5名村民拒还贷被拘

信用社客户经理挪用百万贷款

截至8月28日,成武县南鲁镇的鲍言革等5名村民仍被关在该县拘留所。据悉,这5名村民因拒不履行法院判决还贷款而被司法拘留。村民则称,他们近百万元贷款被原南鲁镇信用社客户经理臧林峰截留挪用,他们未拿到贷款,故不愿还款。

臧林峰因其于2014年新增6笔不良贷款116万元,于2014年7月4日被解除劳动合同。2014年9月份,闫乾坤等多名贷款村民已联系不上臧林峰,便到成武县公安局报警。几天后,闫乾坤得知成武县农商行(成武县信用联社于2014年5月改制为成武县农商行)已向警方报案,指控臧林峰涉嫌违法发放贷款,臧林峰已经被刑拘。

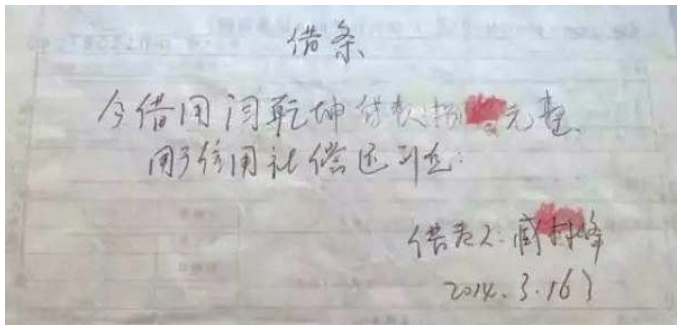
随着贷款陆续到期,村民们一个接一个被成武县农商行告上法庭。这些村民认为身为客户经理的臧林峰,以信用社贷款周转需要为由使用他们的贷款,理应属于臧林峰的职务行为,自己并未全部或部分使用这笔贷款,因此拒绝偿还。

申请7万却贷出15万

家住南鲁镇闫堂村的闫乾坤2014年初准备在济南一处工地与朋友一起包工,但手头资金不足,便想到南鲁镇信用社贷款,"当时准备贷六七万元"。

当年3月14日,闫乾坤和朋友一起来到南鲁镇信用社,找到负责贷款的客户经理臧林峰申请贷款,并提供了身份证、结婚证、户口本以及两个担保人的身份证原件等材料。

按规定,信用社工作人员要到贷款人家中核实其还款能力及担保人的担保能力。但当年3月16日上午,在还未见到调查人员时,闫乾坤就接到了臧林峰的电话,"他说贷款已经申请下来了,让我去拿钱"。闫乾坤立即赶到信用社,见到了臧林峰。



谈话录音显示,臧林峰多次称,他给闫乾坤多贷了8万元用于信用社内部周转利息,"最长一个月的时间还上"。闫乾坤要求臧林峰以信用社的名义给其写一张收条做证明,臧林峰称,"以我的名义就可以了,比信用社的名义强"。

但之后臧林峰又称这8万元钱用于信用社内部转账,"因为得转两个户到期的款"。臧林峰多次明确告知闫乾坤,多贷出来的8万元是信用社使用,并让其放心,不会把他弄进"黑名单"。

当天,闫乾坤的银行卡转入15万元。闫乾坤称,基于对臧林峰客户经理身份的信任,他签字同意臧林峰取走8万元,将剩余的7万元钱用在济南包工。

臧林峰给闫乾坤写的"借条"显示:"今借用闫乾坤贷款捌万元整,用于信用社偿还利息",落款日期为2014年3月16日。

闫乾坤后来了解到,从臧林峰处贷款出问题的并非他一人。南鲁镇李堂村村民刘启平,因做生意需要,于2011年3月经中间人介绍通过臧林峰贷款30万元。

提交贷款所需各种证件后,刘启平始终未等到银行的调查人员。"几天后他(臧林峰)直接让我带着担保人去信用社取贷款",刘启平称,"当时银行让我办了一张卡,办好后臧林峰说他替我操作,就把银行卡要走了,后来又说卡先不给我了,信用社转账需要用几天。"

刘启平认为臧林峰是在履行职务行为,但之后他多次找到臧林峰,后者均称钱还没转过来。至今,刘启平也未见到这笔30万元的贷款。

2014年2月23日,成武县信用联社将刘启平起诉到法院,要求其偿还借款及利息。刘启平又去找臧林峰,"他说贷的款让他们挪用了,用于信用社将要出现的不良贷款和应急利息"。

村民还贷资金被截留

臧林峰还被村民们指控截留还贷资金。

鲍言革和同村的鲍加付曾于2013年通过臧林峰贷款9万元。贷款成功后,他们发现做生意只需要7万元,就将剩下的2万元还给了臧林峰,"他是信用社副主任,我们通过他贷的款,他说还给他就行,他再帮我们还到柜台上,还给我们打了收条,我们就直接把钱还给他了"。

鲍言革家属提供的"收条"显示,"今收到鲍言革贷款(现金)贰万元整,收款人臧林峰",落款时间为2013年10月17日。贷款到期后,鲍言革通过信用社柜台将剩余7万元贷款还清。

"当时我们也不知道这2万元有没有还,直到信用社把我们起诉了,才知道臧林峰没把这2万元还给信用社",鲍加付的儿子称。

李园村村民李福光的情况和鲍言革相似。2011年10月份,因生意需要,他通过臧林峰在南鲁信用社申请了30万元的贷款,2012年他还了20万元,几天后,臧林峰催他还另外10万元,"那天我到时信用社已下班,在二楼的办公室找到了臧林峰,他说让我把钱给他就行了,他次日上班替我还,我把钱给了他就走了"。

但到了2013年4月,李福光接到了信用社的催款电话,让其还10万元贷款,他就又找到臧林峰,"他说当时临时用我的钱周转了一个周期,还没来得及给我还,让我不用担心,他给信用社说一下"。

半年后,李福光又接到信用社催款电话,他再次找到臧林峰,"他说挪用我的还款去还了别人的贷款,还没周转过来"。臧林峰又给李福光写了个书面说明,称"今挪用李福光贷款10万元整。使用人:臧林峰",落款时间为2013年10月17日。

除上述案例外,在记者核实到的10笔贷款中,共计99.9万元被臧林峰截留或挪用。多名村民表示,臧林峰并未向他们承诺允许其使用贷款会有什么好处,"不但不给我们利息,还要我们还多贷的款的利息"。 京华时报

宝能华润暗战东阿阿胶

表面平静的东阿阿胶(000423),实则暗流涌动。宝能系对于东阿阿胶似乎十分感兴趣,继今年一季度通过前海人寿首度增持之后,在二季度又持续砸重金加码,目前宝能系的持股比例已经接近首次举牌线。

东阿阿胶近日公布的半年报显示,宝能系旗下的前海人寿通过海利年年账户在二季度又对东阿阿胶进行了增持。

今年一季度,前海人寿—海利年年首度进入东阿阿胶的前十大股东名单,截至今年一季度末,前海人寿—海利年年持有东阿阿胶约1593万股股票,占其总股本约2.44%。

而在前不久东阿阿胶公布的半年报中,前海人寿—海利年年持有的东阿阿胶股份已经增长至约2724万股,占东阿阿胶总股本的比例约为4.17%,距离5%的举牌线仅差0.83%,也就是说宝能系旗下的前海人寿距离举牌东阿阿胶仅一步之遥。

面对宝能系的连续增持,东阿阿胶的实际控制人华润有些坐不住了。在万科一战中被宝能系抢走第一大股东位置的华润,对宝能系的一举一动格外警觉。似乎是吸取了在万科中"失守"的教训,面对宝能系的布局,华润这次早早地做出了防守反击。

6月22日,东阿阿胶发布了一份股东增持公告。公告显示,华润医药投资有限公司自2016年4月20日至5月5日通过二级市场增持了东阿阿胶股份约3047.6万股,占东阿阿胶发行总股数的4.66%。增持完成后,华润医药投资及其一致行动人华润东阿阿胶共计持有东阿阿胶股份约1.82亿股,占公司已发行总股数的27.8%。

需要注意的是,4月20日东阿阿胶刚刚发布一季报,在前海人寿—海利年年持股被披露后的第一时间,华润就开始增持,如此敏感的时间点似乎并不是巧合。

"在短短的11个交易日里便增持了3047.6万股,华润方面很明显是防止宝能系搅局,以防万科事件在东阿阿胶上重演",在北京一位私募人士看来,华润方面通过华润医药投资直接增持,就是为了增强华润对东阿阿胶的控制权。

在一位医药行业人士看来,在华润医药整体上市倒计时的关键时刻,对东阿阿胶的控制权显得尤为重要,一旦失去,将可能让筹划多年的华润医药整体上市计划遭受重创。

据悉,华润医药已于6月24日向香港联交所递交了境外发行股票并在香港联交所主板上市的申请,并于6月27日在香港联交所网站刊登了本次发行并上市的申请版本资料集。这意味着华润医药的整体上市已经进入最后的冲刺阶段。然而,在招股书中,华润医药特别提示了失去东阿阿胶控制权的风险:"若我们失去对我们的主要附属公司之一东阿阿胶的控制权,我们的财务状况、经营业绩及业务前景可能会遭受重大不利影响"。

由于是东阿阿胶最大的单一股东以及能够控制东阿阿胶董事会的缘故,东阿阿胶的经营业绩一直被华润医药纳入合并报表。2015年东阿阿胶分别给华润医药拥有人带来应占年内总收益及溢利的4.6%及9.3%,足见东阿阿胶对华润医药的重要性。

鉴于东阿阿胶是目前华润医药板块盈利能力最强的医药单元,如果丧失了对其控制权,东阿阿胶的经营业绩将无法与华润医药进行合并,从而导致华润医药的整体经营业绩大幅缩水,从而给整体上市带来不利影响。 综合报道

阳光人寿销售误导受罚20万元

□记者 于传将

据保险监管机关日前披露,阳光人寿一家分支机构涉嫌产品说明会销售误导行为,该公司受到罚款20万元处罚。据调查,阳光人寿一家中心支公司自行制作阳光人寿金祥裕终身寿险(万能型)、阳光人寿金娃娃少儿两全保险B款(万能型)的宣传PPT并在产品说明会上使用。该宣传PPT将保险产品与银行存款进行对比,仅使用中、高两档演示预期收益,且未注明预期收益是不确定的。

保险监管机关认为,阳光人寿该中心支公司的上述行为违反了《中华人民共和国保险法》"保险公司及其工作人员在保险业务活动中不得有下列行为:(一)欺骗投保人、被保险人或者受益人"和"(二)对投保人隐瞒与保险合同有关的重要情况"的相关规定,该公司受到罚款20万元处罚,该公司总经理李华对上述行为负有直接责任,被警告并罚款2万元。

太平洋保险"太享贷"落户烟台

□记者 于传将 通讯员 张吉龙

8月22日,太平洋产险个人信用保证保险事业部山东分部烟台营业厅举行开业仪式,成为继济南、潍坊之后,太平洋产险山东分公司辖内第三家"太享贷"营业厅。烟台市金融办、烟台市保险行业协会、光大银行烟台分行、太平洋产险山东分公司相关领导应邀出席开业仪式,共同见证"太享贷"烟台营业厅扬帆启航。

据悉,"太享贷"是太平洋保险推出的一款帮助社会优质授薪人士、中小企业主获得金融机构无抵押贷款的个人贷款保证保险产品。投保人向太平洋保险申请投保并获得审批通过后,即可凭保单向太平洋保险合作金融机构申请贷款,无需任何抵押、担保手续,享受即时审批、快速放款的优质服务。

目前"太享贷"已针对有房客户、有车客户及太平洋寿险投保客户推出3款材料简、额度高的产品,今后"太享贷"还将针对不同人群推出更多优质的贷款保证保险产品,满足消费者各类资金需求,助推普惠金融的发展。

"太享贷"个人信用保证保险业务品牌的全新推出,是太平洋保险在"以客户需求为导向"的战略转型中积极响应国家金融服务实体经济、促进社会消费号召的具体表现,承载了抓住创新转型机遇、贯彻落实打造"数字太保"战略目标、积极拓展保险新业务的期许。