

# 担保公司积极强化“软实力”

目前,担保公司不仅看重自身的品牌知名度和公司环境等硬条件,像服务水平和人才建设等“软实力”,担保公司也相当重视。“善于识别和运用人才,才能在激烈的竞争中战无不胜。”一些担保公司的负责人表示,为提升担保公司工作人员的整体素质,他们经常组织系列拓展训练等培训活动,目的就是为要加强员工的自身能力,打造综合素质较强的团队。

晚报记者 倪子

—金融动态—

## 海林担保受投资者青睐

海林担保理财,即投资人将资金出借给经海林担保公司严格审核的中小企业,同时借款客户将有效资产抵(质)押到投资人名下,经公证处公证后由海林担保公司提供全程担保服务,从而实现投资人的资产保值增值的投资模式。整个过程中,海林公司不经手投资人资金,所有资金仅在借贷双方账户间划转,程序合法,规范透明。该公司还推出资产抵(质)押保障、借款合同公证保障、无条件三日代偿等三重保障,确保投资人资金零风险。海林担保理财年收益率12%~18%,借款合同生效后,投资人即可每月获得合同约定的高额收益;担保理财3万元起即可办理,投资时间以不超过一年为限,最大程度保障了投资人对资金的灵活掌握,备受投资者青睐。

杨长生



## 恒大担保举办理财大讲堂

11月8日,河南恒大投资担保有限公司参加了“担保行业进社区活动”。当天,很多来自21世纪社区的市民围着恒大担保的工作人员咨询相关问题,恒大担保董事长吴东昂亲自带队参加了此次活动。吴东昂指出,尽管担保行业发展迅猛,得到了越来越多人的认可,但还是有不少人对担保不太了解,甚至有着偏见和误解,需要进一步通过多种方式来宣传担保行业。为更专业地为客户讲解投资担保知识,普及个人和家庭理财知识,恒大担保公司特意在本周六上午举办“理财大讲堂”活动,由河南省担保行业唯一通过国家相关主管部门理财规划师(CHFP)高级认证的讲师徐化冰主讲。徐化冰在担保行业一直担任中高级管理工作,有丰富的理论知识和实践经验。

杨长生

## 人才竞争决定公司实力

日前,河南担保业的“领头羊”——河南邦成投资担保有限公司传来消息:该公司已有2名工作人员获得金融理财师(AFP)资格认证。这不仅仅意味着,今后担保公司也像银行一样,拥有了专业金融理财分析师,更标志着河南担保市场迈向了新台阶。

实际上,看重人才培养的担保公司不只有邦成担保一家,安信担保、豫商担保等多家担保公司在加强人才队伍建设方面,都持有较为相似的共识。“高素质人才战略,加上强大的投融资顾问团队,这样才能更好的确保担保公司的长远生存发展。”在采访中,不少担保公司的负责人表示,一个公司拥有人才数量的多少和人才质量的优劣,将直接影响担保公司的实力,乃至今后的发展前景。

## 帮助员工实现人生价值

“工欲善其事,必先利其器”。始终注重人

才培养的安信担保在培养人才方面,走在了业内前列。“今年6月份,我们又选派了10名业务骨干和后备管理人员参加郑州大学商学院的MBA教育中心进修。”该公司总经理许宪魁表示,做好人才储备的准备,才能更从容地应对竞争越来越激烈的行业现状。

豫商担保总经理张晓宁也表示:“只有练好‘内功’,才能更好地为投融资客户提供优质服务。”据了解,刚搬迁新址的豫商担保近期又招收了一大批新晋人才。目前,这批新员工已通过第一轮上岗培训,接下来,该公司还将组织拓展训练、封闭式教育、户外旅游等多项活动,从道德、礼仪、心态、业务等方面逐一培训。

寓教于乐。这是很多担保公司在人才培养时采取的态度。“通过集体活动和生存拓展训练,员工的个人意志不仅得到了锻炼,更重要的是提高了他们的团队凝聚力,从而帮助员工实现自己的人生价值。”不少业内人士这样说道。

理财  
动态

## 银行信贷理财产品抢手

资本市场的回升使银行信贷类理财产品受到投资者热捧,理财师提醒,此类产品“本金不保底”,投资者切不可跟风投资,购买信贷类理财产品,等于将资金借给企业,所以,投资者要清楚自己购买的是什么贷款。

据了解,近期银行理财市场上的信贷类理财产品,成为了抢手的“香饽饽”,大多要预约,卖断货的场面经常出现。不过理财人士提醒,此类产品银行并不承诺保本保收益,一旦发生

信用风险,投资者仍将面临较大风险,购买时仍需谨慎,而不应盲从。

近期,招行、中信、光大、交行和建行等商业银行是发行该类产品的的主力军。大多的银行,发行总数甚至达到100款,但依然热销不滞留。

据了解,信贷类理财产品之所以抢手,是因为其相对较高的收益率。

目前市场上销售的信贷理财产品,投资期多在半年到两年,半年期信贷类产品的平

均收益率已经达到3.6%,一年期产品收益都在4.0%(含4.0)以上,高出活期存款利率10倍,高出定期存款利率1.5倍。

理财专家介绍,信贷类理财产品是银行为了控制贷款规模和经营风险,打包转让信贷资产而推出的。购买人群中,很多人是不善股市操作或担心股市风险,继而寻求家庭财产投资升值的新渠道。尤其近期股市跌宕起伏,让很多人更倾心于信贷类理财产品。

倪子

# 国行担保 稳健行进书写华章

6年,国行担保实现了年投融资运作资金破亿元的神话;6年,国行担保稳健发展,公司规模不断扩大,全国多地投融资市场打上了“国行”标签,业务网点数量不断刷新。“而今迈步从头越。”河南国行投资担保有限公司总经理李元祥说,“国行人将秉承‘德信兴业 融通共赢’的企业宗旨,一如既往地坚持规范经营、品牌运作、稳健发展,打造中国民间金融服务业领袖品牌。”

晚报记者 倪子 杨长生

## 业务稳健发展迈向新台阶

2005年,国行投融资运作资金突破8000万元;仅一年之隔,2006年,国行投融资运作资金突破1.5亿元。如今,这个数字仍在不断增长中。作为集民间借贷、投资理财、融资担保、银行贷款服务、经济咨询、加盟连锁等业务于一体的专业化准金融服务机构,国行担保能在如此短的时间内,实现各项业务稳步、快速增长,离不开国行担保先进的管理理念和稳健的经营作风。

“担保行业的基本功能就是为投融资双方提供一个合法、高效的共赢平台。”据

李元祥介绍,为了充分满足客户的多样化需求,国行担保开展的业务种类逐步细化。据悉,目前国行担保开展了不动产抵押、动产质押、商户联保、投资担保、票据贴现、银行贷款服务、私募股权等多项业务。其中,国行担保针对具有潜力的中小企业和良好信用的个人提供的融资担保服务,不仅解决了中小企业资金瓶颈问题,扶植和促进了中小企业良性快速发展,也在满足了个人合法融资消费需求的同时实现了投资人合法收益。

## 布局合理打造一流服务平台

2009年初,国行担保独特的“以点带面、层次推进、纵深发展”的企业战略一经确立,引起业内高度关注。就在社会各方议论纷纷之际,李元祥早已沉稳带队按部就班地全面推进“国行担保财富神州盟赢行动”了。

“目前我们已完成厦门、郑州、济南、北京等中国市场经济南、中、北战略布局,中原腹地作为国行担保逐鹿天下的前期主战场。接下来,我们要用一年的时间精耕细作、稳扎稳打地将河南做成国行担保全国盟赢网络的样板市场。”李元祥说道。

将河南作为全国的样板市场?这对河南中小企业和老百姓来说无疑是个好消息。据了解,目前新乡、驻马店、洛阳、许昌、鹤壁、濮阳、周口、安阳、焦作、平顶山、三门峡等地网点已正式运营,获得经济效益的同时社会效益也日益突显,漯河、信阳、商丘、南阳等地的网点也在积极筹建之中……

李元祥说:“今年底,河南省内业务网点将突破50家,随着国行担保服务区域范围不断扩大,我们将继续积极为河南省优化经济结构、促进市场繁荣、推进信用体系建设和社会稳定贡献力量。”



河南国行投资担保有限公司总经理 李元祥

## 相关链接

### 国行担保六年发展大事记回顾

- 2003年 郑州泉州商会投融资中心(公司雏形)成立;
- 2006年 国行投融资运作资金突破1.5亿元;
- 2007年12月 河南国行投资顾问有限公司成为郑州泉州商会理事单位;
- 2008年8月 “国行担保”品牌被中华人民共和国国家工商行政管理总局商标局正式受理;
- 2008年10月 河南国行投资顾问有限公司升级为河南国行投资担保有限公司;
- 2008年11月1日 河南国行投资担保有限公司举行开业庆典仪式;
- 2008年12月 国行担保官方网站(hnghdb.com)正式上线;
- 2009年3月 国行担保扩大规模,正式入驻裕鸿花园B座23层,经营面积1500余平方米;
- 2009年4月 河南国行投资担保有限公司厦门分公司正式成立;
- 2009年5月 国行担保控股的国行融信(北京)投资担保有限公司正式成立;
- 2009年6月 “国行担保财富神州盟赢行动”河南省第一家分理处——新密分理处正式开业;
- 2009年7月 被河南省贸促会评为“支持河南中小企业发展先进投资担保机构”;
- 2009年8月 国行担保增资扩股为6000万元;
- 2009年9月 “国行担保财富神州盟赢行动”第一阶段结束,加盟网点突破30家;
- 2009年10月 国行担保官方网站全新改版,同时启用新域名(cnghdb.com);
- “国行担保财富神州盟赢行动”河南省第一家分部——安阳分部试营业;
- “国行担保财富神州盟赢行动”海南省海口分部成功签约;