

不以规模论英雄 效益为先是王道

——访泰山财产保险股份有限公司党委书记、董事长郭永利



□ 本报记者 王爽 李铁

摒弃规模为王 坚持效益为先

记者：泰山保险这几年的发展一直非常稳健。对于一家财产险公司来说，能在短短几年内持续盈利，非常难得。请问泰山保险有什么独到之处？

郭永利：长久以来，保险业的商业模式，决定了大家只关注规模。特别是新成立的保险公司，上规模是头等大事，因为保费是由规模决定的，因此新晋公司往往都是采取“规模为王”战略。

我们当时提出要“讲究质量、讲究效益”，取得有质量的保费，是有一些质疑声音的。但我认为，干企业，也像种田一样，得有收成。不然，没有效益，那不就是白忙活。我们当时顶住压力，通过考核的指挥棒，通过层层传导，在全公司树立“不以规模论英雄，而是效益为先”的发展理念。

像与泰山保险成立时间差不多的保险公司，前几年时规模上的很快，看似热火朝天，发展比泰山保险快了不少，但相当比例现在都逐步暴露出诸多问题，亏损面较大。反而是泰山保险一直稳健经营，蒸蒸日上，后劲很足。

记者：效益为先具体有着什么内涵？

郭永利：效益为先，首先是合规经营，这是“红线”。保险本身就是经营风险的公司，只有守住了经营风险，才能实现稳健经营、高速增长，避免了在经济转型期的大起大落。

其次，效益为先要坚持质量效益为导向，只有各级人员心里都有了这根弦，才能有效避免规模冲动。2017年，泰山保险提出了“全面质量效益年”，现在“指挥部”层面，在文化、战略、规则方面已经建立了统一的思想，对于分、支公司人员的管理，则是宣导与约束并用。比如，我们在考核上采用“343”的办法，即30%的岗位工资，40%的规模绩效考核加上30%的效益绩效考核。

再次，效益为先，人才战略是根本。立足长远发展、可持续发展，需要大量引进高素质人才，近两年泰山保险在用人机制上，硕博比例持续提高。

最后，泰山保险虽然是一家中小型保险公司，但同时是一家具有高度社会责任感的公司，我们一直大力发展与社会民生相关的保险，如扶贫险、安全险等。2018年，泰山保险将大力发展“三农”保险，把支持乡村振兴作为工作的重中之重。

面向“三农”

做好扩面增品提标

记者：近年来，保险与“三农”的关系越来越密切，请问您如何解读2018年中央一号文件对保险的定位？

郭永利：今年中央一号文件对农业保险主要提出两项要求：一是探索开展稻谷、小麦、玉米三大粮食作物完全成本保险和收入保险试点，加快建立多层次农业保险体系。二是深入推进农产品期货期权市场建设，稳步扩大“保险+期货”试点，探索“订单农业+保险+期货（权）”试点。在新时代乡村全

面振兴的道路上，如何做好农险的“扩面、增品、提标”，是保险业一项新的重要课题。

记者：请问贵公司目前在“三农”保险方面做了哪些工作？

郭永利：山东是农业大省。自2013年6月获得农险经营资格，公司不断丰富保险产品，根据农户需求研发40多种特色保险产品，涵盖小麦、玉米、棉花、能繁母猪、苹果、蜜桃、冬枣、鸭梨、茶叶、烟草、樱桃、马铃薯等农产品。五年来，累计为全省584万农户提供风险保障142亿元，赔付超过3.1亿元，100万户次贫困户和受灾农户受益。

同时，公司持续扩大价格指数保险等创新险种的覆盖范围，积极为农业生产销售提供风险保障。目前已在省内金乡等9个农业生产大县（市、区）开展大蒜、马铃薯、蒜薹、大葱等农产品价格指数保险，累计提供风险保障20多亿元。

服务乡村振兴

提供多层次风险保障

记者：正如刚才所说，山东是农业大省，具备乡村振兴的丰厚底蕴。请问在我国打造乡村振兴的齐鲁样板的过程中，泰山保险将发挥怎样的作用？

郭永利：在不断加大农业保险产品创新力度方面，公司将以支持新型农业经营主体、农业“新六产”发展为重点，探索开发种植、养殖、农房、农机等领域新型保险业务。同时，探索“价格保险+期货”“订单农业+保险+期货（权）”模式试点，努力构建多层次农业保险保障体系。

在不断优化保险资金运用方式方面，拓宽保险资金运用，在发起设立小微企业股权投资基金的基础上，继续拓宽业务范围。同时充分发挥融资增信作用，积极发展信用保证保险业务，调整优化业务流程。

在不断提升保险服务模式和水平方面，主要深化与气象、植保、畜牧等部门合作，将农业技术推广、农业生产管理、灾害预警、市场行情监测、病虫害防治等多个方面的信息和技术服务整合到农业保险服务的平台上来，积极探索“线上”农业保险服务系统。

记者：保险业更多是通过产业振兴推动乡村振兴。我们注意到，产业振兴与精准扶贫息息相关，请问保险在其中有哪些作为？

郭永利：我们将不断深化保险与脱贫攻坚深度融合，进一步加强与各级扶贫部门的沟通联系，借力建档立卡贫困户保费补贴政策，扩大政策性农业保险覆盖面，有效提高保障水平。针对贫困地区特色优势农业产

业，探索小额贷款保证保险、农业保险保单质押等融资增信新模式，推动信贷资源向贫困地区投放，推动产业脱贫政策落地。加快开发扶贫专属保险产品的研发，努力实现一张保单涵盖“人身伤残、意外伤害、重大疾病、家庭财产等”风险保障，助力解决贫困户因灾因病致贫返贫问题。

履行国企职责

坚持“保险业姓保”

记者：“三农”保险市场虽然是蓝海，但也存在保险成本高、利润低等问题，这是很多保险公司不愿意涉足的主要原因，请问贵公司如何考量这个问题？

郭永利：泰山保险作为省属企业，履行国企职责，服务地方社会经济发展是义不容辞的责任。公司将始终坚持“保险业姓保”，深入谋划服务乡村振兴的思路举措，坚定不移地把省委、省政府的重大决策部署落到实处。

如何更好地做好保险服务乡村振兴这篇大文章，我认为关键是在体制机制和顶层设计上下功夫。要在不增加农民负担的前提下，实现提质增效和业务良性循环，就需要建立起“政府搭台、企业主导、市场运作、风险共担、协同推进”的运行机制，处理好政府、企业、农户三者利益关系，处理好社会责任与企业盈利之间的关系。

记者：您可否具体谈谈，怎样提质增效，在不增加农民负担的情况下实现保险业务的良性循环？

郭永利：探索构建政府与保险公司的联动模式。建议将农业保险纳入政府民生工程。只有政府重视了，职能部门积极参与了，农险保险的推广才能事半功倍。

探索建立巨灾风险准备金制度。建议政府按政策性保险保费收入一定比例计提巨灾准备金，充分发挥财政资金撬动的杠杆作用，逐步形成政策性保险资金的稳步积累和救助机制。

探索建立超赔风险共担机制。政策性保险如果最终发生超赔，其风险由政府和企业共同承担。保险公司承担的超赔部分，可以通过安排商业再保险解决。政府承担的超赔部分，可以通过财政预算等安排建立大灾基金，应对巨灾超赔风险。

中华联合保险山东分公司深耕增值服务领域——

将上线车险共享报案查勘理赔平台

□记者 王爽 实习生 聂蕊 报道
本报济南讯 记者从中华联合保险山东分公司了解到，该公司率先在行业内启动了“车险共享报案查勘理赔工程”，即将上线车险共享报案查勘理赔平台。

“相比其他省内保险公司，中华联合保险山东分公司的增值服务做得最好，不止我一个人，我们整个公司的员工都是她的忠实客户。”6月30日，在中华联合保险山东分公司举办的全国保险宣传日活动上，济阳县汇鑫运输公司经理王勇说。作为保险业文化建设的有效抓手和品牌工程，中华联合保险山东分公司以“守护美好，从一份保障开始”为主题，积极开展全国保险宣传日活动。

当前，随着社会生活节奏的日益加快，时间成本也愈发昂贵。为有效节省客户的自由时间，中华联合保险山东分公司广泛调研，深耕增值服务领域，在业内首推了上门服务，主要包括上门保养、上门洗车、上门维修等。为打造中华联合保险特色的服务体系，该公司还提供全年无限次的非事故道路救援、代办年审等增值服务项目。

据了解，中华联合保险山东分公司与第三方公司合作，率先在行业内启动了“车险共享报案查勘理赔工程”，即将上线车险共享报案查勘理赔平台。

“我们将简化用户操作流程，增加客户体验，客户通过我们的微信公众号，点击自助理赔，并通过视频链接，和公司后

台工作人员实时对话，对于损失小，事故责任明确的情况，后台工作人员可根据现场视频连线方式截取事故照片，准确确定损失金额。”活动现场，中华联合保险山东分公司副总经理卢文龙说。下一步，中华联合保险山东分公司将借鉴共享经济模式，成立众创团队，最终形成强大且反应迅速的辅助查勘服务网络，迅速完成现场查勘。

记者注意到，宣传活动中，该公司还设立了“发现保障背后的故事”活动环节，一方面为前来咨询的公众普及保险知识、宣传保险功能，引导公众树立正确的保险理念；另一方面通过客户现场体验增值服务的的方式，密切客户联系，倾听客户心声，提升客户体验度。

我省推进绿色金融发展 三年攻坚行动

□记者 王新蕾 通讯员 吴晓利 报道

本报济南讯 6月15日，由人民银行济南分行、省经信委、省政府节能环保办联合举办的2018年山东省节能环保产业重点项目银企对接暨绿色金融政策宣讲会暨绿色金融政策宣讲会暨绿色金融政策宣讲会在济南举行。各市经信委、省内30家金融机构、150余家节能环保重点企业共300余人参加了会议，现场推介了152个绿色项目，涉及投资420亿元、融资需求161亿元。

近年来，山东省绿色金融探索和实践取得初步成效。据人行济南分行统计，截至今年3月末，全省绿色贷款余额近3000亿元，绿色金融服务水平进一步提高。人民银行建立实施了绿色信贷专项统计制度，推动建立绿色环保政策宣讲和绿色项目银企合作常态化机制，探索将绿色信贷纳入宏观审慎管理，推动强化了部门和政策合力；金融机构为绿色信贷审批开辟绿色通道，提高了审批效率，加强了绿色信贷考核；山东省首单绿色债务融资工具于今年4月成功获准发行，绿色债务融资工具实现零的突破。绿色金融债券发行取得新进展，青岛银行、烟台银行、威海银行、青岛农商银行累计发行绿色金融债券120亿元，专项用于支持绿色项目。

据了解，人民银行济南分行正在着力推进实施开展2018-2020绿色金融发展三年攻坚行动，全力助推我省绿色经济发展。一是加快完善绿色金融组织体系和信贷管理体系，引导金融机构探索设立特色“绿色支行”或绿色专营部门，建立完善符合绿色企业和项目特点的信贷管理制度，配备绿色金融专业团队，优化授信审批流程，在风险可控的前提下对绿色企业和项目加大支持力度。二是加快推进绿色金融产品和服务创新，针对我省绿色产业和项目特点，创新发展排污权、合同能源管理、节能环保项目特许经营权以及绿色金融资产证券化等绿色产品，引导金融机构主动加强与保险机构在环境污染责任保险、绿色企业贷款保险等方面的合作，利用绿色保险为绿色企业和项目增信。三是加快绿色重点领域信贷投放，并充分利用山东省企业融资服务网络系统，进一步提高融资服务效率。

齐鲁银行与烟台市 签署战略合作协议

□记者 王爽 通讯员 吴铮 报道

本报烟台讯 6月27日，齐鲁银行与烟台市人民政府签署战略合作协议，齐鲁银行烟台分行正式开门纳客，齐鲁银行第10家分行落地烟台。这标志着齐鲁银行完成对山东省新旧动能转换三大核心区的全面布局。

齐鲁银行董事长王晓春表示，现代金融作为我省重点培育发展的“十强产业”之一，肩负着保障、支撑、促进、引领新旧动能转换的使命。济南、烟台两地同是我省新旧动能转换先行区。作为山东本土城商行，齐鲁银行将充分发挥省会法人银行总部经济优势，提高金融外向度，为济烟两地协同发展搭建桥梁，作出应有的贡献。

截至烟台分行开业当天，齐鲁银行已与烟台当地企业达成合作约10亿元。目前，齐鲁银行共有机构网点137家（含筹），下辖天津、青岛、聊城、德州、泰安、临沂、滨州、东营、日照、烟台10家分行，投资控股山东、河南、河北16家村镇银行，服务版图不断拓展。

上线仅一月 山东工行“经营快贷” 提款破亿元

□记者 李铁 报道

本报济南讯 为满足小微企业主、个体工商户的便捷融资需求，工商银行山东省分行近日正式投产线上信用贷款产品“经营快贷”。产品上线后反响良好，仅一月时间已实现提款558笔，累计发放贷款突破亿元。

据悉，“经营快贷”是工商银行运用大数据及互联网技术，根据不同业务场景，基于客户在该行的结算交易等维度数据构建的客户筛选、额度测算及风险监测模型，为个体工商户、小微企业主个人在线发放的信用贷款。

国开行山东省分行 支持万华化学创新发展

□记者 王爽 报道

本报济南讯 万华化学是中国聚氨酯行业的领军企业，是全球第一家、中国唯一一家拥有自主知识产权的异氰酸酯制造商。国家开发银行在多年的开发性金融实践中，充分发挥自身特长优势，为万华工业园建设提供了有力的资金支持，助力了企业长远创新发展。

国开行山东省分行将万华化学列为该行的战略性成长型客户，与其签署了《开发性金融合作协议》，建立了长期、稳定的战略合作伙伴关系，投贷结合支持企业发展。截至目前，该行已累计向企业授信161亿元，投放各类资金116亿元，有力推动了万华烟台工业园项目建设。

记者了解到，多年来，双方形成了良好合作关系。2013年万华化学开始启动老厂搬迁异氰酸酯（MDI）一体化项目，在烟台开发区八角工业园建设MDI及配套产品工业园区，是我省重点建设项目。在国开行山东分行85亿元贷款的支持下，该项目目前已建成投产。使万华化学一跃成为世界最大MDI供应商，对万华集团从“中国万华向全球万华转变，万华聚氨酯向万华化学转变”具有重要意义，助力万华走出了一条自主创新之路。目前在MDI产品领域已达到世界领先水平，成为全球最大的MDI供应商。

□ 责任编辑 蔡明亮

乡村振兴 金融纪事

□ 本报记者 王爽 本报通讯员 朱沙

7月2日，齐河县的鼎泰庄庄园一派生机盎然。“看，刚结果的梨树长得多好，这离不开‘鲁担惠农贷’的支持。”山东鼎泰庄农业开发有限公司董事长孙京梅说，今年2月初，他们急需购进一批有机肥，可手头没有闲钱，这时候，农行齐河县支行客户经理张杰给她推荐了一款产品，不用抵押不用担保，而且利息很低。2月14日，200万元“鲁担惠农贷”打到了她的账户上。

据了解，“鲁担惠农贷”是省委、省政府推行的一项惠农政策，由山东省农业发展信贷担保有限责任公司（以下简称“省农担公司”）提供保证担保，以服务“三农”为目的，创建的政、银、担合作新机制，是各级政府同金融机构联合开发的一款政策性农

业信贷担保模式。开办“鲁担惠农贷”有效发挥了政策性农业担保平台的作用，撬动了财政资金的杠杆作用，有效破解了农业经营主体融资难、融资贵的问题，对提升农村金融服务水平、加快培育农业农村发展新动能具有重要意义。

农行山东省分行相关负责人介绍，为努力打通金融资源流向农业的“最后一公里”，该行对“鲁担惠农贷”业务高度重视，率先与省农担公司签订合作协议，合作总规模60亿元。试点工作开展以来，在当前信贷规模资金紧张的情况下，农行山东省分行专门匹配了一定规模用于支持该项业务发展，目前，已经审批通过业务3000万元，发放贷款2090万元。同时，为解决涉农客户融资难的难题，农行发放的“鲁担惠农贷”贷款利率一般为基准利率上浮不超过30%，远低于当地农村金融市场贷款平均利率，切实减轻了农村客户的贷款成本，提高了他们贷款的可获得性。

据悉，“鲁担惠农贷”服务对象主要包括家庭农场、种养大户、农民专业合作社等农业适度规模经营主体，在实践中，破解了许多种养大户的担保难题。

“政府的政策太及时了，之前还在为扩建猪舍筹集资金的事发愁，现在不但猪棚建好了，母猪都开始下崽了。”乳山市白沙镇镇大陶家村村民陶智说，3个崭新的养猪大棚每个占地约1亩，能养1200到1400头猪，可以实现喂料、饮水、通风等自动化需求。之前，老陶的旧猪棚设施简陋，猪的成活率较低，而且由于缺少合格的抵押物，无法贷到充足的发展资金，限制了养猪产业发展。后来，农行乳山市支行的客户经理来到村里，为农户建档立卡，了解到老陶的困境，通过上门实地调查、测算资金需求后，为其量身推荐办理了“鲁担惠农贷”，短短十几天时间，150万元的贷款便到了老陶手中。

扶持一户，带动一村，“鲁担惠农贷”的辐射效应明显。“农行给我发放了50万元‘鲁担惠农贷’，不仅帮了我的大忙，更帮了我们花山头村137户花椒种植户的大忙啊！”枣庄市山亭区徐庄镇花山头村刘海防说。

花山头村是一个群山环绕的小山村，因山上花岗岩众多，石头上一片片花纹斑斓美丽而得名。当地村民靠山吃山，就在山上种起了花椒树。但由于位置偏远、交通不便，

如何将花椒变成钱成了老百姓的一大难题。

花山头村村民刘海防经营花椒购销生意已5年有余。为帮助村民们销售花椒，他与花椒种植户商定，所有花椒按照市场价全部卖给他，由他集中外运。但由于花椒丰收，产量比预想的大，刘海防自有资金有限，去了几家银行贷款，又苦于缺少抵押担保不符合贷款条件，很难帮助全部花椒种植户。

自“鲁担惠农贷”产品推出后，农行枣庄山亭支行及时与刘海防取得了联系，并为其办理了“鲁担惠农贷”50万元。获得贷款支持的刘海防，终于达成了与村民的约定，花山头村的花椒种植户不用出村，就能把花椒变成钱。

“鲁担惠农贷”贷款品种的推出，还有效解决小微企业担保难、贷款难问题，提供了新的思路。5月17日，农业银行沂南县支行为山东帅克宠物用品有限公司发放“鲁担惠农贷”200万元，这是农业银行与省农担公司合作推出政策性农业信贷担保产品“鲁担惠农贷”以来，全省农行首笔为小微企业发放的贷款。该笔贷款的发放，进一步拓宽了该行与省农担的合作领域，为支持小微企业发展提供了新的路径。