



2012年3月21日 星期二 主编 来从 编辑 雷群芳 校对 亚丽 版式 李仙珠



虽然3·15已经过去,但是老百姓对3·15的关注还在升温。自本报2月份推出金融投诉热线,每天都有读者向本报诉说自己“受骗记”。截至目前,已接到各类金融投诉近百件,其中,银保产品投诉集中爆发。

今后,本报将长期坚持搭建读者与金融机构交流平台,本报长年开通金融投诉热线67655763、67655029。您的投资理财烦心事,欢迎还来这儿说说。

记者 倪子

拨打金融热线67655763、67655029 来晚报说说理财烦心事

保险投诉成“重灾区”

“投保的时候说得天花乱坠,可是要理赔了却又说当初这个没有如实告知,那个不符合理赔要求,保险公司真是太精了。”

“收钱的时候挺快的,退保的时候,却告诉我们要大打折扣,事先我们也不知道啊。”

“我明明是去银行存定期,咋稀里糊涂变成保险产品了?”

投保容易理赔难。在近一个多月接到的金融投诉热线中,不少读者都表示自己在保险公司那儿吃了一记“闷头棍”,很多事情投保前根本不知道,等到要退保或者理赔

的时候,才发现一大堆。

保险公司及其销售人员到底有哪些事情没有跟我们消费者说清楚?到底哪些事情是故意避开说的?到底哪些事情是反着说的?到底哪些事情是不能说的“秘密”?为了让读者“清清楚楚、明明白白”买保险、做理财,本报精心策划的2012年度3·15专题活动“这些年,我们一起经历过的理财陷阱”,详细解析了当前最常遇到的保险陷阱和理财误区,为广市民普及了金融产品消费知识,引起社会各界热议。

“投诉热线”继续开通

“现在,金融消费已经融入了日常生活,金融消费者的自我保护意识大大增强,金融投诉数量年年增加,投诉范围不断扩大。然而,由于金融领域的特殊性,金融消费者权益保护形成、发展的迟缓,直到今天,金融消费者的投诉还不是很通畅,金融消费者的权益还没有得到充分保护。晚报能主动为读者搭建金融投诉平台,我觉得非常好。”本报开通金融投诉热线以来,不仅得到了读者的积极参与,更获得了省银监局、保监局等监管部门负责人的肯定。

随着投资理财深入你我身边,消费者难免遭遇到那些

令人添堵的事。因为维权成本较高,普通的金融消费者无论是采用投诉还是法律的途径维护权益,消耗的时间和精力都难以承受。

本报搭建的全方位金融维权平台,秉承“只要投诉,我就受理”理念。截至昨日发稿时,本报金融投诉热线共接到近百起消费者投诉,现已成功处理20余起,仍有多起投诉正在积极解决中。今后,本报金融投诉维权热线67655763、67655029将长年开通,您的理财烦心事,不妨来这儿说说。

中小企业贷款客户数和贷款余额年均增长均超过100% 招商银行 中小企业发展的加速器

创新,始终是招商银行得以在国内同业中持续领跑的原动力。近年来,招商银行高度关注中小企业,特别是创新型成长企业的快速成长。

针对中小企业自身特有的发展规律与金融需求特征,招商银行在同业中率先对体制、产品、服务等进行系列创新。从企业起步之初到起飞之时点滴扶持、鼎力相助,招商银行为这些雏鹰企业插上了搏击长空的强健双翅。

记者 倪子 通讯员 屈庆昌/文 记者 赵楠/图

着力服务创新型中小企业

创新型企业的成长,离不开金融的支持。如果失去了金融业的强有力支撑,以技术开发为生命的创新型成长企业将难以实现快速成长。

作为我国银行金融业的一分子,招商银行始终将支持中小企业,特别是创新型中小企业的发展作为战略重点。2005年招行正式启动经营战略调整规划,将中小企业业务发展作为招行经营战略调整和未来业务发展的重点。在自2009年开始的“二次转型”中,招行提出三个转变:由大客户为主向中小企业客户转

变;由传统产业向新兴产业转变;由简单的存贷款业务向多元化综合金融服务转变,旗帜鲜明地把服务创新型成长企业作为招行“二次转型”一个全新的着力点。

与一般大企业相比,创新型中小企业具有自身特有的发展规律与金融需求特征,银行只有突破传统思维,对服务产品、渠道和方式进行创新,才能与之相适应。因此,招行秉承“因您而变”的理念,围绕中小企业发展战略,进行了一系列创新。

丰富产品解决企业融资问题

2008年,招行在国内率先成立准法人、准子银行模式的小企业信贷中心,通过改革中小企业的信贷管理体制、运营机制,开发适合中小企业需求的产品,努力解决中小企业融资难问题作努力;同年招行与科技部签署了《支持自主创新科技金融合作协议》,依托持续的体制创新和产品创新,积极促进科技创新型中小企业的发展。

一直以来,招行致力于通过一系列创新融资产品解决企业发展过程中的融资问题。早在2006年,招商银行就推出全国首个中小企业综合金融服务品牌——“点金成长计划”;

2010年,在研发一批中小企业特色融资产品的基础上,再次精心策划设计了具有招行特色的中小企业融资新品牌——“助力贷”。同时,通过电子技术手段在国内首家推出超级网银、集团现金池、电子供应链等手段帮助企业管控资金、节省运营成本。

近几年,招行中小企业一般贷款客户数和贷款余额年均增长均超过100%,贷款余额累计增幅高于全行对公全部一般贷款增幅近40个百分点;中小企业一般贷款余额占全行对公贷款的比重已超过50%。



“千鹰展翼”成企业发展加速器

2010年6月,招行举办“资本之路,你我共创”——IPO新星企业创新合作研讨会,正式拉开“创新型成长企业培育计划——千鹰展翼计划”的序幕。

“千鹰展翼”计划着力培育和扶植蓬勃发展的创新型成长企业。通过推出“创新型成长企业综合金融服务方案”,从创新信贷政策、创新融资产品、搭建私募股权合作平台、创新供应链金融服务、创新跨境交易安排、创新现金管理产品、创新金融市场产品、创新薪酬福利方案、创新电子商务合作和全程持续财务顾问服务九个方面,助力创新型成长企业快速发展。

目前,招行已与国内外200余家

PE机构,10多家券商开展了合作,“千鹰展翼”计划项目下优质的创新型成长企业客户数已超过2000家,有1/4的企业获得了股权融资;储备了千余个优质的PE融资项目,与PE机构合作持续深化。

正是因为准确把握了企业需要,万千雏鹰在展翼之初,就已显现峥嵘。去年,与招行开展合作的近50家IPO企业中,90%以上在中小板和创业板上市,行业多为战略新兴产业。这些企业在上市融资的关键阶段,及时获得招行的资金支持,正是招行从企业起步之始的点滴扶持到起飞之前的鼎力支持,帮助这些雏鹰企业实现了振翅长空的雄鹰梦想。