

— 银行快讯 —

光大阳光理财连获大奖

尽管2008年理财市场风光不再,光大银行却能继续保持市场领先份额,多款理财产品连续取得较好收益,并荣获多个理财大奖。

发行于2007年7月的“同升8号”港股挂钩结构化理财产品在港股不断下跌影响下,取得一年期人民币产品到期收益率17.53%、美元产品收益25.04%的好成绩。基金宝类产品“同赢五号”产品1去年9月实现累计收益38.66%;成立于上证指数6000点新高的“同赢五号”产品2逆市上涨,截止到今年5月底实现净值1.0359。打新股类产品“同赢九号”产品1截止到5月底,单位份额净值1.1218,累计收益率12.18%。

近日,“同赢五号”荣获“金贝奖”——年度最佳人民币理财产品奖;“同赢九号”获年度最佳新股申购理财产品奖;“同赢五号”获得“2008第二届中国金理财”的金理财十佳银行理财产品奖;“阳光理财”获得“金理财·最佳银行理财产品铜奖”。

李景辉

交行推进“绿色信贷”工程

交通银行“绿色信贷”工程建设自年初启动以来,目前已完成对所有公司授信客户环保信息的录入和标识分类工作,为构筑信贷支持环保的长效机制,建立常规化、全覆盖的绿色信贷管理体系打下了坚实的基础。近年来,交通银行始终贯彻落实国家经济社会发展战略和监管机构要求,将节能减排要求上升至绿色信贷,制定“绿色信贷”工程建设工作方案和《交通银行“绿色信贷”工程建设实施办法》,结合环保信息和标识分类,积极将“绿色信贷”理念融入工作实践,树立“绿色信贷”在信贷工作领域的核心地位。

田国华

中行推出南航联名卡

日前,中国银行联合中国南方航空推出了一款专门针对商旅人士的航空联名卡——南航明珠中银信用卡。该卡可为持卡人的商旅出行带来双重的服务体验,除具备中行中银系列信用卡和南航明珠会员卡完善的功能与贴心的服务外,还为所有的持卡人提供了可选凭密码消费、分期轻松购、携程旅行网预订服务、境外紧急救援以及赫兹租车优惠等多项升级功能和增值服务。此外,使用该卡在南航及其合作伙伴处刷卡消费可获得消费里程,在南航及天合联盟全球航线网络内旅行时也可以获得丰厚里程奖励。

熊秉义

广发组织系列培训活动

残奥会即将召开,为了给残疾人客户来广发办理业务提供便利条件,近日,广发银行郑州分行由贵宾客户服务部牵头组织举办了一期“郑州分行银行服务手语培训”,聘请河南聋哑学校的手语老师根据分行服务要求和聋哑客户的需要进行针对性地进行授课。培训采用现场指导、互动练习的形式。通过此次培训,为聋哑人客户办理业务的无障碍服务提供了保障。此外,为促进入党积极分子更加深入了解党员应尽义务和责任,该行分行部室和各支行的35名入党积极分子参加了入党积极分子的培训。

常显

中信“理财快车”受瞩目

近期,中信银行“中信理财”将集中发行十余款“理财快车”产品,产品期限最短30天,最长300多天,年收益率最高可达5.97%。该产品主要投资于优质的信贷资产,适合风险承受能力较适中,对产品收益要求稳定的客户。比如资金暂时处于使用空闲期,希望选择风险合适、收益预期稳定产品的客户。有大量资金投资在高风险理财产品客户,可适当配置部分理财快车产品分散投资风险。对偏好低风险的投资,可重点配置,做到资产保值增值。此外,对持有中信银行“白金卡”的贵宾客户将给予特别高收益水平。

潘明权

上半年新增零售业务量 116 亿元 升级服务水平助推转型
差异化打造“第一零售银行”

——访工商银行河南省分行营业部副总经理 夏宗福

创新服务营销模式

从低柜设计到分区服务,从24小时自助银行到贵宾专属通道,处处体现着工行向“第一零售银行”迈进的经营理念。工行在网点建设方面做出的努力和取得的成绩是显而易见的。

“特别是2007年6月,工行河南省分行营业部专为中高端客户服务的全省第一家财富管理中心建成,标志着我行已初步形成了以财富管理中心、贵宾理财中心、一般理财网点、金融便利店为架构的四级营销网络,不同层面、不同需求的客户都将得到优质的金融服务,这也是工行在满足客户需求、经营理念、服务方式等方面又一次实现了重大突破和转

变。”夏宗福说道。“此外,工行还形成了营业网点与电话银行、网上银行、手机银行、自助银行等多种电子银行渠道并举的多渠道服务体系,充分满足客户的多样化需求。”

据介绍,工行河南分行营业部财富管理中心为中高端客户提供“一对一”理财服务,根据客户的具体情况制定合适的家庭资产计划,使客户的资产保值增值。“除了为高端客户提供全方位的家庭财务人生规划、专家级咨询理财和资产管理等高附加服务外,我们还会根据客户的不同爱好,组织各种精彩的会员专属沙龙活动,让客户真正感受到贴心的优质服务。”

拓展零售银行业务

“努力开拓发展零售业务,是商业银行未来发展的重要之重。”作为荣获本报“2007年度金融盛典精英领军人物”,夏宗福说,随着老百姓生活水平的不断提高,居民理财意识日益增强,单纯的存取款业务已不能满足当前需求,个人消费信贷、投资理财等多元化零售业务产品的潜在需求将日趋强烈。

“不管是从零售银行业务自身具有的优势,还是从银行业的发展趋势和经营环境来看,零售银行业务都是商业银行未来发展的重要之重,是战略转型中要着力发展的一个重要

业务领域。”夏宗福说道。

他说,去年表现极佳的资本市场使得基金销售额获得大幅提升,今年市场接连下挫,导致基金销售不尽如人意,但是该行推出的人民币理财产品却深受投资者欢迎。“我行推出的人民币理财产品风险适中,收益较为稳定。今年上半年,工行河南省分行营业部通过销售人民币理财产品实现收入就达2000多万元。”他接着说道,由于老百姓可支配钱财的增加,以及风险意识的提高,该行代理销售保险产品也取得了10多个亿的好成绩。

竞争催生发展动力

伴随着中原崛起,越来越多的金融机构开始进驻中原。同时省会各家商业银行也纷纷发力零售业务。面对同业间日趋激烈的竞争,工行有哪些优势呢?

“竞争是件好事,有竞争才有更大的发展动力,才能更好地完善和提高自身竞争能力。有序正当的竞争,不仅促进了商业银行的创新和发展,同时,也推动了整个金融行业的健康发展。”夏宗福说。

“虽然各家银行都在角力零售业务,但工行自身具备的一些优势是其他银行无法比拟的。目前工行在郑州市有140多个网点,年底有

90多家网点将改造完毕,其余的几十家网点将在未来1~2年内完成升级改造。而且,工行还拥有金融理财师达102人,高居省内同行业首位。更为重要的是,工行将紧贴市场,把握客户需求,从加快产品创新、服务创新入手,提高工行综合服务能力。”

谈及下一步发展零售银行业务的远景规划,夏宗福表示,要想成为名副其实的“第一零售银行”,工行还需要通过不断的改革创新、开拓进取,为广大客户提供更丰富的产品和更优质的服务,使客户和银行在合作中取得“共赢”,实现和谐发展,是工行的最终目标。

中国工商银行是我国最大的商业银行,在零售业务领域起着“主力军”的作用:今年5月被亚洲银行家杂志同时授予“中国最佳零售银行”、“中国最佳大型零售银行”和“中国最佳多渠道银行”三个奖项。

工商银行河南省分行营业部今年上半年新增人民币储蓄存款40多亿元,累计销售基金36亿元,人民币理财产品30多亿元,销售保险10多亿元,新增零售业务总量达到116亿元,各项业务指标均位居郑州市场前茅。工行用实际行动阐释着向“中国第一零售银行”迈进的战略目标。

它是怎样取得如此的骄人成绩呢?记者就此专访了中国工商银行河南省分行营业部副总经理夏宗福。

晚报记者 来从严 倪子
通讯员 许磊 武建选/文
晚报记者 吴琳/图



招商银行发力商务卡

推出精英公务卡、公务卡、采购卡三款产品

2008年6月27日,招商银行在郑州举办了2008年商务卡等产品巡回推广活动,来自河南省内的近百家优秀企事业单位的代表参加了此次推介会。据了解,招商银行在充分了解客户需求的基础上于2006年11月正式推出国内首创专业分类的精英公务卡、公务卡、采购卡三款商务卡产品,为中高端企业客户量身打造出了一套功能全面、服务优质、理念领先的商务服务平台。

招商银行商务卡、公司认同卡等作为面向大中型企业客户的信用卡高端产品,可以为企业商务支付专用信用额,提高企业的信息获取能力,增强企业的议价力,强化企业的管理控制力,争取额外的商旅保障,

减少企业备用金,缩减财务人员工作量,缩短报销周期,为企业提供强大的财务管理支持。另外,商务卡还秉承了招商银行“因您而变”的经营理念,每一张卡均为各家企业量身定做,在自由选择相应卡种的同时,企业还可自行设计卡面。商务卡还蕴含了巨大价值的贴心服务:包括国际五星级400热线服务,产品研发团队、产品经理、客户经理与企业面对面的服务,以及Visa/MasterCard国际组织紧急求助热线、ATM向导、AIG签证、天气使馆咨询等国际服务。

招商银行总行公司银行部总经理助理曲亮在推介会上表示,商务卡、公司认同卡产品必将成为紧密连接企业客户与招商银行的又



一纽带,而此次推介会也必将成为银企合作的全新起点。

晚报记者 刘卫清
通讯员 樊振宁 屈庆昌 文/图

浦发银行布局高新区

这是该行设立的第15家网点

记者昨日从浦发银行郑州分行了解到,浦发银行郑州高新开发区支行已于日前正式开门营业。据悉,这也是浦发银行在郑州设立的第15家网点,由此该行也实现了对郑州市各个区域的战略布局。

据了解,该支行位于高新区瑞达路62号,地理位置优越。目前该行拥有员工19人,营业面积1340平方米。同时也是浦发银行在郑州市区最西边区域的一个网点。由

于目前浦发银行网点主要集中在中部和东部,西部相对不足。高新区支行的开业,弥补了浦发银行网点大多分布在中东部不足。

浦发银行郑州分行相关人士表示,选择在郑州高新区设立支行网点,是在对该区慎重调查后做出的决定。“我们最重要的是看上了在高新区经营企业的良好发展潜力——那里的区域GDP较高,有不少企业原来就是浦发的大客户,设立网点之后可以为企业提供更好的金融服务。”

浦发银行郑州高新开发区支行龚建中行告诉记者,该支行主要立足于为高新开发区自身的企业服务,同时辐射周边的居民生活金融需求服务。“高新开发区这里有不少大型企业,并且这些企业员工收入也十分可观。下一步我们将会采取上门服务的措施,一方面做大做强传统的公司业务,另一方面做好零售业务,吸引这些企业的员工成为我们的新客户,从而实现双赢。”

晚报记者 来从严 通讯员 史晓飞