



# 前3季商业健康险保费收入同比增46.97%

江苏兴化农村商业银行：

## 为“三农”定制金融服务

本报记者 薛海燕 通讯员 陈慧莲

日前，在闻名遐迩的“河蟹之乡”江苏省兴化市安丰镇，多名蟹农、蟹商来到兴化农村商业银行安丰河蟹专营支行办贷大厅申请办理贷款，大厅内忙碌一片。很快，来自安丰镇黄庄村的蟹农汤宝干便办好了授信200万元的“蟹农通”贷款全部手续。来自集镇的张志伟，开办了一家水产专卖行，专门从事螃蟹贸易，今年以来已实现销售额4000多万元。今天，他专门前来申请办理“蟹商通”，半个小时不到，便拿到了50万元授信的“蟹商通”贷款。

截至今年10月末，作为为河蟹产业提供专业金融服务的银行网点，兴化农村商业银行安丰支行今年以来已调查发放“蟹农通”贷款725户，授信金额8751万元，发放“蟹商通”167户，授信金额3141万元。一方面有效解决了养殖河蟹的蟹农在购买蟹苗、饲料、用药等方面的资金缺口，另一方面在河蟹交易高峰期较好地满足了从事河蟹贸易的专卖行、经纪人旺盛的信贷资金需求。

类似于此类专业化经营的金融服务网点，在兴化市还有7家。其中，在全国著名的粮食交易中心中国戴窑粮食市场，兴化农村商业银行专设戴窑粮食专营支行，为粮食加工、销售企业提供“粮食加工融资产”等专业特色产品，有效地解决了粮食加工、销售企业的资金困难。目前，57家粮食加工企业获得贷款授信达1.31亿元，371家粮食贸易企业贷款总额达1.85亿元。

根据小微企业专营服务需求，兴化农村商业银行成功引入德国IPC微贷技术，为306家小微企业提供“诚易贷”、“循环融资产”、“农田流转融资产”等小微企业特色金融产品，累计授信金额达到3.02亿元。此外，兴化农村商业银行针对地域行业特色，分别设立了水产养殖、船舶运输和粮食棉花贸易等专业支行，为当地特色产业提供了合身的金融服务，较好地满足了相关企业和农户的金融服务需求。

## 工行在卢森堡注册首只私募基金

本报北京12月10日讯 记者郭子源从中国工商银行获悉：该行“私人银行全球理财基金—SIF”的注册申请已获得卢森堡金融管理局批准。这是中资商业银行在国际主流基金市场注册成立的首只私募基金。

工行私人银行部总经理马健表示，通过该投资基金平台，工行一方面可提供优质人民币资产，研发具有竞争力的财富管理产品，并在全球多个国家和地区实现销售；另一方面，工行还将与境外机构合作，提供人民币资产以外的专业投资管理服务。

## 首张生猪价格指数险保单出单

本报北京12月10日讯 记者江帆报道：江苏省首张政策性生猪价格指数保险保单今日在江苏淮安出单。此前，由太平洋产险开发的行业首款创新型生猪价格指数保险产品已被正式列入江苏省统颁产品，成为全国首个被纳入统颁产品并全省开办的价格指数保险产品。

江苏生猪价格指数保险的创新开办，有助于实现在大灾发生时的及时赔付、充足赔付，保护了养殖户的利益和养殖、投保积极性，对发挥创新优势、助力市场准入、实现业务新突破、提升风险综合管控水平将起到积极作用。

本报讯 记者江帆报道：中国保监会日前提供的数据显示，今年1至9月，商业健康保险保费收入1260.36亿元，同比增长46.97%。数据同时显示，2002年以来，健康保险保费年均增长速度达27%，超过国民经济和保险业的平均增速。

中国保监会主席项俊波表示，作为百姓医疗健康的重要组成部分，我国的商业健康保险经过30多年的发展，已经取得了比较大的成效。

一是商业健康保险的特殊性逐步得

到行业认可，专业化经营初见成效。据了解，目前我国共有4家专业健康险公司，许多经营健康险业务的公司也成立了专门的事业部，行业基本建立了具有一定专业特点的健康保险经营管理体系，发展基础不断夯实。

二是商业健康保险保持较快增长，不断满足人民群众日益增长的健康保障需求。目前，已有100多家保险公司开展了商业健康保险业务，备案销售的健康保险产品共有2300多种。2009年至2014年三季

度，累计支付赔款1949亿元，为投保人积累了超过3296亿元的医疗保障资金。

三是有序开展城乡居民大病保险，缓解人民群众“因大病致贫、因病返贫”问题。2014年三季度，共有13家保险公司在全国27个省市区开展了373个大病保险统筹项目，覆盖城乡居民6.5亿人，患病群众的保障水平普遍提高了10至15个百分点。

四是积极稳妥参与基本医保经办服务，提升基本医保运行效率和服务质量。2009年至2014年前三季度，累计受托管

理医保基金709亿元，支付补偿金425亿元；商业保险保费收入614亿元，支付赔款474亿元，共服务人群超过1.6亿人次。

五是积极创新服务领域，加强与医疗机构的合作。2014年上半年，医疗责任保险保费收入11.64亿元，保险金额179.7亿元，保单件数3.91万件，赔偿金额12.79亿元(含已决赔款和未决赔款)。2010年到2013年，由保险机构参与的医疗纠纷调解委员会共调解医疗纠纷22.2万件，调解成功率达86%。

## 紧跟移动互联网 服务实体经济

# 移动金融战略开拓普惠路

本报记者 钱箬菡

## 热点聚焦

实行的2014年第三季度支付体系运行总体情况显示



让互联网金融公司担心的事情正在发生：越来越多的传统银行开始对接互联网。12月1日，恒丰银行“一贯”金融平台正式落地，作为首次“试水”直销银行的股份制商业银行，恒丰选择了和其他银行截然不同的道路：以移动端为切入点，开拓互联网金融业务。

从银行柜台、PC端到手机，从当面支付、在线支付再到移动支付，从个人客户到小微企业，银行移动金融演进线路日渐清晰。

### 贴近客户需求

“银行开启移动金融战略的原因很简单，因为金融的本性和经济的本性是一致的，内核就是为人的工作和生活服务。”恒丰银行董事长蔡国华认为，随着移动互联网的发展，人们的行为方式发生了巨大变化，更多人习惯于用移动端操作，银行服务也应随之变化。

因势而变，银行移动金融差异化竞争已初现端倪。以光大银行针对个人客户推出“瑶瑶缴费”为例，该产品最大的特点是缴费平台全面开放，各大银行的银行卡都可直接通过该平台缴费，且服务范围涵盖了全国主要省市水电气、加油卡、手机充值、通讯费等8大类别300项缴费业务，基本上覆盖了老百姓日常生活所需。

除个人客户外，今年以来，一些银行开始尝试在移动端将企业客户与个人客户的操作分开，以满足差异化需求。如在2014年初，浦发银行就针对企业全面升级移动金融服务。目前，该公司移动金融服务对象已覆盖集团客户、投资理财客户、交易市场客户、小微企业主等不同类型客户群体。

相关业内人士表示，移动金融的蓬勃兴起，是在互联网平台、移动通信设备大规模普及的基础上，依靠与银行的合作发展起来的。移动金融的快速发展，在以其高效率、广覆盖、低成本的优势获取大量客户的同时，也创造出前所未有的服务体验。

### 进军普惠金融蓝海

银行开启移动战略，是为了填补过去金融服务的空白点。越来越多的银行也开始将手机银行定位在移动支付上，在方便个人客户使用的同时，把金融服务扩张至过去难以覆盖的区域。统计显示，目前我国移动支付最发达地区的排名第一是西藏拉萨，第二是西藏林芝，第三是四川南充。

具体设置上，很多银行也开始在手机银行服务中加入第三方支付的手机钱包功能。如民生银行手机银行在今年上半年推出了自助注册客户小额支付、小微客户贷款签约、信用卡在线发卡、在线打车、交通罚款缴纳等多项新服务。

业内专家认为，借鉴互联网金融的普惠思维，推动正规金融体系的信用供给从“锦上添花”转向“雪中送炭”，是银行将竞争挑战转化为发展机遇的思路之一。

此外，借鉴互联网金融的先进技术与普惠思维，还可促使商业银行突破小微企业服务成本的瓶颈，打开通向小微企业、农村消费群体等传统金融弱势群体蓝海市场的大门，为银行发展注入新的活力与生机，让银行业真正守住服务实体经济的底线。

《经济日报》记者了解到，和恒丰银行“一贯”金融平台同日上线的“银票质押融资”，也是填补小微企业融资需求和大众融资需求的创新产品。支撑恒丰“一贯”平台产品的银票大部分是小额承兑汇票，期限短、票量小。“这些票据相对难以变现，一般银行不做这个业务。现在这些票据经过恒丰真伪审核后，通过“一贯”平台就可以实现融资。”恒丰银行移动金融部总经理陈列表示，同时因为互联网降低了门槛，普通消费者也可以参与其中，实现了小微企业和大众的普惠共赢。

## 平安银行现代农业金融事业部正式成立

# 打通全产业链金融服务 打造“不一样”的金融支持

12月9日，平安银行现代农业金融事业部在青岛正式成立。这是平安银行实施事业部改革以来成立的第五个行业事业部。至此，平安银行实现了地产、交通、能源矿产、现代物流、现代农业五大行业产业链金融服务的“全覆盖”，其事业部架构也增至“11+5+1”(11个产品事业部、5个行业事业部、1个平台事业部)，布局更加完整。

未来三年内，平安银行将通过各类综合金融解决方案，为现代农业发展提供1000亿元的金融支持，以资本支点撬动产业发展，以金融服务整合全产业链资源，广泛汇聚全产业链上的各方参与者，精准聚焦特色产业和特色区域，专注培育特色产业产业链，全力推动现代农业产业的转型和升级。

此外，平安银行现代农业金融事业部还与50余家国家农业龙头企业签订了战略合作协议，金橙·平安农业俱乐部也正式宣告成立，搭建起银行与企业、企业与企业之间长久互通合作的平台。

### 因势而为 加速布局现代农业

自“十八大”以来，国家强农惠农政策不断推出，11月20日，国家颁发了《关于引导农村土地有序流转发展现代农业适度规模经营的若干意见》，确立了农村土地三权分立、有序流转，支持农业适度规模化的总基调，为提高农业生产效率、扶持农业科技自主创新，实现农民持续增收、推动农业经济快速稳定发展奠定了良好基础。

同时，我国已进入由传统农业向现代农业跨越转型的关键时期，新型农业经营主体不断涌现，农业规模化、

集约化、标准化程度持续提高，先进科学技术和农业装备应用快速发展，在这场农业改革的盛宴里，农村经济对于金融的需求愈发旺盛。

作为一家快速成长的全国性股份制商业银行，平安银行切实抓住农业产业升级与变革的机遇，成为国内少数将现代农业金融板块进行独立“事业部制”运作的银行。平安银行现代农业金融事业部将组建海洋渔业、畜牧业、乳业、酒业、茶业、特色农业五大行业中心，在全国主要城市设立区域分部。事业部将发挥专家团队、专业化经营、独到的风险管控等优势，构建服务现代农业的现代化金融平台，积极参与行业资源整合与产业升级，致力于打造“国内现代农业金融服务领军品牌”。

### 综合金融 助推农业产业链建设和科技创新

全产业链是现代农业发展的基础。其核心是：以消费者为导向，从产业链源头做起，经过育苗、原材料采购、种植、养殖、屠宰、精深加工、物流、品牌推广及销售等每一个环节，实现全程可追溯，形成安全、营养、健康的食品供应全过程。

农业产业链建设和科技创新需要资本的大量投入，平安银行现代农业金融事业部突破传统授信为主的业务模式，立足以资源整合为核心，利用产业基金，从龙头企业切入，整合全产业链，并通过平台打造，开展网络化、综合金融服务，全面助推农业产业链建设和科技创新。

首先是支持发起区域性产业基金：平安银行积极探索政府资本、金融资本和产业资本相结合的创新模式，充分利用集团的综合金融优势，发挥银行在资金募集、

项目选择、风险控制、资金托管等方面的专业能力，撮合各合作方，率先在全国范围内支持发起现代农业产业基金，重点投资于区域内农业产业发展与产业链整合，助力农业产业实现现代化。

其次是从产业龙头企业切入，整合全产业链：农业龙头企业是链接产业链上游农户、农民专业合作社，中间农产品加工与流通及下游销售的纽带。因此，平安银行现代农业金融事业部从产业链和产业集入手，对接当地产业龙头企业，借力“1+N”整体营销策略，以全产业链方式介入客户金融需求，为不同环节、不同类型的产业链上客户提供差异化综合金融服务。

今年8月，平安银行围绕寿光蔬菜集团平台，将贷贷平安卡、橙e网与寿光资金存管系统绑定，以寿光蔬菜交易平台为纽带，连通北川等全国农产品产地贸易与流通，搭建田间到餐桌直通体系，实现农户信用信息整合共享，为寿光蔬菜集团七彩庄园客户量身定制10万张贷贷平安商务卡，为不同环节、不同类型的农业产业链客户提供差异化的综合金融服务，既满足客户的金融服务需要，解决农产品卖难买难问题，又为寿光蔬菜产业发展提供有力支持，实现了多赢，为食品安全保驾护航。

最后是打造平台战略，让“融资+融智”成为常态：伴随现代农业金融事业部的挂牌，金橙·平安农业俱乐部也正式宣告成立。俱乐部将是行业内的龙头企业和金融机构合作交流、资源共享的平台，借助平安集团的综合金融资源优势，平安银行将整合金融服务链和产品服务链，推动农业产融结合及农业产业一体化，“橙”就平安银行现代农业第一平台。

### 用大数据和互联网技术控制风险

随着涉农电子商务快速崛起，交易活动衍生出的大数据，是未来金融深入产业链和互联网的纽带，也是企业管理客户经营和未来金融服务的核心竞争力。回归金融本质，对中小农业企业、农户、农村合作社进行信用评估是大数据应用的主线。

未来，银行将与电商平台、龙头企业建立战略合作伙伴关系，依托企业大数据交易平台，深度挖掘数据内容，建立信息共享和风险共担的机制，集成互联网跨界、聚合的经营逻辑，即聚合数据、聚合管理、聚合金融服务，聚合客户，破解农业行业规模小、分布广、轻资产、弱周期的难点，满足不同层次客户的金融产品需求，提升批量获客能力。

此外，针对宏观经济增幅放缓，农业稳增长难度加大，农产品价格波动，农业资源环境约束等问题，平安银行将加强与政府、龙头企业沟通，及时关注行业政策变化、市场走势以及土地市场变化，运用互联网技术，深入了解和客户经营状况，加强风险监测和预警，严控市场风险。

面对经济发展的“新常态”，平安银行将坚持“以客户为中心，以人为本”的服务理念，围绕“公司、零售、投行、同业”四轮战略目标，紧跟中国现代农业产业转型和农村经济改革步伐，不断创新商业模式和产品服务，为服务“三农”提供强有力的金融支持。同时，银行将依托平安集团综合金融服务优势，坚持“融资+融智”的创新理念，携手农业产业各方伙伴，有效整合资源，共同打造“平安农业大金融平台”，推动产业升级，促使各方共赢发展。