

农行互联网金融助力山东乡村振兴

□记者 于传将 通讯员 朱沙

3月20日,中国农业银行山东省分行召开2018年服务“三农”和金融扶贫工作会议。会议明确,要推动互联网金融服务“三农”这项“一号工程”全面突破提升。

据介绍,去年以来,围绕服务乡村振兴战略,农行山东省分行扎实推进互联网金融服务“三农”“一号工程”,着力打造“惠农e通”互联网金融服务平台,构建“惠农e贷”、“惠农e付”、“惠农e商”三大模块,创新拓展网络融资、网络支付结算和电商金融三大核心功能,提高线上线下一体化“三农”金融服务质量。

“惠农e贷”让融资搭上互联网快车

在农村,农户、农业合作社、种养殖大户经常遇到贷款手续繁杂、时间长等问题,如今,农行有了“惠农e贷”,难题正在迎刃而解。

据了解,农业银行推出的“惠农e贷”融资服务,是在深入挖掘农村客户征信、生产经营、电商交易以及金融资产等数据的基础上,创新推出“惠农便捷贷”、“金穗快农贷”和“数据网贷”等“三农”网络融资产品和服务模式,使广大农户通过网络贷得到、贷得快。到2月末,农行山东省分行“惠农e贷”余额达到5.5亿元,服务农户1.2万家。为五征集团、金锣集团上线“数据网贷”,累计放款3700万元,居农行系统第2位。

家住荣成市上庄镇的参农周鹏,承包了20亩地种植西洋参,主要销往东北三省。随着市场扩大、销量增加,他感受到了巨大的商机,心想要是能扩大一



下种植规模,再承包10亩地。可是西洋参生长周期一般在3-5年,资金周转较慢,再加上每月还有房贷压力,手头资金总是不宽裕,扩大规模的想法难以付诸实践。几天前,农行荣成市支行的客户经理上门营销,短短几分钟的交流,让周鹏喜上眉梢。

原来,拥有农户、农行个人贷款客户双重身份的他,完全符合农行新产品“惠农便捷贷”的办理条件,只需要一张身份证,无需抵押、担保,手机上操作一下,10万贷款当天就到了账,一拿到贷款,周鹏赶紧租了地,买了种子、化肥和农具,梦想终于变成了现实。周鹏由衷地赞叹:“当天就能拿到贷款,还可以通过手机自助还款、贷款,随用随贷,真是方便快捷。”

“惠农e商”让电商企业如虎添翼

“惠农e商真是太便捷了。看,我又收到一条订单!”淄博炳页经贸有限公司负责人拿着手机说,“通过这个系统的库存管理功能,在线查询货物库存,免去了去仓库一件一件清点货物或者查询手工账簿的麻烦。系统还能提供详细的财务报表,公司财务情况一目了然,节省人力物力。如果有人需要订货了,在惠农e商上选择我要订货,通过农

行手机银行付款就行了。”

为畅通“工业品下乡、农产品进城”渠道,农行积极打造“惠农e商”服务体系,目前已在农村搭建起贴合涉农产业链,农企农户生产经营活动的线上化场景,初步形成了面向涉农生产企业、农批市场,农户等“三农”客户的“农村惠农圈”和“涉农产业链”服务模式。近年来,农行山东分行电商金融规模持续提升,到2月末“惠农e商”商户规模达19万户,存量、增量均居全国农行系统首位。3.7万个惠农通服务点上线“惠农e商”,总量居全国农行系统首位。

德州聚成商贸有限公司作为金龙鱼品牌德州总代理,承担着向下游包括现代渠道、传统渠道以及特通渠道在内的2000余家零售商户配送货物的巨大压力,涉及米、面、油、日用百货等多种产品,年交易额2亿多元,被德州市政府评为放心粮油工程指定经销处。以往,由于零售商都是线下订货,总经理周洪泉不是花费大量时间用于盘点库存,就是整理纸质单据,事无巨细,都需亲力亲为。

周洪泉说,我们经销商交易量大而分散,库存管理混乱;线下线上多种支付手段,会计核算复杂。这些问题随着业务规模扩大日益显现,管理成本攀升,最

终阻碍自身发展壮大。后来,是农行的惠农e商服务从源头为我们解决了管理难题。

如今,惠农e商已渗透到德州聚成商贸有限公司日常经营的方方面面,成为真正的企业管家。每天,周洪泉只需在手机上登录平台,根据下游商户订单安排发货,系统会自动进行线上收款,免去人工对账环节,大幅降低了管理成本。

“惠农e付”优化农村支付环境

“这个聚合支付确实不错,直接扫码支付,方便快捷。钱还能直接到银行卡,省去了提现的麻烦,我太需要了!”菏泽市牡丹区一位商家在听了农行聚合支付的介绍后,非常感兴趣,当场开通了该业务。农行的快捷支付、扫码支付等网络支付新利器,正在为用户带来便捷的支付体验。

近年来,农行山东分行大力推广“惠农e付”支付结算服务,依托“金穗惠农通”工程,打造了集各种支付场景、支付渠道和支付方式于一体的“综合收银台”,不断扩大网络基础金融服务覆盖,有效解决了“三农”生产经营和生活服务场景下的支付难题。

目前,该行已推出聚合扫码支付等近20种支付方式,全面覆盖手机、电脑、终端等线上线下渠道,满足商户赊销、合并支付、授权支付、货到付款等多种供应链上下游企业支付结算服务需求。在满足涉农企业支付结算需求的同时,为广大农户提供日常生活缴费、涉农补贴资金代理等全方位支付结算服务,极大地方便了农村居民的支付结算。到2月末,农行在山东省县域贴码认证商户、电商模式缴费商户分别达2.9万户和1255个。

近报帮你问

长期深受人民群众信赖的大银行,可以堂而皇之地卖出几十亿的“假理财”。在金融消费日益普及的今天,我们身边的金融已无处不在,和我们每个人的生活息息相关。银行理财、个人保险、证券投资等已成为我们金融生活的一部分,朝夕相伴。

然而,随着金融产品越来越花样繁多,风险也与之俱增。银行信用卡乱收费,理财产品收益缩水,存款变保险,贷款捆绑理财产品、保险理赔难退保、证券投资陷阱、基金收益变险等新闻不时见诸报端,为我们的金融生活涂抹了一层阴影。

如果您在金融消费过程中遭遇过上述类似问题,或者有过其他被金融机构欺骗的经历,欢迎来电来函,我们本着为广大金融消费者服务的原则,倾听事实,还原真相,为您的金融消费保驾护航。

咨询电话:0531-85051548

QQ:3533263437

来函地址:济南市高新区舜华路2000号山东广电网络集团11楼近报融媒

中信银行因商户“涉黄”获“金虾奖”



日前,网络投诉平台聚投诉推出十大行业“金虾奖”,这也是该平台2017年消费者投诉的服务黑榜单。其中,最值得一提的是中信银行。作为2017年银行业的“金虾奖”获得者,其获奖的原因竟然是涉黄涉赌。

数据显示,中信银行2017年投诉量为102件,解决量24件,解决率为23.5%。中信银行除了投诉解决率严重低于银行业平均水平外,还因其商户涉黄涉赌涉骗问题,持续遭遇网友投诉。多位网友反映,其被“成人快播”“情涩快播”“赢爵炸金花”“霸王斗地主”等涉黄涉赌APP骗钱,资金进入多个带“中信银行”字眼的相关商户中。聚投诉就此问题多次,多渠道与中信银行联系,均未获回应。从聚投诉平台投诉来看,银行业涉及其商户参与涉黄涉赌APP骗钱的问题,唯独中信银行问题突出,显示其商户管理存在严重漏洞。

据悉,早在2017年8月,聚投诉平台就发布了多宗用户反映其被涉黄APP骗钱的投诉,微信支付、支付宝交易截图显示,收款方均涉及中信银行。

彼时,作为黑榜单的代表,聚投诉指出:中信银行上半年34件投诉中,仅6件解决,投诉解决率仅17.7%,属银行业最低。日常投诉对接消极,无实质性结果反馈。34件投诉中,7成系信用卡投诉,多数涉及乱扣年费、活动虚假宣传问题。

年度金虾奖,是聚投诉基于平台投诉数据,对各行业处理消费者投诉整体状况最差的商家颁发的批评性奖项,旨在推动商家提升客户服务质量和用户满意度。

于传将

华夏保险涉嫌“高收益”诱导退休老人投保



据媒体报道,姚先生2016年买了一份华夏保险的年金型保险,保费要连交10年。但当时保险公司的工作人员告诉他,可以在第二年提出申请,免交之后9年的保费。然而,第二年他提出申请,保险公司根本不同意。姚先生认为,华夏保险存在误导消费的行为。保险监管部门表示,保险公司的保单不能以“利息”等表述来诱导顾客购买。

保险收益比银行高?

2015年12月,姚先生参加华夏保险的产品说明会。其间,工作人员介绍了一款年金保险产品,并声称产品不仅能投保,还可存钱理财,收益比银行高。

“张经理说这款保险存在缺陷,可以只交一年保费,在第二年提出申请,能免交后面9年的

保费,理财账户照常可以投资理财。”姚先生说,这款产品叫华夏福临门年金保险(2015至尊版),附加一款叫华夏金管家年金保险的副险,可以当作理财账户存入资金赚取收益。缴费期为10年,合同生效后从第一年开始,每年交一次,产品保障至被保险人80周岁,但前提是被保险人无重大疾病或伤残。保障期结束,可连本带息取回,收益可观。

2016年9月14日,姚先生和华夏保险签订了一份保费20万元的合同,缴费期是10年。“我打算把积蓄存入保险的理财账户”,截至2018年1月,姚先生在这款保险产品上共投入603万元,包括保费和理财账户里的钱。

姚先生表示,其中不少是从亲戚朋友那借来的,“我现在退休在家,根本没能力续交,如果不是保险公司的人说第二年可以申请免交保费,这么高的保费我根本承担不起”。2018年1月,迫于资金压力,姚先生向华夏保险提出退保申请。

经过沟通,保险公司最终同意退还本金603万元,补偿利息11万元。“603万元存银行两年多,利息也有40多万元。”姚先生对

这个补偿方案并不满意,他认为,是保险公司以高额“利息”诱导,让自己蒙受损失。

“利息”宣传是否合规?

记者注意到,在华夏保险与姚先生签订的保险合同中,存在“利息”等字样。那么,用“利息”来宣传保险产品合规吗?记者拨打了12378全国保险消费者投诉热线,工作人员表示,保险公司宣传时不得使用“利息”“预期收益”等词语,也不得将年金保险、终身寿险等人身保险产品设计中短存续期产品,应坚持产品的风险保障和长期储蓄性质,保险公司不得承诺除保证利益以外的其他收益。

记者从某国有大型保险公司了解到,保险公司年金保险中,是不能单纯用“利息”这种说法来表示保险产生的收益,附带万能险账户的年金保险,产生收益在合同中应使用“结算利息”“账户现金价值”等字样来表达。

2016年9月6日,中国保监会曾印发《关于强化人身保险产品监管工作的通知》,通知中规定,在演示保单利益时,不得存在以下行为:保险公司使用“利息”

“预期收益”等词语宣传产品。

推介是否涉嫌诱导?

采访中,华夏保险的张经理不承认有过免交保险费这样的承诺。“我没说能免交,只是告诉姚先生可以把副险理财账户中的钱转作保费。”张经理表示,签订的合同中有明确规定,这款保险需要连续交10年保费。据了解,这款保险产品只有在被保险人出现重大伤残等情况下才可以提出申请免交保费,否则只能按照当前产品的现金价值退款。

“姚先生并不符合全额退保的条件,他已支付的100万元保险费只能退回20万元左右,现金价值只有五分之一,理财资金503万元可以随时退还。”而保险公司答应将100万元保费全额退还,张经理认为,这对于保险公司来说是有所损失的。

保险监管部门的相关工作人员表示,保险公司销售人员介绍保险产品时,不能故意混淆保险与存款的概念,不可以夸大收益,隐瞒合同重要内容等。如果销售人员确实有违规行为,会予以相应处罚。

现代快报