

河南如何打造金融强省 金融业不只是“钱袋子” 更要作为新兴产业来培育

我省明确要求，“要把金融业放在全省战略性新兴产业的首要位置，到2020年，全省金融业的增加值占比要超过5%，成为战略性新兴产业的支柱”。

金融作为区域经济发展的直接推动力和重要组成部分，对中原经济区建设具有突出的重要意义。目前，我省金融业要发展还存在哪些障碍？我省金融业“十二五”的目标又是什么？我省能否完成向金融大省、金融强省的转变呢？今后该如何发展？

不能把金融业只看做“钱袋子”，要当做一个产业来对待。河南省人民政府金融办主任、博士生导师孙新雷在参加“2011中原金融发展年会”中亮出了自己的观点。

晚报记者 孙娟 裴蕾/文
晚报首席记者 贾俊生
晚报记者 马健/图



河南省人民政府金融办主任 孙新雷

河南金融业有三大“助力器”：外部环境、政策机遇和农村金融改革

虽然我省金融业的发展有着众多瓶颈和制约，孙新雷仍然认为，随着建设中原经济区战略的实施，2011年金融业发展的机遇还是很多的。

孙新雷说，我省金融业发展具备良好的外部环境。经济全球化和区域经济一体化深入发展，国家“十二五”新规划项目的实施，整个金融市场仍将长期处于一个繁荣时期。具体到我省，中原经济区的建设，“十二五”规划的实施和投资消费的快速增长，以及粮食核心区、南水北调中线工程等重大项目建设，都将存在巨大的资金需求，金融发展空间十分广阔。

另外，我省金融业发展还有政策机遇。孙新雷透露，我省正在研究制定中原经济区的一系列配套政策，其中郑州区域金融中心等方面的倾斜政策有望获得国家的支持。同时，境内外金融机构纷纷在河南战略布局，省内的地市商行也在辖区内的县设立分支机构，甚至积极向省外发展业务。

其次，在全国“支农、惠农”力度不断加大的背景下，我省农村金融改革创新面临难得的机遇，新型农村金融机构的设立、农村金融产品和服务创新、农信社的改革、农业保险、涉农企业的上市等方面都将出现一个全面的突破。

金融业不能只作为“钱袋子”要作为一个产业来培育

今后一个时期，如何完成向金融大省、金融强省转变呢？

据介绍，“十二五”期间，我省初步提出的金融业发展总体目标是：基本建成功能完备、层次丰富、结构合理、竞争有序、服务全面，并与经济社会发展相适应的现代金融体系。全省金融业实现增加值年均增长20%左右，到2015年全省金融业实现增加值将达1300亿元以上，在全省生产总值中占比要超过4%。在金融业的谋划中将坚持四项原则，即坚持市场主导的原则、坚持协调发展的原则、坚持开放合作的原则、坚持积极稳妥的原则。

孙新雷指出，我省必须要改变传统的理念，把金融业真正作为一个产业，而不仅仅是作为政府和企业的“钱袋子”，要以更加有效的资金运作和政策保障为金融发展创造良好的环境。另外，在大力抓好金融融资工作、千方百计筹措资金的同时，要突出发挥金融的先导性作用，优化金融的投向和结构，促进产业的升级和结构调整，促进经济发展方式的转变。

争取引进20家以上银行入驻河南 推动城商行引进战略投资者 把金融业放在战略性新兴产业的首位来培育

未来五年，我省金融业发展的着力点在哪些方面呢？孙新雷指出了三个方向。

第一，加快完善金融体系，建设中原经济区必须要有相应的金融中心和金融体系的支撑。“与中部其他五省相比，我省金融机构的积累还都有一定的差距。”

未来五年我省将分三个层面推进：一是要努力争取引进20家以上银行等省外金融机构入驻河南，在郑州集聚设立分支机构、区域中心、功能中心；二是要推动省内股份制银行完善网点布局，五年内在郑州市以外省辖市和重要县，新设立30家左右分支机构，扩大服务半径；三是要加快新型农村金融机构组建，“十二五”期间覆盖所有县达120家。

第二，深入地方金融改革。一是推动城商行加快引进战略投资者，增强资本实力，支持开展跨市、跨省经营，并向县域延伸机构，对符合条件的积极推动上市；二是继续深化农信社改革，鼓励省内外国有及国有控股企业、民营企业等各类投资主体以及市县采取市场化方式参与，加快推进县级农信社改制农商行的步伐，争取国家的支持，进行农信社管理体制机制的创新；三是争取获批在河南组建地方法人农业保险、财产保险、人寿保险公司，取得我省法人保险机构的突破；四是加快中原证券、中原信托和法人财务公司、期货公司的发展。

第三，全力打造金融环节，要把金融业放在战略性新兴产业的首位来培育。突出抓好宏观指导、政策制定、工作协调和信用环境建设，加紧完善金融工作的组织领导协调机制，建立健全与现代金融业发展相匹配的工作体系。目前，新一轮的机构改革中，省市都成立了金融办，部分县指定了金融工作部门，取得了很大的功效。

我省金融业发展数据

2006~2009年，我省金融业年均增长速度是22.9%，高出同期生产总值增速8.9个百分点，其中2009年金融业的增加值达到500亿元，占生产总值的比重达到2.6%，比2005年提高了0.9个百分点。截至2010年底，我省存贷款总量均居中部六省首位。

2010年全省资本市场的融资1120亿元，接近2009年的两倍，首次跃上了千亿大关。森源电气、四维机电等15家公司，其中境内的上市公司是11家，分别在境内外首发上市。新增的境内上市公司家数首发融资额均超过前5年的总和，被称为资本市场上的“河南现象”。目前，全省已经有82家境内外上市企业，发行股票84只，募集资金总额达到743.6亿元。

2010年全省保险业的发展也非常好，全省保费规模预计超过750亿元，迈入700亿元平台。“十一五”期间全省保费收入平均增长速度达28.7%，比我省GDP的增速高出13.3个百分点，比全国的保费增速高出7.3个百分点。与“十五”末相比，保费收入增长了3.53倍。保险经营主体48家，增加28家。

地方金融机构的改革不断深化。全省17家城市法律银行机构全部完成了改革、重组任务，城市信用社作为历史产物彻底地退出了历史舞台。郑州、洛阳、许昌、新乡、平顶山、信阳、鹤壁等7市的城商行获得了跨区域设立分支机构的许可。全省144家农村信用社县联社统一法人工作全部完成。其中农商行数量居全国第二位，已经批准筹建的新兴农村金融机构组织达到30家，居全国第四位、中部六省首位，其中开业的21家。

目前我省已经初步形成了银行、证券、期货、保险、信托、产权交易等业并举、功能完备、运行稳健的金融机构体系。

VVV
新机遇

VVV
新理念

VVV
新方向

专家声音



刘铮
(国际金融理财师标准委员会中国专家委员会秘书长)

“理财师只给富人服务”观念错误，40~60岁的人更需要理财

随着老龄化时代的到来，更多的人在考虑退休后的金钱如何管理，而理财产品越来越复杂化，别说是一般老百姓，就是专业人士几天不跟进，都可能落伍。

中国理财业发展的速度已经很快了，但是远远跟不上需求增长。我们的基金从没有到几百只基金，银行理财产品从2005年的时候基本是零，现在在上万个金融理财产品在银行出现。理财的概念其实更为广阔，包括个人存款、银行卡代收、送孩子去国外念书、税务情况、国外度假、贵宾理财、基金、私人股权投资、私募基金。虽然，现在老太太都在玩这些金融产品，但这不是一般人玩儿的。

从这个角度来讲，对理财专业人士的需求就会越来越大。从发展趋势来看，理财的内容也有非常大的提升空间和潜力。

现在消费者普遍有一个认识：理财师只给富人服务。这个观念是不对的，真正有理财需求的人是在40岁以后，40~60岁需要理财的人是很多的。

美国理财师行业发展比中国早了三四十年的，有一组来自美国理财师协会的数据：金融危机后，正常思维是老百姓肯定不愿意再找理财师理财了，但是在美国不是这样，理财师的业务量不但没有下降，反而增加了，而且发现只要是找理财师咨询过的，理财师帮他理过财的这些老百姓，在经济危机当中恐慌的程度远远低于没有找过理财师理财的这些老百姓。真正受到损失的人是谁？是穷人和搞投机的人。

在美国，理财师群体服务的对象其实是中产阶级，80%的理财师实际上是在为这群人服务。

从理财师的时间分布上，美国的理财师53%的时间每天是与客户打交道，真正操盘做投资的时间只占20%都不到。跟客户建立关系，了解客户需求，跟踪你的服务，这是理财师占用时间最多的地方。

而中国的理财师95%来自银行，背景也基本一样，大学毕业。在美国不一样，理财师中，会计师占11.9%，银行家占11.7%，甚至还有做保险的、搞销售的、教师、退休军官、律师等。

在中国有一份调查：70%的居民希望有自己的理财顾问，50%的人愿意支付顾问费，理财师队伍远远不够，而且理财师与客户的关系基本上是买卖关系，远没有到服务到位的水准，还有很大的提升空间。