

据统计，截至今年7月末，农行山东省分行在沂蒙革命老区6家脱贫任务较重的县贷款增加16亿元，增速达到14.1%，高于全省农行8.82个百分点，发放小额贷款信贷3.26亿元，较年初增加6400万元，建档立卡贫困户贷款余额达到5.9亿元。

农行山东省分行开展了“金融支持产业扶贫进万家”活动，对有扶贫劳动意愿和能

力的涉农企业，逐户开展金融需求摸底工作，逐户建立金融服务档案，落实服务责任。创新推广可复制、可推广的“金融+”扶贫模式，支持农业龙头企业通过就业带动、发展生产、收益返还等方式，带动贫困户脱贫。推出了“农行+龙头企业+订单农户”扶贫模式、临沂、莒南等支行向山东富亿农食品、金沂蒙集团等企业发放信贷资金2.2亿元，带动贫困户3700多人实现就业脱贫；推出了“政府扶贫资金+财政贴息+农行+企业+农户”扶贫模式，沂水支行向青援食品、大地玉米等龙头企业发放贷款7700万元，带动贫困户1500余人；推出了“让利资金+龙头企业+农行+农户”扶贫模式，蒙阴农行对蒙阴万华食品等7户企业发放贷款5830万元，贷款执行基准利率，惠及近1200户贫困户。

开展“一行一项目”专项对接活动。该行按照“每个县农行对接1个扶贫项目”的要求，各行依据当地制订的《脱贫攻坚计划》，梳理易地搬迁扶贫、光伏扶贫、农村

基础设施建设等重点项目，建立“金融扶贫项目库”。积极支持光伏扶贫项目，为平邑、沂水2个县的光伏扶贫工程项目，审批贷款7亿元，投放贷款2亿元，惠及贫困人口6.3万人；大力支持乡村旅游项目，为莒南卧佛寺公园、兰陵农展馆项目、蒙阴岱崮乡村旅游项目审批贷款3.58亿元；大力支持沂蒙革命老区县域民生项目，为兰陵、郯城、蒙阴3县的大班额改造项目投放贷款1.37亿元，为临沭县人民亿元改造项目投放贷款3亿元。

加强金融精准扶贫产品创新。该行按照“一县一业、一行一品”的思路，因地制宜创新了“苹果贷”“大蒜贷”“蔬菜大棚贷”“光伏扶贫农户贷”等特色产品。目前，已经累计发放贷款1.2亿元，支持贫困地区特色产业；为2197户水果种植户办理“金融快农贷”互联网信用贷款，已审批贷款6746万元。创新推出政府、担保公司、银行、扶贫主体四方参与的“扶贫四联贷”产品，搭建“政银担”扶贫合作平台。郯城

县、费县、平邑县、蒙阴县农行与担保公司及政府签订三方合作协议，发放贷款1800万元，带动建档立卡贫困户360户。探索“投贷结合”模式支持贫困地区重大项目，农行成功为沂南县承销发行了5亿元扶贫社会效应债券，发行募集的资金全部用于脱贫攻坚工程项目，是全国金融系统首支扶贫社会效应债券。

该行还做实金融扶贫工作机制，加大减费让利力度，单独配置扶贫贷款规模，贷款利率优惠力度与企业直接帮扶贫困户数量相挂钩，贫困地区小微企业贷款利率不高于同业，贫困户贷款执行基准利率。优化扶贫信贷业务流程，对金融扶贫业务专设绿色通道，优先进行受理，优先进行审查审批，优先发放，明确调查、审查、审批各环节的责任，落实限时办结制。建立问责制度，对金融扶贫任务计划完成较差、措施不到位的分支行，采取下发提示函、督导函、约谈等方式，加强督导问责，确保金融扶贫工作取得实效。

中信银行发布2017年中报

金融科技成新动力 加速创建互金生态圈

□ 纪斌

日前，中信银行发布2017年中报，报告期内，中信银行集团实现营业收入765.80亿元，净利润为240.11亿元。互联网金融战略对业绩发展贡献度提升，金融科技成为产品、服务升级和创新的核心动力，也成为该行业绩发展的新动力。

助推全业务流程

金融科技的使用，让中信银行在获客、互联网渠道建设、互联网支付、产品创新等全业务流程上都成果显著。

数据显示，报告期内，中信银行提供大数据精准营销累计获取个人客户23.57万户，带动活跃客户95.62万户，带动客户管理资产提升123.40亿元。

互联网渠道建设方面，中信银行集中优

势资源发力手机银行，持续迭代升级线上平台。报告期间，中信银行推出线上理财转让平台，实现理财产品在线挂牌、报价、转让交易等功能，进一步满足理财客户流动性管理需求，平台上线3个月完成转账7300笔，成交金额16.8亿元。

互联网支付结算方面，中信银行加快优化线上支付产品，全付通、跨境宝、信e付三大收单产品快速发展。其中，全付通聚合支付交易规模占比在同业排名首位；“跨境宝”跨境电子商务支付产品拥有目前国内唯一的“全流程、线上化”跨境电子商务人民币支付系统，交易规模位居行业第一。线上支付结算业务共计实现业务收入4.4亿元，同比增长85.04%。

产品创新方面，中信银行今年以来推出了“生态金融”云平台，交易银行2.0一期上线，与百度合作研发网点智能机器人，开展微信购汇预约提钞等服务。

加速创建“互金生态圈”

中信银行在互联网金融领域具备先发优势，近年来持续推进跨界融合战略，加速创建具有中信特色的互联网金融生态圈。

今年中信银行推出了国内首个“区块链征信系统”——国内信用证信息传输系统（简称BCLC），这是银行业首次将区块链技术应用于信用证结算领域。

利用区块链技术“去中心化、不可篡改”等特征，结合国际业务系统，BCLC建立起信用证信息和贸易单据电子化传输体系，实现了国内信用证电子代替代信。BCLC将银行和买卖双方连接成一个网络，使得开证、通知、交单、承兑、付款的过程更加透明可追踪，各个环节(包括买卖双方)都能看到整个信用证业务的办理流程 and 主要信息。这改变了银行传统信用证业务模式，缩短了信用证及单据传输的时间，报文传输时

间可达秒级，大幅提高了信用证业务处理效率；同时，比传统信用证业务更透明和高效，避免错误和欺诈的发生，提高了信用证业务的安全性以及用户体验水平，增强了银行的获客能力。

据悉，民生银行成为该系统的首个合作伙伴，双方联网合作后，快速开展真实国内信用证业务。上线不久交易量便超过1亿元。中信银行打算以此为契机，建立银行间互联网技术联盟，吸引更多其他银行加盟。

今年是中信银行成立30周年暨上市10周年，作为国内首批成立的全国性股份制商业银行，中信银行的业务创新从未停止：成立了金融IT产品创新实验室，联合12家股份行发起设立“商业银行网络金融联盟”，与互联网巨头百度公司合作成立的首个独立法人直销银行百信银行也正式获批……中信银行利用金融科技的输出正构建起“中信+同业+跨界伙伴+产业链”的“互联网金融生态圈”。

银联卡成为金砖国家人员往来重要纽带

□ 李士庆

近年来，在金砖国家推动金融大流通、基础设施大联通的背景下，俄罗斯、巴西、南非和印度的银联卡业务也取得突破性进展。南非已有80%以上ATM和POS终端支持银联卡，巴西的七成商家能刷银联卡消费；到今年底，俄罗斯的银联卡受理覆盖率也将提升到80%以上。

据悉，银联国际在金砖国家银联卡受理环境建设、本地发卡、创新产品推广等多个领域加快布局，一方面通过受理和发卡业务双向支持中国与这些国家的人员往来，另一方面积极探索各国金融基础设施互联互通的路线图，共同提升金砖国家支付产业的国际影响力。

优化支付体验 双向支持人员往来

中国与其他金砖国家间的旅游与贸易往来日益频繁。公开数据显示，今年前7个月，我国对其他金砖国家进出口额比去年同期增长32.9%，高于同期我国外贸整体增速

14.4个百分点。俄罗斯联邦旅游局数据也显示，中国赴俄罗斯旅游人数持续增长，中国已稳居俄罗斯第一大旅游客源地。

以俄罗斯为例，仅今年上半年，当地就新增14万家商户和15.5万台ATM受理银联卡；过去一年半时间，俄罗斯累计发行的银联卡数量从40万张快速增加到100万张，这些卡片在近60个国家和地区频繁交易。

尤其今年以来，俄罗斯的银联卡业务“捷报频传”：一是俄最大商业银行——俄罗斯联邦储蓄银行(Sberbank)全面启动银联卡受理业务；二是银联国际与俄罗斯国家支付卡公司(NSPK)发卡合作落地，NSPK会员银行俄罗斯农业银行发行了首张银联—MIR借记卡，使得MIR卡的使用范围将从俄境内延伸到银联网络覆盖的160多个国家和地区，大幅拓展俄本地居民的跨境用卡范围。

同样在南非，南非标准银行、第一国民银行、巴克莱非洲等大型银行均已开通银联卡受理业务，银联国际还与中国银行约翰内斯堡分行合作发行当地首张银联卡，率先面

向在当地的中国企业和中国人。在巴西，当地有超过100万商家支持银联卡消费，巴西最大商业银行——ITAU银行的所有近3万台ATM也可受理银联卡，基本满足持卡人在当地的用卡需求。

此外，今年7月，银联国际实现印度市场的业务突破，与印度国家支付公司(NPCI)全面合作，约定两年内实现印度所有ATM受理银联卡，未来三年内开通所有POS终端支持银联卡。

这意味着，银联卡不仅服务于到访金砖国家的中国持卡人，也正成为越来越多这些国家居民日常消费和国际出行的支付工具。数据显示，2016年，中国境内发行的银联卡在俄罗斯的交易量增长50%以上，俄罗斯发行银联卡在中国境内的交易量增速也超过30%。

推广创新支付产品 促进产业发展

“刚刚从俄罗斯旅游回来，红场上的商店基本上都可以刷银联卡，用银联卡在ATM上取卢布也很方便，更有意思的是，有的商店还可以用‘云闪付’。”一位赴俄旅

游的中国旅客在网上如是讲述自己的经历。

除了传统的受理和发卡业务以外，银联国际也尝试在金砖国家推广网上支付、移动支付等创新支付服务。在俄罗斯，已有一些店铺开通了银联“云闪付”服务，让银联卡持卡人能方便地“挥”手机支付；俄罗斯航空、西伯利亚航空等航空公司官网也支持银联卡支付。据悉，近期银联国际还与俄罗斯工业通讯银行合作，明年将再增逾万台POS终端支持“云闪付”。

在南非，银联国际通过与南非利来银行的合作，年内将开通后者旗下近5万台POS终端受理银联卡。双方还约定逐步开通该行旗下网上商户支持银联卡，包括当地最大的两家连锁酒店集团San International和Tsogo Su。据了解，银联国际未来还将继续与金砖国家支付产业各方探索创新支付产品的推广，满足消费者日益多元化的支付需求；同时发挥银联在技术、标准、系统和规则的优势，与这些市场的支付转接网络开展合作，共同推动金砖国家金融基础设施的升级和联通。

润昌农商银行

深入开展进走访“增提创”主题年活动

今年以来，润昌农商银行积极响应聊城银监分局总体安排部署，在全辖扎实开展进走访“增提创”主题年活动。为加大金融服务实体经济力度，该行以“增提创”主题年活动为契机，重点支持外贸企业“走出去”。

该行探索开办了信用证打包贷款业务。为便于辖内企业及时了解该项业务，该行从业务营销入手，争取政策支持。成功与县商务局等职能部门建立定期交流沟通机制，全面掌握辖内进出口企业名单，划分片区实行精准对接，了解企业资金需求，明确支持重点。

该行专门成立业务拓展小分队，实施上门公关，争取建立长期合作关系。年初以来，该行先后走访20余家进出口量较大的企业，全面了解客户的融资需求，精准对接，做好后续跟踪服务，为企业实现新旧动能转换打下坚实基础。

(张和俊)

农行烟台分行荣获省农行系统“金擂台”教学培训暨青年精英赛团体第一名

9月5日，全省农行系统2017年三季度“金擂台”教学培训暨青年精英赛成功举办。烟台分行选手凭借精湛的技艺和良好的团队合作精神，荣获团体第一名。在四个比赛项目中，分别获得单指单张第一名、后台录入第二名、桌面点钞第三名、柜面业务操作第三名。今年以来，该行狠抓机制人员到位，采取过硬措施，促进技能练兵活动制度化、常态化、群众化，通过精神上鼓励，物质上激励，政治上关心等手段，在一线员工中掀起岗位练兵、技能比武的新高潮。同时，该行充分认识技术练兵对于全行发展和个人成长的重要性，要求技术能手既要在实际业务中发挥骨干作用，又要做好“传、帮、带”工作，在推进本单位队伍建设中发挥应有的作用。

(杨新刚 吴微)

农发行商河县支行

积极开展党风廉政建设工作

近日，为加强廉政文化建设，丰富廉政文化建设内容，不断提高员工廉洁从业意识，农发行商河县支行开展“廉洁在我心中”征文和“清风情”廉政书画征集活动，党员干部积极带头结合各自的工作实际，畅谈对廉洁从业的感想，个人在廉洁从业方面好的做法、建议。

(刘鹏)

金乡农商银行

“银铁通”助力普惠金融

今年，金乡农商银行与铁路系统实现跨界合作，行内第一台编号为H0042“银铁通”经过一段时间的试运行，现已正式对外营业，并于8月份开通售票功能，帮助学生暑期返校购票、取票及外出务工、商旅人员购票。下一步该行将积极顺应金融发展趋势，发展普惠金融，让农商银行的客户畅享普惠金融带来的便利。

(程斌)

临淄区金山镇

“管”出乡村文明风

村民生活水平提高了，怎么才能同步提升村居的文明风气，淄博市临淄区金山镇探索出了一条“问题能找准，考核能量化，群众愿参与、经验可复制”的村居管理新路子。几年前，金山镇洋崖村完成了整体搬迁，老百姓的生活越来越便利了，但多年来形成的不良习惯一时无法改变：街上乱停车、破坏绿化带……这些看似不起眼的问题，逐渐成为阻碍村居快速发展的“短板”。为了提升文明风气，金山镇经过深入调研，决定在该村率先实施“文明家庭”考核办法，把过去村民管理相对软性的“劝、说”变为刚性的制度约束。

在村规民约全面调整修订的基础上，村里提出了“文明家庭”考核办法，经村民代表大会讨论通过、集中公示。“考核细则”由“加分项”、“扣分项”和“一票否决项”三部分组成，“加分项”突出爱岗敬业、勤学奖优、道德模范以及“好家风”；“扣分项”对村民日常管理中的12个难点、重点进行了细化分类，按不同程度列出分值：“一票否决项”对4类严禁禁止的村民行为进行了具体明确，引导村民树立正确的价值导向和是非观念。考核由村委会和“文明家庭专项考核小组”具体负责，并广泛吸收村民代表、党员和普通群众参与。奖惩情况实行月度通报，年度结算，得分多少与年底村民福利待遇直接挂钩。

“查了，一遍”村委搞下来全村挨家挨户分了两遍，最后还给老年人又分了一遍。”洋崖村党支部书记谢中岱笑呵呵地说，“这种文明风气，就是城市社区都做不到呢。”(李玲)

鲁证期货场外期权参考价格

报价日期：2017/09/11 (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	AU1712 SHF	282.4	2017-10-11	282.4	3.22	4.19
棉花	CF801 CZC	15630	2017-10-11	15630	231.99	321.13
铁矿石	I1801 DCE	533.5	2017-10-11	533.5	20.70	26.78
豆粕	M1801 DCE	2725	2017-10-11	2725	50.77	61.64
棕榈油	P1801 DCE	5650	2017-10-11	5650	96.75	122.53
螺纹钢	RB1801 SHF	3915	2017-10-11	3915	125.08	151.85
橡胶	RU1801 SHF	16665	2017-10-11	16665	570.60	760.50
白糖	SR801 CZC	6152	2017-10-11	6152	88.57	116.64

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。期权价格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、订购邀请或向特定人士提出的任何投资建议。联系数据是接近近期期货的报价，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: 0531-81678883 Fax: 0531-81678881