

本周六 听专家解读经济形势

拨打本报热线 67655029 免费索票

12月20日(本周六)下午,中国社会科学院金融发展中心主任、我国著名经济学家易宪容应招商银行郑州分行邀请莅临郑州,将为郑州市民带来“中国当前宏观经济形势解读暨2009年投资策略报告会”。据悉,该活动不仅是招商银行郑州分行六周年行庆客户答谢会,也是该行第二届“理财教育公益行”的第五场报告会。

“对每个人来说,你所面对的未来是那样的陌生与不确定,摆在你面前可选择的路又是那样的多。这也预示着人生之旅途既是那样丰富多彩又是那样的不确定。”这句易宪容的经典语录一时间让很多人熟悉了他。易宪容,1989年获得上海华东师范大学硕士学位,1997年获得中国社会科学院研究生院经济学博士学位,1997年7月

进入中国人民大学经济学博士后流动站;1998~2000年到香港大学经济金融学院做合作研究;1999年7月易宪容到台湾清华大学做访问研究;从1998年起为国际新制度经济学学会会员。目前在中国社会科学院金融研究中心工作。

此次易宪容郑州之行是由招商银行郑州分行组织的。据招商银行郑州分行相关人员介绍,本次报告会将于12月20日(本周六)下午3点~5点30分,在中州皇冠假日酒店中原厅举行。有意参加易宪容报告会的市民可以拨打本报热线67655029免费索票。数量有限,先到先得,或者到就近的招商银行营业网点咨询相关索票事宜。

晚报记者 倪子

投资 安全稳健
融资 快速便捷
豫商担保 上门理财咨询有大礼
理财 69067798/99

资金安全升值的新选择(六)

面对理财中的风险,多数市民选择了银行存款来规避。

然而,把钱存到银行,虽然保险,却不保值。2008年全国CPI居高不下,以央行六次加息后的一年期银行定期存款利率4.14%为例,扣除利息税后的实际利率为3.933%,存款的实际收益为负。钱存在银行一年看似赚了3.933%的利息,其实每年实际亏损超过4%!也就是说,假如我们存在银行10万元,一年实际亏损3000~4000元。通货膨胀在不声不响地一点一点地吞噬我们的财富。

一直不被关注的民间借贷担保理财无疑为投资者开辟了一个新的投资理财平台。担保理财,安全合法。担保理财的时间灵活,风险低,回报率高。河南豫商担保理财的固定收益率在10.8%~14.4%,远远高于银行存款利率,且收益的保障性也高于银行的理财产品。豫商担保以“专业、规范、诚信、合法”的服务赢得了广大客户的信赖和支持,已经在河南服务投融资客户几千家,投融资担保金额数亿元,而且始终保持对银行和投资人零逾期的安全运作记录。我们将一如既往为您的理财提供更优质的服务,让您的资产不断增值。

冯庆习

中国银联与南非第一国民银行合作

南非开通银联卡商户受理业务

近日,中国银联和南非第一国民银行(First National Bank)正式宣布开通银联卡在南非的商户受理业务。这是中国银联继去年6月开通银联卡埃及受理业务以来在非洲市场取得的又一积极进展。

第一国民银行是南非最大的四家银行之一,在南非拥有700余家分支机构。该行在南非国内拥有35000多家商户,占南非市场近31%的份额。第一国民银行和中国银联于今

年4月开始试运行受理银联卡,部分银联持卡人已成功在南非进行刷卡消费。

银联卡受理业务的开通将不仅使来访的中国游客享受到刷卡支付的便利,还会为南非商户带来更多的生意机会,银联标志就是中国游客最直接的购物消费向导。

近年来,中国和南非的经贸及人员往来十分密切。2008年上半年南非对中国出口23.33亿美元,较去年同期增长9.3%;从中国进口

48.04亿美元,较去年同期增长31.9%。中国目前是南非第二大进口来源国,也是南非最主要的游客来源国之一。

为适应我国经济社会发展和“走出去”战略需要,满足人民群众日益增长的境外商务、旅游、学习等用卡支付需求,中国银联不断加快国际化进程,积极拓展银联卡国际受理网络,境外刷卡走银联通道,可节省约占刷卡总额1%~2%的货币转换费。

晚报记者 来从

兴业银行爱心捐款万余元

近日,河南省红十字会收到兴业银行郑州分行捐款12047元。据悉,此笔款项来源于兴业银行郑州分行与商丘市城市信用社在2008年6月共同推出“柜面通救灾爱心相通,一元钱你我亲情相连”的活动,即从2008年6月1日至9月30日,持兴业银行“自然人生理财卡”在商丘市城市信用社柜面办理存取款业务的业务量或持商丘市城市信用社“联名世纪一卡通”在兴业银行柜面办理存取款业务的业务量,由兴业银行郑州分行代客户向四川地震灾区人民进行捐款。

张建国

银企携手克时艰 锐意进取谋发展

——中国工商银行开展小企业金融服务侧记

近年来,我国中小企业蓬勃发展,其创造的最终产品和服务价值已相当于国内生产总值的60%左右。作为一家大型商业银行,中国工商银行始终把为中小企业提供优质金融服务作为自己应尽的社会责任,更是在近年来将中小企业金融业务作为公司金融业务的战略重点。截至2008年10月末,工商银行中小贷款客户已经占到全行公司客户的87.6%,中小企业融资余额达17841亿元,其中贷款余额14481亿,占全部公司客户贷款的比重为44.27%,比2005年末提高了7.27个百分点,其中中小企业贷款余额占全部公司客户贷款余额的比重比2005年末翻了一番。

晚报记者 来从 通讯员 武建选 张晓辉/文 晚报记者 吴琳/图

实行集约化经营和专业化服务

工行将发展小企业金融业务作为全行的战略重点来推进,对中小企业金融服务实行集约化经营和专业化服务。不仅区别对待,实施梯度推进的策略,而且还探索专业化的经营管理模式。同时建立小企业融资服务品牌——财智融通。

近年来,工行以客户为中心,全方位满足小企业客户的金融服务需求。针对小企业的金融需求,工行推出了以融资类产品为主,并涵盖结算、国际业务、电子银行业务、现金管理业务、投资银行业务、理财业务、企业年金业务和银行卡业务等5大系列、9个产品组合,涉及约100个金融产品。完善了国内发票融资、国内保理两个特别适合于小企业的信贷产品,调整了国内

贸易融资的相关信贷政策;研发了“小企业供应链融资”、“网贷通”、“核心企业供应商融资解决方案”等几十个区域性小企业融资产品。与此同时,工行还完成了支票直通车、速汇款、全球快汇、财智账户卡和本外币资金池等产品的研发工作,形成了以现金管理综合化服务为核心的结算与现金管理产品体系;推出了面向小企业客户的集合人民币结构性存款等理财业务,提供了多款金融衍生产品来帮助客户锁定成本、规避风险。此外,工行还创新和完善投行顾问系列服务,满足小企业客户对金融咨询、经济分析、财务方案设计以及投融资顾问等个性化服务的需求。

创新小企业金融服务模式

早在1998年,中国工商银行就在总行成立了专门的中小企业信贷业务管理机构,积极推动中小企业信贷业务发展。2003年以来,中国工商银行大力创新小企业服务模式,积极拓展小企业金融业务,是特大型国有控股商业银行中唯一被银监会确定的小企业信贷业务联系行,近几年在服务小企业方面工商银行取得了显著的成果,被银监会评选为2006、2007年度全国小企业金融服务先进单位。

2005、2006、2007年中国工商银行小企业融资余额分别增长530亿元、880亿元和862亿元,

增速分别达到82%、75%和42%。至2008年9月末小企业融资余额3325亿元,其中贷款余额2339亿元,占全部公司客户贷款的比重较2005年翻了一番。2008年1~10月全行小企业贷款累放额达到2820亿元,比上年同期增长了9.8%。

在大力发展贷款业务的同时,工行不断完善对小企业的综合金融服务。积极开展银行承兑汇票、信用证、保函等融资业务,并为小企业提供结算、电子银行、现金管理、投资银行、银行卡、代理保险等服务,综合化金融服务水平不断得以提高。



研发特色产品改进服务体系

小企业融资难是一个世界性的课题,如何进一步提高小企业融资满足率,同时有效控制融资风险,是商业银行长期需要面对的问题。工商银行从小企业融资需求及其风险特点出发,创新信贷管理制度,研发特色融资产品,不断改进对小企业的金融服务。

一是量身定做了小企业信贷管理制度。工商银行充分考虑小企业财务制度简单、银企间信息不对称等实际问题,构建全新的信用评价、授信体系,切实提高风险控制能力。二是运用信息化手段提高经营管理水平。工商银行在其信贷管理系统(CM2002)平台上专门开发了小企业信贷业务管理子系统,该系统实现了小企业信贷

业务评级、授信、审批等操作流程电子化,提高了业务管理效率,改善了金融服务质量。三是不断改进小企业信贷业务流程,切实提高对小企业的服务效率和服务质量。针对小企业融资需求短、频、急的特点,工商银行在2006年和2007年先后两次修订小企业信贷业务流程,适当精简审查、审批环节,将信贷业务审批权适当转授给基层分行,提高了对客户需求的响应速度。

工商银行有关负责人表示,他们将继续加大对小企业的信贷支持力度,在未来三年小企业贷款增速不低于15%。同时,进一步提升服务的广度和深度,进一步改革完善为小企业提供金融服务的组织体系。