

## 10月份郑州市级发放个人住房贷款2.45亿元

本报讯 昨日,记者从郑州市房产信息中心了解到,10月份,我市住房公积金继续保持良好的运行态势,各项业务开展顺利,郑州市级共发放个人住房贷款2.45亿元,较上月增加2187万元,资金运行安全,风险控制良好。

数据显示,10月份,郑州市级归集住房公积金9.55亿元,本年累计归集住房公积金92.83亿元,同比增长19.01%。郑州市级共有75881人提取住房公积金5.77亿元,较上月增加4582万元,本年累计提取住房公积金55.35亿元,同比增长8.9%。

个贷业务方面,郑州市级共为748户职工支持住房面积7.9万平方米,发放个人住房贷款2.45亿元,较上月增加2187万元,环比增长9.8%,本年累计发放个人住房贷款26.99亿元。个贷逾期率为0.12‰,风险控制良好。 郑报融媒记者 覃岩峰

## 全省财政扶贫资金动态监控实现全覆盖

本报讯 记者昨日从省财政部门获悉,截至目前,全省98类财政扶贫专项资金共计424.74亿元均纳入了监控范围,基本实现全省扶贫资金管理使用有关的每个单位、每笔资金、每个流程、每个环节逐条逐项追踪式在线监控分析。

据悉,今年以来,省财政厅基于全省政务专有云平台,运用云计算、大数据技术,开发建设全省财政扶贫资金动态监控系统,6月底在全省范围内正式上线运行。扶贫资金动态监控系统主要有以下特点:实现扶贫资金运行全流程动态追踪。针对每一笔资金,均可实时获取上级分配文号、时间以及本级接收时间、下达下级文号、时间和分配去向;实时呈现支付的付款单位、账号、时间、支付用途以及收款人、收款账号等具体信息,实现了扶贫资金从预算安排、到最终支付的全流程逐环节链条式追踪。

构建了扶贫资金多维度多视角监控模式。系统采取分地区、部门及财政内部业务机构三种追踪监控模式,为督促相关地区和部门加快资金项目进度提供参考依据。其中,分地区模式可掌握扶贫资金在辖区内市县分配下达和形成支出的总体进展情况,分部门模式可实时反映资金主管部门预算安排下达总体进度情况,分财政内部业务机构模式可提供归口资金分配后在市县执行情况。

同时,系统实现了扶贫资金安排使用情况实时更新。动态监控系统可实时展示全省财政扶贫资金总规模,分层级展示省市县三级扶贫专项资金和可统筹资金构成情况,自动汇总更新省辖市、直管县及贫困县资金安排使用变化情况,实时呈现资金分配和支付情况,改变了以往逐级报送全省扶贫资金安排使用情况的局面。

郑报融媒记者 侯爱敏

## 河南越来越多农产品丰富“世界餐桌”

近日,秘鲁官方致函国家质检总局,允许三门峡苹果向秘鲁出口,这是继加拿大、美国、智利后,三门峡苹果打开的又一国际市场。

近年来,类似三门峡苹果出口秘鲁的案例在河南还有很多。汤阴鸡肉、信阳砖茶首次出口蒙古国,打开“一带一路”沿线国家市场;潢川鸭肉首次出口新西兰,成功开拓大洋洲市场,郑州速冻食品顺利出口乌干达,率先登陆非洲市场……越来越多的河南农产品正成为海外市场“宠儿”。



### “一县一品”“一县多品”筑出口优势

河南西峡县双龙镇陈坪村位于伏牛山深处,56岁的村民王海贤种植的1万袋香菇成熟后被加工成干菇,随后送往镇上国内最大的双龙香菇交易市场。几经转运,最终出现在数千公里外日本大商场的货架上。

通过一朵朵香菇,西峡县众多“王海贤”们同世界经济紧密联系在一起。3年

时间,西峡香菇年出口货值从2014年的25亿元增长到2016年的43.8亿元,成为国内最大的干香菇出口货源集散中心、信息交流中心和价格形成中心。

西峡香菇产业的成功得益于河南省实施的“一县一品”创建工作。河南粮、棉、油、肉生产总量均为全国前3名,食品工业是河南两个超万亿产业之一。然而,

得天独厚的自然禀赋却长期未能转化成出口竞争优势。

为弥补出口短板,河南省出入境检验检疫局向河南省政府提出了“一县一品”创建工作设想。2015年5月,河南正式出台意见提出,要加快实施出口食品农产品品牌战略,支持有条件的地方创建“一县一品”“一县多品”。

### 农产品出口成全省重要出口增速引擎

短短两年时间,三门峡灵宝、漯河舞阳、驻马店泌阳等地复制西峡模式,香菇陆续出口到德国、俄罗斯、墨西哥和“一带一路”沿线多个国家和地区,特别是三门峡香菇,出口金额从2014年的不足2

亿元增长到2016年的超过14亿元。不仅仅是西峡香菇,还有杞县大蒜、光山茶叶等多个品种得到复制推广。

2016年,河南食品农产品出口首次突破200亿元大关,成为全省重要出口增速引

擎;国家级出口食品农产品质量安全示范区30个,居全国第二位;重点培育出了1个10亿美元、3个2亿美元、5个1亿美元出口品类等9个核心品类,越来越多河南农产品正加速走上“世界餐桌”。据新华社电

## 诺亚财富:财富管理是一场永无止境的长跑

### 挖掘客户需求提供方向

诺亚财富创始人、董事局主席兼CEO汪静波说,在为客户提供长期财富管理服务的过程中,最重要的就是获得客户的信任。要透明、要有自己的价值。当时,汪静波想,诺亚要做的是金融产品精品店,也就是高端金融产品的筛选专家。

在诺亚的客户群中,每一个客户的财富来源都不一样:有些人做股票赚的钱,来得比较容易,用的时候也不是那么上心;有些人可能是卖面,一碗一碗,甚至是一分一分地赚回来的;有一些人是挖煤赚来的钱,来得也不容易……财富来源不一样,投资理念就会受到影响。

很少有一个完全意义上的理财顾问,能够百分之百与客户感同身受。诺亚人有一个理念就是,希望客户能够成为专业人士,而诺亚的工作,就是与客户互动以及对客户进行投资者教育。在汪静波看

巴菲特曾经说过,投资就像是滚雪球,要找到很湿的雪和很长的坡道,才能将雪球越滚越大。财富管理也一样,是一场长期的马拉松,而不是百米赛跑,短期跑得再快也没用。

11月10日,是诺亚财富在纽交所上市7周年的日子。诺亚创业伊始,已经走过12年。值此之际,诺亚财富推出“财富有道”系列文章,在为您展现诺亚和诺亚人所坚持的原则的同时,也希望陪伴您一起对财富有更深理解和认识。倪子 杨长生 贾雅楠

来,每个人都要自己打理财富,诺亚提供方向和路径。诺亚要做的,就是挖掘客户的需求。“诺亚财富可能拥有一个非常完整的地图,但真正操纵方向盘的还是客户自己。”

### 坚守财富管理永无止境

为此,诺亚每年都会花大量时间和精力组织投资者教育活动。仅2017年上半年,领军者系列峰会就覆盖了17万人,诺亚智汇、以诺教育、心灵公益等丰富的客户活动已经不仅仅局限在投资和理财领

域,开始更多关注于服务客户的无形财富增长。同时,海外业务的开展,也将财富管理业务提供给了全世界华人。

11月10日,是诺亚财富在纽交所上市7周年的日子。在高速发展的同时,诺亚财富时刻面临着金融市场波动性增大、金融监管趋严、优质产品稀缺等多方面的挑战。在这个过程中,诺亚逐步形成了对待财富独有的态度。和客户共同成长,已经成为诺亚财富服务客户的重要理念。想要走得远、走得久,就要团结一群价值观

相同、目标相似的人。

诺亚财富联合创始人、歌斐资产创始合伙人、CEO殷哲说,有一款叫作“植物大战僵尸”的游戏,曾经在网络上大行其道。“当时我记得iPad还是第一代。汪静波总很喜欢这个游戏,我们去路演,在飞机上休息一下她就会打,打到最后一关,因为最后一关是永无止境。”

殷哲回忆说,这个游戏里真的是永无止境,要不断地打。正如财富管理一样,永无止境,这也正是它的魅力所在。

