

## 金融动态

## 工行推出积分兑换限时服务

为进一步提升客户满意度,推动信用卡服务标准化建设,提高服务效率,工商银行近期又正式推出积分兑换里程限时服务。该项限时服务将工行的信用卡积分兑换里程内部处理时限从目前的30个自然日缩短为5个工作日,即从客户通过各服务渠道(柜面、网上银行、电话银行等)提交积分兑换国航里程申请当日起,工行在5个工作日内完成积分审核、调整并发送中国国际航空公司。工商银行将继续根据客户需求,持续优化规范流程,升级改造系统功能,不断拓展限时服务内容,缩短业务处理时限,全面提高信用卡整体服务质量和能力,塑造工行良好的品牌形象,提升公众认知度、客户满意度和社会美誉度。

武建选 张晓辉

## 光大中标北京首创年金业务

近日,中国光大银行凭借高质量的服务、先进的经营管理模式和专业高效的团队,成功中标北京首创集团的年金业务,成为首创集团企业年金基金账户管理人。北京首创集团是北京市国资委的全资控股企业,总资产约600亿元,旗下有首创股份、首创置业等多家上市公司,是北京市国资委管理的规模最大的企业之一。此前,中国光大银行还先后成功中标北京市国资委管理的北京排水集团、北控集团、燃气集团、首发集团等北京市市属企业的企业年金基金托管人业务。

李景辉

## 交通银行成为融资券主承销商

10月8日,由交通银行作为主承销商的北京七星华创电子股份有限公司2008年度短期融资券在中国银行间市场交易商协会成功注册。这是国内首批注册的中小企业短期融资券之一,注册规模5000万元,开创了中小企业在银行间市场发行短券的先河,也是交通银行在服务中小企业融资需求方面的一次有益探索。开展中小企业短期融资券发行试点工作,是银行间市场各参与方按央行构建多层次中小企业融资体系,拓展中小企业直接融资渠道的要求,以实际行动支持中小企业发展的又一举措。

田国华

# 待嫁女性 适宜选消费型保险

## 专家提醒:年轻人买保险不宜过多注重投资收益

“这个月我已经收到了十张结婚请帖,看来10月份真是结婚高潮呀。那么,待嫁女性应该怎样买保险呢?”参加工作两年,下星期也即将和男友步入婚姻殿堂的“80后”方小姐向本报打来电话咨询。专家表示,年轻人买保险选择消费型保险比较好,不宜过多注重投资收益。

晚报记者 倪子文 吴琳/图



## 年轻人风险抵抗力弱

“我和未婚夫都在事业单位工作,将来的发展潜力还是比较大的。婚房是男方提供的,没有房贷或其他负债情况。除了单位统一办理的社会保障福利,我没有购买任何商业保险。”方小姐说,她希望购买那种主要针对个人健康保障的保险,比如重大疾病保险、女性健康保险,以及在发生医保外的医疗费用时可以报销的保险。

平安人寿河南分公司行政部张凯说:“方小姐在事业和家庭方面都处于起步阶段,需要尽快积累资金。在保障上,虽然单位有基本的医疗保障,但如果发生严重的意外和患上重大疾病,尤其是女性的重大疾病,会出现高额的医疗支出,并对后续的收入产生极大影响。她目前的抗风险能力非常弱,为了确保未来能过上高品质生活,方小姐最好还是为自己构筑合

适又实惠的商业保险防线。”

## 消费型产品为投保主打

保险专家表示,像方小姐所希望的保障范围、期限等方面,结合她自身的状态以及保费承受能力,她的需求还存在一些偏差,需要进行一些调整。

目前市场上,针对女性的重疾险大多属于返还型,价格不菲。而对于女性常见的大病尤其以各类妇科癌症最为常见,所以专项防癌险种结合普通重大疾病险种为最佳组合。“这些组合都是定期的消费型险种。”

此外,像方小姐这样的年轻人,很多都是“月光族”,还可以做一个投连产品。“比如选择月缴费400元的投连险附加重大疾病保险。它就像进行一个强制储蓄,做一个长期投资,未来可以获得可观的投资收益,用做子女教育金或养老规划。”张凯说道。

## 金融快讯

## 招商银行荣获两项大奖

近日,在上海陆家嘴金融博览会上,招商银行荣获2008中国私人财富管理“聚宝盆”奖项中“中国最佳零售(财富管理)银行”和“中国最佳私人银行”两项大奖。招商银行财富管理“金葵花”品牌得到公众和媒体的长期认同,是该行品牌体系的一张王牌。该行私人银行以“助您事业常青,是我们的分内事”的品牌形象得到客户和公众的广泛接受,以独具招行特色的“1+N”服务体系和投资顾问“螺旋提升四步工作法”领先于竞争对手,以本土血脉和国际视野的有机结合得到业界的普遍肯定。

樊振宁

## 民生银行举办高尔夫邀请赛

10月11日,由中国民生银行郑州分行主办,河南思念高尔夫俱乐部承办的高尔夫球邀请赛在思念果岭假日酒店举办。大赛主办方中国民生银行郑州分行于今年6月19日开业,入驻河南以来,各项业务态势良好,在社会上树立起了崭新的商业银行形象。目前总资产已达120亿元,创下了河南省银行业新建分行业务增长新纪录。为进一步给贵宾客户提供更高端的品牌服务,该行成立了高尔夫俱乐部,并以积极推广高尔夫这一健康时尚的运动为契机,为高端客户搭建更广阔的互动交流平台。

牛怡人

## 农行营业部支持“三农”建设

为切实推进社会主义新农村建设,农行河南省分行营业部按照国务院为农业银行确定的“面向三农”的市场定位,积极开展“三农”业务,以金穗惠农卡为载体,全力推动农户小额贷款发放工作。该部积极主动地与当地政府联系,汇报农行“三农”业务的开展情况,和政府部门达成共识,取得了政府部门的大力支持。深入田间地头,调查了解农业生产、资金需求等情况,特别是把已具有一定规模的种植、养殖等农户作为调查扶持重点,以发挥典范带头作用。截至9月30日,已发放金穗惠农卡54888张,发放农户小额贷款852户,金额2648.5万元,受到社会各界的认可和欢迎,支持“三农”工作取得初步成效。

王国亮 常中原

在华尔街深陷金融危机之际,纽约当地时间10月8日,招商银行纽约分行正式开业。这是自1991年美国实行《加强外资银行监管法》以来,中资银行获准在美开设的第一家分支机构。

与一年前招行获得美联储批准设立纽约分行时大为不同,如今的曼哈顿迈入200多年历史上最艰难的时期,来自中国的招商银行展示的雄心与诚意,获得了美国政要和金融高管们的认可和赞赏。

“在全球深陷金融危机时,海外中资机构出于安全的考虑,更希望选择中国的银行提供服务,这也是纽约分行的机遇。”10月8日下午,纽约分行行长方辉描述未来的8年规划:首先致力于依托招行国内资源,将纽约分行打造成专业的美元清算和贸易融资银行;在更长远的将来,纽约分行将参与到中美投资的时代潮流中,分享和推动中美间的国际投资项目。



# 招商银行 挑战与机遇并存

## 迎难而上 挑战不良条件

约分行的开业,恰似冬天里的一丝温暖,穿透曼哈顿上空层层阴霾的一缕阳光。”10月8日下午,纽约分行行长方辉向记者介绍。

招商银行纽约分行的开业,获得了美国政界和金融界的高度评价。

10月7日上午,纽约联储主席盖斯纳会见招商银行马蔚华行长时说:“和巴菲特一样,招商银行现在的到来正是一个很好的机会。”纽约市长彭博在会见马蔚华行长和接受媒体采访时,也对招行给予美国金融业的信任和支持特别致以感谢。

“招商银行纽约分行的开业,毫无疑问给这

个冬天带来了希望。”招行马蔚华行长在纽约分行开业仪式上表示,当华尔街正在裁员的时候,招行在招聘员工;当许多金融机构在这里倒闭的时候,招行在这里诞生。据了解,纽约分行目前30余名员工中,有20多名员工是当地招聘的美国员工,全部都是在纽约金融业工作多年的资深从业人员。

“招行纽约分行能够在这个充满挑战的历史条件下迎难而上,为招商银行在这里赢得荣誉,为中国的金融业在这里赢得发展的空间、赢得荣誉,我们充满信心。”招行马蔚华行长在纽约分行开业仪式上表示。

## 服务中资机构 挑战机遇并存

有的企业计划将大笔的资金转到招行,金额超出我们的预计。”10月8日,纽约分行行长方辉介绍。

实际上,由于美国当地的银行等金融机构几乎全部受累于次贷危机引发的金融动荡,一些中资机构总部出于安全等考虑,最近纷纷向海外机构发出指示,要求选择更为安全的中资银行开办业务。

为中资企业拓展美国市场提供强有力的金融支持,这也是招行设立纽约分行的初衷和义

不容辞的责任。“这种情况的出现出乎我们的预料,与此前海外中资机构习惯在外资银行开办业务的状况有很大的不同。从这个意义上讲,纽约分行也面临发展的机遇。”招行纽约分行行长方辉介绍。

“尽管现在我们还有很多的挑战和困难,但是我们对纽约分行的发展充满信心。我们虽然面对寒意,但我们把它看做一个重要的机会。”招行马蔚华行长表示。

## 合规稳健经营 完成八年规划

既定目标。”招行纽约分行行长方辉介绍。

纽约分行目前主要是依托招行在国内的资源和既有优势,开展美元清算、国际贸易结算、国际贸易融资等业务,继而将纽约分行打造成专业化的美元清算和贸易融资银行。

在完成初步的布局之后,招行纽约分行将致力于成为专业化的美元清算和贸易融资银行,利用国内绝大部分商业银行没有纽约分支机构的时

机,将国内其他银行的清算业务和审贷业务争取过来,不仅做客户的银行,还将做银行的银行。

“前4年到5年,我们着眼于专业化;下一步我们将积极参与中美投资业务。”方辉介绍。

仅仅做清算业务,并非招商银行开设纽约分行的远大理想的全部,纽约分行的未来将会参与到前景更为广阔的中美投资业务中来,分享中美投资业务的商业利益。

樊振宁