“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”这也许是对邦成一路走来的最好诠释，从摸着石头过河的探索者到如今业界的领航者，邦成在7年的成长历程中，没有一刻停止探索和创新。到今年6月17日，邦成已为中小企业和个人提供投融资担保13.3527亿元，为7510位客户提供投融资担保，连续2142天实现服务零投诉和投融资担保零预期安全运行。这些数字记录了邦成7年发展的光辉历程。

由当初的默默无闻到现在成为河南省担保行业的标杆和品牌，邦成“跨越式发展”的奥妙在哪里？就让这位与邦成同舟共济的舵手——宁志平，为我们揭开邦成“跨越式发展”的神秘面纱。

立足中原做第一

——访河南邦成投资担保有限公司常务副总经理宁志平

本报记者 王 震

信誉赢得市场

采访是从一个故事开始的。宁志平告诉记者，在邦成有一段美谈，是每个邦成人如数家珍的故事，那就是“飞机上签合同”。

2006年10月一天的上午，一位VIP融资客户，为应对当时纸价上涨，需要一笔应急资金进货，但由于丈夫在深圳出差无法办理融资的有关手续（根据法律规定，融资客户必须夫妻双方共同签合同），面对客户对资金的迫切需求，公司领导当即决定派专人乘飞机飞往深圳签订合同。最后，客户在当天下午如愿以偿地解决了资金问题。“信誉是企业的生命，一句简单的承诺对于企业来讲，就是责任。”宁志平言语中透露出邦成在中原市场站稳脚跟的奥妙之一，那就是信誉。

人无信不立，国无信则衰。对于一个企业来说信誉就是生命线，尤其担保行业，更是不言而喻。“邦成正是基于七年如一日的诚信经营，不但满足了客户的需求，也为自己赢得了市场。”宁志平告诉记者，如今邦成每年都向银行和社会投资客户提供投融资担保服务数亿元，共为银行和客户提供资金保障2142天，客户回头率连年达到90%以上，在客户和金融界赢得了良好的口碑。

“同时，信誉也是管出来的，良好信誉的背后是一整套完善的信用管理体系，而信用管理体系的建立是一个长期积累的过程，不是一蹴而就的。”宁志平坦言，信用的积累要有耐心，急不得，一个企业想要取得长远的发展空间，占据更多的市场份额，良好的信誉就是根本的保障。

开拓创新是“跳板”

“创新是民族的灵魂，是国家兴旺发达的不竭动力……”对于企业来讲，又何尝不是呢？7年时间，邦成在一路探索中不断前行，并最终建立了在全国投资担保行业颇有影响的金融创新模式——“邦成模式”，即商业化投资担保公司通过规范化民间融资担保平台，规模化解决中小企业融资难的新模式。

宁志平告诉记者，“邦成模式”在全国金融界实现了“民间借贷担保融资”、“民间借贷担保投资”、“中小企业主综合授信融资担保”三个首创，并在实践中不断检验完善。随着时间的推移，“邦成模式”逐步成熟，并得到了社会的认可和支持，客户稳步增长，各级政府部门给予肯定，全国各地的担保公司也纷纷学习、模仿。同时，邦成担保的发展道路，也得到了河南省中小企业管理局的支持和鼓励，成为中原担保行业的先进典型。

邦成在银企合作方面也做出了大胆尝试，在坚持市场化的合作基础和双赢的合作模式前提下，开拓出了担保与银行之间的良性互动，有效实现了金融创新的新局面。2003年11月，光大银行郑州分行与河南邦成达成了战略合作伙伴关系，联合开办了金融超市，在全国金融领域开创了担保公司与银行合办金融超市的先例。迄今，邦成担保已与光大银行、中信银行、工商银行、交通银行等多家银行开展合作，为中小企业提供投融资担保及配套服务，有效缓解了中小企业融资难问题。

责任铸就第一品牌

“公司自2001年成立以来，就提出将自身发展与服务河南经济建设相结合，通过市场化道路解决中小企业融资难的发展思路。”宁志平表示，邦成将努力成为银行融资业务的有效补充和延伸，在“帮助他人，成就自己”核心价值观的引导下，向着“百年信用企业”的发展目标，为助推中原经济发展做出应有的贡献。

责任铸就了邦成的第一品牌，这对邦成来说可谓实至名归。邦成在解决中小企业融资和推动担保行业蓬勃发展方面，做出了积极的探索和贡献。在河南省中小企业局及河南省企业信用担保协会的指导下，邦成担保已倡议成立了“河南省担保机构民间投资担保诚信联盟”。该联盟不仅推出了行业指导利率，同时还倡导合法合规、诚信经营、交流信息，引领整个行业更好发展。

如今的邦成虽已成为行业的领航者，但肩负社会责任的邦成要走的路还很远。“邦成将在社会各界的支持和信赖下，开拓创新、锐意进取，推动担保行业蓬勃发展和河南经济腾飞是我们始终不渝的信念和动力。”谈及未来，宁志平充满期待。

“理财宝典”深受金融机构好评

本报记者 王 震

“《郑州理财实用手册——理财宝典》的推出，针对市场需求，方便市民理财和企业宣传，是郑州第一本理财实用手册，具有开拓性。”继“理财宝典”推出一周后，记者近日回访了省会各大金融机构的负责人，他们对“理财宝典”的推出纷纷给予赞许。

加深人们的理财观念

“理财宝典”覆盖省会多家商业银行、保险、信托、担保公司，将它们的理财产品“一网打尽”，集中汇总，展现各理财产品的特色。

中原信托有限公司总经理崔泽军说：“此次宝典的推出，更加深了人们对理财观念的认识。中原信托今后将继续秉持科学理财的理念，不断提高专业资产管理能力，帮助各类机构和个人高端客户达成理想的理财目标。”工商银行河南分行客户服务中心经理曾维峰认为，这是一部科学理财观念的宝典，“理财宝典”的推出很及时。

招商银行郑州分行行长潘新民表示，如今，人们放弃了“只储蓄”的理财模式，奔向基金、股票、保险、黄金、外汇等多样化的理财工具。人有两条腿，钱有四条腿，“如何让钱生钱”成了百姓津津乐道的话题。招商银行一贯以帮助广大投资者增强自我保护意识，提高鉴别能力，为投资者资金运用保驾护航为己任。广东发展银行郑州分行副行长赵挺赞言：“精心的理财服务和精确的理财建议，为广大客户规划创造出美好人生！”

为市民理财提供便捷

“‘理财宝典’的推出不仅节约了市民选购理财产品的时间，也为郑州市民全面、系统地了解银行和保险产品提供了便捷。”交通银行郑州分行理财师张璠说，集中宣传可以展现银行理财产品的特色，方便市民有效快捷地选购适合自己的理财产品。“各家保险产品聚集可以相互比较对我们来说是一种产品创新的依据。”华夏人寿河南分公司品牌宣传部经理王勇告诉记者，“理财宝典”为保险行业提供了相互交流的平台，对险种的不断完善起到了促进作用。

“理财宝典”亮点之一就是方便快捷，市民可以随身携带、随时翻阅，而且今后可成为生活中的一本理财手册，随时随地可找到自己想要的理财产品。郑州市商业银行副行长白效锋说：“市民需要什么，我们就开发什么；怎样能提高市民生活质量，我们就怎样做。以后，郑州商行‘市民银行’的定位会更加清晰，更加贴近市民需求，我们的员工会走进社区，走近市民，向抄表工一样深入千家万户，关注民生，了解民意，解决民需。”他表示，未来，为实现客户财产的保值、增值，将推出票据型、市政型理财产品，这些产品具有安全性强、收益高的特点，待时机成熟后向公众推出。

科学理财的“工具书”

“随着人们理财意识的不断觉醒，越来越多的投资者深信，只有借助理财工具的杠杆效应才能达到资产的快速增长，那么，快速准确全面地把握理财产品的种类和科学理财知识就显得至关重要。”百瑞信托有限责任公司总裁马磊表示，“理财宝典”正是基于这样的理念。中信银行郑州花园路营业部理财师王晓接受采访时表示，“理财宝典”不仅将琳琅满目的理财品种浓缩成小册子，为广大市民查阅理财信息带来了极大的便利，同时还可以作为一本家庭理财的“小工具书”。

与此同时，“理财宝典”还深入浅出地告诉市民一些基本的投资理财知识，为市民解析目前的理财热点和具体操作，帮您树立科学理财观，让“理财宝典”成为您身边的理财专家。新华人寿河南分公司办公室主任徐燕表示，“理财宝典”对市民快速了解险种产品的特点和动态提供了很好的服务平台和契机。

我省银行家认为

通胀预期持续减弱 货币政策明显趋紧

本报讯（记者 李丽萍）本周中国人民银行郑州中心支行发布的今年2季度河南省银行家问卷调查显示：银行家对当前经济偏热的担忧继续缓解，对下季度经济偏热和物价上涨的预期均持续减弱；银行家认为当前货币政策明显趋紧，利率满意程度不断提高；银行贷款需求、审批条件和投放量景气指数均有所提高；银行资金头寸再次趋紧，资金头寸预期不太乐观。

2008年以来，受美国次贷危机、年初的雪灾、汶川大地震等国内外不利因素的影响，我国经济增速有所下滑，银行家对当前经济运行偏热的担忧继续缓解。调查显示，认为目前全国经济形势偏热或过热的银行家由2007年3季度的84.56%下降至本季度的65.44%，累计下降19.12个百分点。

随着粮食、蔬菜等食品供应的进一步增加，未来物价继续上涨的动力减弱。

银行贷款需求景气指数扭转了前3个季度持续下滑的态势，本季度提高4.42个百分点，达到35.3%。分行业看，农业贷款需求景气指数连续两个季度上升，本季度提高10个百分点，达到26.5%；房地产业贷款需求景气指数连续3个季度下滑，本季度下降1.87个百分点，降至14.96%。

银行对企业、个人贷款的审批条件景气指数较上季度提高2.58个百分点，达到-9.56%；其中，认为本行贷款审批条件有所收紧或明显收紧的银行家占比较上季度下降3.68个百分点，降至22.79%。

银行贷款投放量景气指数在上季度提高2.2个百分点的基础上，本季度继续提高4.05个百分点，升至29.42%；其中，认为本行贷款投放量明显增加或有所增加的银行家占比在上季度提高7.35个百分点的基础上，本季度继续提高3.68个百分点，升至61.03%。

2008年以来，人民银行已累计4次上调人民币存款准备金率，再加上银行资金来源也有所减少，银行的资金头寸再次趋紧。本季度银行资金头寸景气指数反弹乏力，较上季度回落3.3个百分点，降至1.47%，为2004年1季度调查以来的次低水平；其中，认为本季度资金头寸比上季度宽松或较松的银行家占比为19.86%，较上季度下降8.81个百分点，资金头寸预期指数较上季度下降0.73个百分点至-1.47%。

专家建议：分批建仓逐步买入基金

第二季度，市场期待的反弹昙花一现。那么，接下来的第三季度，股市将如何演绎？基金是该赎回还是择机入场？基金业分析人士认为，基金投资者可以采取分步投资法，或采取定投的方式分散风险。

建信稳定增利债券型基金募集规模近60亿

在新基金发行持续低迷数月的背景下，债券基金的募集成绩给近日的基金市场带来了惊喜。记者新近获悉，建信基金管理公司旗下的建信稳定增利债券型基金以近60亿的认购规模结束发行。

建信稳定增利债券型基金是建信基金管理公司旗下的首只债券基金，该基金于6月20日按期结束募集，此举不仅打破了近期新基金发行屡屡延期的困局，而且该基金还取得了理想的募集成绩，以近60亿元的认购量结束了此次发行。

60亿，这对于近期低迷的基金发行市场而言，无疑是一个非常出彩的数字。据记者了解，建信稳定增利的发行期从5月19日起，到6月20日止。由于同期股市持续下挫并不确定性因素较多，基民的投资热情继前期进一步降温，整个基金市场的销售形势较为严峻。此时建信稳定增利的发行成绩，大大出乎市场在发行之前的预期。

战胜通货膨胀 股票型基金应成为核心资产

如果问起什么是个人理财的最大敌人，很少人会想起那个忽高忽低，若隐若现的通货膨胀指数。而在友邦华泰价值增长基金经理汪晖看来，战胜通货膨胀其实是个人理财能否获得成功的关键。

尽管股市跌宕起伏，但比较债券、现金等多种投资工具，股票以及股票基金是战胜通货膨胀的有效手段。汪晖表示，对于投资者而言，无论股票市场发生如何变化，股票型基金都应保持在一定的配置比例。在个人的理财道路上，通货膨胀是最大的敌人。很多投资者意识到，因为通货膨胀的存在，自己的购买力也是在持续缩水。在20世纪80年代，拥有1万元简直就是家庭拥有巨额财富的代名词，普通人可望而不可及。可是到了今天，1万元可能只是一两个月的薪水而已。如果以年通胀率5%计算，今天的100万元10年后实际价值将变成59.87万元，而在30年之后，100万元的价值变成了21.46万元，近80万元白白蒸发。汪晖表示，这是因为股票所对应的企业是社会生产率提高与财富创造的载体，其总体盈利增长快于GDP增长与通货膨胀水平，是多余货币发行的首要受益者。

基金定投避险功能获认同

据业内人士透露，到今年6月初，基金定投客户数已达500万户。在振荡市道中，基金定投的避险效应突出，其“逢高减筹、逢低加码”的特性，赢得投资者青睐，众基金公司也纷纷拓宽渠道推广定投业务。数据显示，仅5月一个月，就有20多家基金公司的82只开放式基金在银行或券商机构开通基金定期定额投资业务并开展优惠活动。进入6月，十多家基金公司陆续开展银行代销渠道的基金定投费率优惠。例如国泰基金向持有招商银行借记卡的客户开通网上交易定期定额申购业务，在费率上享受8折优惠。比如华商领先企业基金参加建行、光大等银行的8折定投优惠活动。同时，广发基金也宣布旗下5只基金6月25日起加入中国银行网银前端申购费率8折优惠和定期定额前端申购费率优惠活动。

华商基金市场部总监刘德雷认为，与一次性投入相比，定投可降低系统性风险对收益的影响，省却投资者择时的烦恼。

林 峥 王梅丽

金融漫谈

投资理财需要战略思维

本报记者 马晓鹏

很久以前，有一位皇帝命令大臣们都必须穿丝制衣服，但国内只准种粮食而不准种桑树。这个国家丝价就猛涨。其它小国就纷纷不种粮食种桑树，卖丝赚银子，不亦乐乎。过了几年，这个皇帝又命令大臣们只准穿布衣，而不准卖粮食给其它小国。这样，这些小国的人就纷纷饿死。而这位皇帝就轻易获取了这些小国。

而2005年小布什推出了《生物能源计划》。到2008年美国这个全球最大的玉米出口国将不会再有一颗玉米流到中国。

前几天，石油价格超过了130美元一桶，很多人感觉很吃惊，甚至感觉不可思议，以为是市场的疯狂，实际上这样的结局应该说是躲藏在深处和远处的人非常乐意见到的，甚至可以说是早就设计好的。

美元全球化本来就是美联储、美国财政部与华尔街制定的游戏规则。现在的美国盛产这样的大师和资本战略家。

马克思有句名言：金银天然非货币，货币天然是金银。

马克思擅长从哲学角度思考问题，言语颇多机锋，令人回味。因为金银的特性，很早以前人们就将贵金属当作货币使用，后来商业发展，发明了纸币，有了信用成分，人们便以金银为纸币的“锚”——纸币发行以国库内所藏黄金多寡为标准，即“含金量”一词的由来。

但是金子实在稀有，而地球人对钞票又多多益善，两者矛盾无法调和，于是1944年，44国在布雷顿森林开会决定：美元与黄金挂钩；其他会员国货币与美元挂钩。金融界早就验证：货币须“单锚”，“多锚”调控难度太大，往往失败。布雷顿双挂钩体系是个串联的单锚货币系统，最大收益者是美国，那时山姆大叔因“经营”世界大战有方，控制着全球70%的黄金，各国唯其马首是瞻。

实施该体系后，美国经济学家发现问题越来越严重，各国无休止地印钞票，到美国换成黄金，再运回家去，一来二去山姆大叔财箱见底，于是1971年，尼克松总统断然决定：关闭美元与黄金的兑换窗口，美元脱锚起航（但实际上美元只是将“锚”隐藏了，并未脱离）。

自那时起，美元与黄金乃至其他大宗商品形成“跷跷板”效应——美元汇价上升，商品就下跌。投资客若预期美元贬值必加量购买黄金，甚或购入澳元、纽元——澳洲两国藏金颇多，而印钞票不及其他国家频繁，这类国家的货币被称为“价值货币”，加元、瑞士法郎亦为投资人所常用“反美元”品种。

但世事难料，此次美元回升伴随黄金、铜、石油等商品上扬（澳元等却回落），以传统智慧入场搏杀者尽数铩羽。美元与黄金分离数十年后居然破镜重圆，吓得期货、外汇投资人个个面如菜色。近期遇到诸如此类天方夜谭式的投资奇闻委实多了点，大量资金滞留在金融市场东冲西突，炒完一处再战其他，使资本、货币市场波云诡谲，风险陡增，似有山雨欲来之势！

德国前辈科斯托兰尼写过不少小册子，以他8岁入行，93岁仙游（该年还出了一本投资秘籍）的超长经历，遇到的匪夷所思事件不胜枚举。

举个例子，看看这个前辈的风范，顺便也不妨测试一下自己的投资水准：二战结束，各国开始重建，华尔街亦对欧陆曾被德国占领的国家所发行的债券重拾信心，其中丹麦持有大量美元储备，其国债收益率为6%，当时价格竟然跌至面值的六成，6个月后债券将到期偿付本金。也就是说以当时价格入货，利息收益为10%，而到期时更有67%的折价升水，6个月后理论收益合计为77%！您买不买？

科斯托兰尼买了，他在60元时买进面值百元的债券，那次他获利了，可其他的大部分人没有得益，甚至大亏。源于丹麦政府拒绝支付债券的本金，但仍给既定利息，结果债券自60元升至90元后，政府公告一出，大跌到54元。到期日丹麦政府按期履行承诺付息6元，60元买的玩家，6个月后收益为0，并非77%。在投资界意料之外的因素常常是决定成败的关键，统计数据、技术原理、逻辑严密度等属于“没有万万不能，有了未必能”。

在交易上，停留在技巧层面的东西都是简单的、难以持久的，理念类的思想类的是交易持久胜出的根本，就如投资的根本是：商业思想和商业判断。我所认识的成功的商界前辈都具艺术气质——思维并非无懈可击，但关键处皆有神来之笔，叫他说为什么，他也说不出，只知要那样做，可见优秀的商人是不可再生资源，发达技巧无法复制。投资也如经商是一种艺术，赚不到钱的投资人大都“市侩味”重、“艺术气”弱，投资家都是艺术家。

金融快递

广发银行

学手语为奥运特别客户提供服务

本报讯（记者 张慧 通讯员 常罡）在残奥会即将召开之际，为了给残疾人客户来广东发展银行郑州分行办理业务提供便利条件，使这些“特别客户”走进广发就像走入家门，6月17日晚，该行由贵宾客户服务部牵头，组织举办了一期“郑州分行银行服务手语培训”，聘请了河南聋哑学校的手语老师，根据分行服务的要求和聋哑客户的需要，有针对性地进行授课。该分行纪委书记索亚红当晚也到场进行观摩、指导。培训采用现场指导、互动练习的形式使一线人员在轻松愉快的氛围中了解和掌握了银行日常服务手语，通过此次培训，为聋哑人客户来广发行办理业务的无障碍服务提供了保障。

光大银行携手新东方推出“一站式”留学+金融直通车服务

本报记者 张慧 通讯员 李曼辉

想送孩子出国念书怎么办？孩子想上海外名校怎么办？留学签证签不过怎么办？资金不能及时到位怎么办？遇上出国换汇、境外汇款这样的繁杂手续又怎么办？

中国光大银行旗下“出国通”品牌携手新东方教育科技集团旗下“留学直通车”品牌，特别推出的“一站式”服务，将为您分忧解愁。双方将指定留学咨询专家和留学金融服务专家提供全程指导和咨询服务，真正实现“出国留学、一站直达”。

中国光大银行自2005年推出出国金融服务以来，作为英国使馆文化教育处在中国的金融合作伙伴，爱尔兰使馆签证处第一家国内金融合作机构及澳大利亚使馆和新加坡等国使馆签证处认可的国内金融机构，通过不断地产品创新与服务水平的提升，“出国通”品牌已经具备一定品牌影响力并建立了独特的业务推广渠道。目前可以为客户量身定做特色鲜明的出国金融产品套餐，提供开具存款证明、办理留学贷款并出具贷款证明、个人购汇、预约开立境外银行账户、境外电汇、环球汇票、代售旅行支票等一系列专业、安全、快捷的出国金融服务。

新东方教育科技（集团）有限公司作为中国私立教育培训行业的巨无霸，出国留学业务是其传统强项。在此基础上，新东方强力推出了“留学直通车”品牌，其业务内容涵盖了包括语言水平测试、留学方案综合评估、个性化学习方案设计、留学英语培训、海外名校申请、留学签证办理、海外安置等在内的所有方面，集中新东方优势力量，为学员和家长提供了留学一揽子解决方案。

此次光大银行与新东方留学直通车合作推出的“一站式”留学+金融直通车服务，将整合双方在语言培训、留学咨询和留学金融服务方面的优势，共同开展各类留学服务体验活动，构建“一站式”留学+金融服务体系，提升客户服务体验，全面满足客户一站拥有所有留学服务的需求。