

# 农行448亿贷款呵护山东万家小微企业成长



□记者 于传将  
□通讯员 朱沙 窦静 臧志波

4月23日,在2018淄博金融活动周启动仪式暨金融助推新旧动能转换签约仪式上,中国农业银行山东省分行党委书记、行长盖虎代表该行与淄博市人民政

府签署支持小微企业发展战略合作协议。根据协议,在三年(2018年至2020年)内,农行山东省分行将对淄博符合条件的小微企业提供不少于30亿元人民币的意向性信用额度。

据了解,淄博市政府将提供政策支持,发挥平台优势,农行山东省分行将提供信贷、结算等金融服务,通过创新政银合作服务小微企业机制,开展小微企业批量服务试点,实现企业资源与银行资源的有效对接。农行山东省分行还将进一步深化政银合作,以“数据网贷”“微易贷”等新产品为重点,搭建起“贷款在线申请平台”,稳步实现客户贷款申请、提款、还款“线上化”操作,

为广大小微企业客户提供优质、快捷的服务,切实解决小微企业融资难、融资贵问题。

今年以来,农行山东省分行持续加大产品创新推广力度,不断提升小微金融服务水平。截至3月末,该行在1.27万家小微企业贷款余额达到448.56亿元,较年初增加45.35亿元,完成总行年度计划的756%。

对于小微业务资源配置力度,农行山东省分行积极实施政策倾斜,加强激励引导,并在“春天行动”专项营销活动中设置小微业务考核指标,通过考核激励机制推动小微企业业务有效发展;创新小微企业“银保贷”业务;在系统首家创新了无

追索权反向保理数据网贷线上融资产品。

此外,“数据网贷”业务也是农行山东省分行重点发力对象,在为浪潮集团、五征集团上线“数据网贷”业务的基础上,在“春天行动”期间,3月成功上线金锣集团“数据网贷”业务。该行还不断创新服务模式,增强发展合力,扎实开展小微客户批量营销活动,优选威海火炬高技术产业开发区集群等5个产业集群,推行“信贷工厂化”运作,按照统一模板、统一标准、统一流程,批量调查、审批授信业务;在济南和平支行、蒙阴县支行试点小微信贷业务模板化运作,工作效率进一步提高。

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

## 多只白马股 突变“黑天鹅”



那些熟悉的、曾表现亮眼的白马股,4月27日突然盘中急跌,伊利股份(600887)、海信电器(600060)、汇顶科技(603160)等多只个股跌停;中国平安(601318)盘中一度暴跌逾7%,收盘下挫3.53%,平安银行(000001)也大跌4.99%,多只白马股突变“黑天鹅”,都在追问:白马股为何如此暴跌?分析认为,业绩遭遇滑铁卢,是白马股下跌的主要原因。

4月26日晚,伊利股份披露年报显示,2017年度营收675.47亿元,同比增长12%;净利润60.01亿元,同比增长6%。业绩看似不错,但净利6%的同比增长已经是近几年的最低水平。

同样,年报显示,海信电器2017年实现营收330亿元,同比增长3.69%;归属于上市公司股东的净利润9.42亿元,同比下滑46.45%;基本每股收益0.72元,同比下滑46.43%。4月26日晚间,汇顶科技再扔业绩炸弹,该公司2018年一季度实现营业收入5.71亿元,同比下降21.9%;净利润1935.62万元,同比下降88.96%。

进入2018年以来,新经济政策、独角兽新政陆续出台,4月25日国务院再推出7项减税措施,助力创新和小微企业发展。去年已被机构资金抛弃的创业板,再度成为主力资金的关注重点。

天风证券分析师徐彪认为,沪深300和创业板指的相对业绩或将出现反转。目前创业板一季报业绩预告已经全面出炉,创业板一季度同比增速高达28.1%,较2017年报的-5%均出现大幅度回升。另一方面,沪深300的业绩可能在今年出现向下的拐点。

券商中国

# 银行保险收益高不高?

□记者 于传将

主打理财功能的银行保险,保障功能几乎可以忽略不计,作为“卖点”的收益到底高不高呢?

一则法院民事判决书揭开了银行保险“高收益”的神秘面纱。法院审判案卷显示,张女士投保的5年期新华保险“红双喜D款”保险年化收益率约为3.740%,10年期“红双喜A款”保险年化收益率约为4.497%。

新华保险“红双喜”这样的收益水平是什么概念呢?目前余额宝的7日年化收益率约为4%,5年期的“红双喜D款”保险收益水平还不如余额宝。而张女士投保“红双喜”时,同期银行存款利率为多少呢?2006年银行5年期定期存款利率为4.14%,随后上升到5.22%,2007年末银行5年期定期存款利率升至5.85%。十年期的“红双喜A款”保险收益水平竟赶不上5年期的银行定期存款。

## “红双喜”的“惊喜”

日前,张女士(化名)因委托理财合同纠纷将新华保险和某国有大行诉上法庭。这案件还要从十年前说起。

审判法院综合各方提交的证据认定,2005年5月20日,张女士通过某国有大行向新华保险投保了“红双喜D款”保险15份,保险费1.5万元,缴费方式为趸交,保险期限为2005年5月20日至2010年5月20日。2010年5月23日,张女士申请保险金。2010年5月27日,新华保险向张女士转账支付保险金17804.82元。

2006年8月4日,张女士再次通过上述国有大行向新华保险投保“红双喜A款”保险10份,保险费1万元,缴费方式为趸交,保险期限自2006年8月5日至2016年8月4日。2016年8月5日,张女士通过该国有大行申领保险金。2016年8月8日,新华保险向张女士转账支付保险金14496.69元。

据新华保险官方介绍,“红双喜”系列产品(A、C、D款)是在目前低利率时代针对老百姓投资需求增大而设计的分红型理财保险产品,这几款产品都有保底的收益,采用保额(利滚利)的分红方式,每年可以享受公司分配的年度红利,未了公司赠送终



了红利,还可以享有一定的保险保障。

保险公司的“保底收益”“保额分红”“利滚利”,听上去很美好。实际情况如何呢?我们从本案可以看到,张女士投保的“红双喜D款”保险5年总收益仅为2804.82元,本金1.5万元,其年化收益率约为3.740%;而张女士投保的“红双喜A款”保险10年总收益仅为4496.69元,本金1万元,其年化收益率约为4.497%。

新华保险“红双喜A款”如此低的收益水平,却被官方包装成“这款产品是针对客户中长期投资而设计的,客户购买后可以享受长达十年的保险保障,且由于保险期限长,公司的分红有所倾向,分红相对要高一些。这款产品收益性较好,适合有一定经济实力,有一定资金、寻求稳定、长期投资方式的人群”。

## 不可告人的“分红”

被诉诸法院之外,新华保险“红双喜”也是网络上的“话题焦点”。

记者注意到,某市阳光热线问政平台有一则“买新华保险臭名昭著的‘红双喜’,四万变成三万多”的留言,并经该市保险行业协会沟通协调,“当事人最终同意新华保险的处理意见”。

“2011年我在银行存款时,柜台里一个较胖的男性工作人员帮我办理存款手续,跟我说‘钱存定期还不如做我们银行的一款理财产品,红利比利息高多了’,我说我不想买什么理财产品,只想存款,他说‘没关系,先了解一下,让我们的大堂经理跟

你讲解一下’。”上述留言显示,“一个穿着黑色工作服的女人自称是大堂经理,后来才知道,其实是新华保险的驻银行业务员刘某。刘某向我表示,这是属于银行的正规理财产品,安全有保障,五万存五年,可以连本带息拿出来,到手六万五,即有一万五的红利,比存银行定期的利息高出了一倍多。”

“时间过得很快,一年又一年。但我从来没收到过当初合同里所说的每年必寄的分红报告。打电话给新华保险,回复是‘统一邮寄,到时帮你查一下’,然后不了了之。第三年,新华保险的业务员李佳梅送收据给我,我再次强调,我要看分红报告。她仍然给的是那句话‘我们公司统一邮寄,到时我给你查一下’。”

“我问李佳梅,五年到期,那本金连红利共六万五,是一次到账还是说分开到账,她的回答让我彻底震惊。她说:‘谁跟你说的是五年啊,明明是二十年的,二十年才能取出来。’我说叫当初跟我签合同的刘小姐来吧,她说,‘刘小姐离职了,她说的不是事实,我现在跟你说的才是真的。’”

“出于对本金的安全顾虑,我认为退保是明智的选择。于是我找到新华保险要求退保。新华保险的主管任欢告诉我,‘分红报告确实没寄,很多客户也没要求看。’事实上,出于不可告人的目的,新华保险的分红报告根本没有邮寄过。”

“任欢又告诉我,‘退保可以,但是要扣你的违约金,你的本金会有损失三四千元’。此后,

我收到了新华保险转款,四万存了四年,最后变成了三万多。”

## 银行保险的秘密

银行保险广受消费者诟病,原保监会曾发文提示银保产品销售误导风险,“近期部分媒体报道‘存款变保单’、‘理财产品变保险’的情况时有发生,个别银行、保险渠道产品销售人员在介绍理财型产品时,刻意回避产品风险,模糊产品性质,夸大产品收益,诱导金融消费者购买保险产品,给金融消费者造成了不便甚至是损失,扰乱了金融管理秩序,损害了保险机构的声誉”。

据业内人士透露,代理保险手续费丰厚是各大银行不遗余力“卖保险”的主要原因。有多丰厚呢?记者按照同一家银行的年报测算,该行在2017年代理保险产品的手续费费率是卖银行理财产品的109倍、卖基金的8.35倍、卖信托的4.12倍。

以工商银行为例,该行年报显示,2016年工商银行代销保费规模高达3360亿元。业内人士透露,银行代销保险手续费平均费率为5%左右。照此计算,2016年工商银行仅代销保险手续费收入就高达168亿元。

诱惑如此之大,就不难理解为什么银行卖保险坑蒙拐骗案发率如此之高。如何识别误导销售呢?监管部门提醒广大金融消费者,在办理银保相关业务时注意防范风险。一要提高警惕,向销售人员详细了解购买产品的性质,区分清楚该产品到底是银行存款还是保险;二要合理评估自身需求,根据家庭实际情况和财务状况选择合适的理财方式或者保障需求;三要仔细阅读合同,仔细研读保险合同条款,尤其注意保单封面的风险提示语和保险金额、保障责任、责任免除等部分,做到心中有数。

此外,消费者如在银行误购买一年期以上的保险产品,可以在“犹豫期”内致电客服人员询问或主动申请退保。按照相关规定,“犹豫期”为投保人签订保险合同15个自然日。如果发现购买了被销售误导的非本人意愿的保险产品,可在“犹豫期”内进行无损失退保。