

金融快讯

交通银行携手锦江之星 推出联名信用卡

本报讯 近日,“交通银行锦江之星信用卡”首发仪式在上海隆重举行,仪式上,一款为广大商旅人士、自助游家庭和旅行爱好者量身定制的信用卡正式面世。

交通银行携手锦江之星共同推出的这张联名信用卡,是交行发行的首张专注于大型连锁酒店的联名信用卡产品。由于该卡在后台数据处理和运作流程上实现了定制开发和系统的无缝对接,是一张能令持卡人实实在在的享受到交通银行与锦江之星提供的优惠和便利的真正意义的“联名卡”。(田国华)

国开行与民生银行 签定战略合作协议

本报讯(记者 李丽萍)9月10日,国家开发银行河南省分行与中国民生银行郑州分行签定《战略合作协议》,拟共同推动中原崛起。

国开行河南分行正从政策性银行向商业银行转型,在中长期贷款、支持国家重点项目建设、支持地方重点企业方面有着丰富的经验。而民生银行郑州分行作为股份制商业银行,在客户覆盖面、产品创新能力、客户服务等方面具有一定的优势,双方合作的空间很大。这次合作将在银团贷款、资产管理、结算代理、信贷资产证券化、中小企业服务、风险管理、住房金融等领域进行。

刚刚成立于今年6月的民生银行郑州分行开业不到3个月,贷款已超百亿,其秉承“低风险、快增长、高效益”的发展理念,已成为中原银行业的一只生力军。据该行行长马迁介绍,他们将凭借制度创新、产品创新的全新模式,以专业化的服务和创新精神,更好地服务于我省地方经济建设,与开发银行省分行等地方金融机构加强合作,共同创造和谐的金融环境。

光大银行 推出国内首张赛车概念信用卡

本报讯(记者 张慧 通讯员 李景辉)近日,国内首张赛车概念主题信用卡——方程式赛车信用卡由中国光大银行隆重推出。此卡由中国光大银行和上海国际赛车场广告经营有限公司合作发行,用于针对赛车运动支持者推出各类赛车相关体验和特惠服务。

据悉,本次中国光大银行发行的“方程式赛车信用卡”分为“普卡”和“金卡”两种。卡面主画面为一辆方程式赛车在跑道上飞驰,背景是上海国际赛车场莲花型看台,形象展示了方程式赛车的极致速度和赛车运动的超凡体验。

中国光大银行信用卡中心相关负责人表示,方程式赛车信用卡是中国光大银行信用卡运动系列产品系列的扛鼎之作,通过与赛车运动结合,使持卡人充分感受赛车运动的速度与激情,是中国光大银行塑造信用卡品牌、细分客户的又一力作。

哈佛大学成工行首家捐赠基金类QFII 托管客户

本报讯 记者近日获悉,8月27日,经中国证券监督管理委员会批准,美国哈佛大学正式获得合格境外机构投资者(QFII)资格。这是今年工行获批的第四家QFII托管客户,也是工行首家捐赠基金类QFII托管客户。截至目前,工行共有8家客户获准QFII资格,其中5家已获投资额度,3家尚在等待额度批复。

哈佛大学拥有349亿美元高等教育捐款,是全美最大规模的个人捐款之一,也是美国第二大非营利组织性质的捐款,规模仅次于比尔·盖茨基金会。

2006年12月,哈佛大学指定工行为其QFII资产托管银行,并启动申请资料准备工作。在工行积极协助下,并对其多次进行多轮审查前辅导,哈佛大学正式递交QFII相关申请,并顺利获得QFII资格。哈佛大学在全球享有盛誉,是各家QFII托管银行竞相营销的重要目标客户,工行的成功营销,必将进一步提升工行的市场形象和地位,对未来营销其他QFII客户有着非常积极的示范效应。工行将继续跟踪并推动哈佛大学投资额度的审批进程,为其正式在华投资做好前期准备。(许磊 武建造)

南方恒元保本基金 获准发行

本报讯 记者日前从南方基金管理有限公司处获悉,其旗下第二只保本基金——南方恒元保本基金日前已正式获得中国证监会批复,即将于本月底发行,在今年股票基金平均缩水幅度高达40%左右的情况下,主要投资固定收益类品种的保本基金和债券基金显示出了低风险产品的优势,尤其是保本基金,因其具有“本金安全,且比债券基金有更高的收益预期”,使其市场接受程度非常高。

目前市场上的保本基金仅有四只,而且多数不接受日常申购,南方恒元的获批,为青睐保本基金的投资者提供了一次难得的机会。据了解,南方恒元限量发售80亿元,托管行是中国工商银行。南方基金曾于2003年6月成功推出国内首只保本基金——南方避险增值基金,该只基金自成立至今今年上半年,净值增长率202.04%,年化收益率高达24.8%,是保本基金中的明星产品。德圣基金研究中心首席分析师江赛春表示,南方基金在保本基金管理领域,经历了熊市、牛市、平衡市等各种市场情况考验,优秀的业绩为投资者提供了固定期限、风险确定、收益灵活的放心品种。(梅兰)

少儿险持续热卖 学平险重获青睐

本报讯(记者 马晓鹏 通讯员 王若谷)每年开学前后,是每个学校为学生办理学生幼儿平安保险(简称学平险)的高峰期。随着家长们保险意识的增强,学平险及各种少儿保险也得到了更多关注。

泰康人寿河南分公司员工福利计划事业部经理刘伯杰表示,为孩子购买一份合适的保险极有必要,在关键时刻能为家庭提供一份保障。目前泰康人寿已推出泰康阳光旅程少儿系列保险、泰康智慧宝贝终身保险(分红型)、泰康附加少儿特定疾病保险以及在银行柜台销售的希望之星少儿教育保障计划等一系列产品,均能满足具有不同保障需求的家长们。

因改革而生,因发展而兴,与中国一起飞。2008年9月8日,广东发展银行(广发行)迎来了建行20周年纪念日。

在不平凡的20年征程上,广发行一路伴随中国改革开放30年的铿锵脚步:从上世纪80年代的艰苦创业、积极探索,90年代的曲折前行、创新图强,到本世纪初的锐意改革、战略转型;从筹建期的108名员工到2008年6月接近13000名的员工;从建行初期的6家分行与14家分支机构到2008年6月的27家分行与508家分支机构;从建行初期的11.77亿元资产规模到2008年6月近5000亿元的规模;从一家立足于广东、服务于广东的区域性银行到连续五年入选《银行家》杂志全球银行500强排名的全国性商业银行……如今,广发行已成功转型为一家以客户为中心、管理规范、经营稳健、特色鲜明的全国性股份制商业银行,为我国的改革开放与经济建设做出了应有的贡献。

回首20年,广发人用真情去铭记与感谢。眺望未来,广发人用真情与拼搏去延续成就与传奇。20年的飞跃创新,20年的励精图治,20年的锐意创新,成功走出一条具有广发特色、充满艰辛与收获的发展道路,创下中国银行业界多个第一:

- 第一家办理按揭贷款的银行;
第一家按照巴塞尔协议实行贷款限额下的资产负债比例管理的银行,成为同业中接近国际惯例的先行者;
第一家向境外扩展在境外设置分支机构的股份制商业银行;
首批开办离岸业务的股份制商业银行;
第一家在国内推出先消费,后还款借记卡的银行;
第一家发行国际标准信用卡的银行;
第一家收购非银行金融机构的银行;
第一家实现全国实时通存通兑的银行;
第一家开发手机钱包的银行;
第一家推出奥运主题信用卡的银行;
第一家推出国内首张保险业与银行业联名卡“广发平安VISA卡”的银行;
第一家推出可置换动产质押业务的银行;
第一家推出企业财务顾问业务的银行;
第一家推出出口退税贷款业务的银行;
第一家推出家庭财富管理并成立财富管理中心的银行;
……

团结进取,坚毅求实,在全体广发人的努力下,喜人的成绩在2008年再次展现于世人眼前。2008年6月,广发行资本充足率达8.1%,20年来首次达标。截至2008年二季度末,广发行实收资本114.08亿元,股东权益196.29亿元。2008年上半年实现税后利润40.51亿元,不良贷款率持续降至3.23%。

20年来,广发行的腾飞不仅体现在资产规模与质量的成长与产品业务的创新速度,更体现在其机构网点布局的拓展。1993年,广发行在各地股份制商业银行中率先在澳门设立分行。1994年,广发行在香港设立代表处。1995年,广发行打破区域性限制,在中原大地河南郑州成立分行;同年,广发行加入环球银行金融电信协会(SWIFT),成为正式会员,与全球83个国家和地区近1000多家银行建立代理行关系。1996年底至1997年初,以购并中银信为契机,广发行先后在北京、上海等经济发达城市设立了6家新分支机构,初步形成了全国性、城市化大商业银行的格局。2007年与2008年,广发行沈阳支行、茂名办事处、宁波支行和河源办事处升格为分行。至此,广发行在北京、上海、杭州、大连、沈阳、郑州、南京、武汉、大连、昆明、广州、深圳、珠海以及澳门等中国经济发达城市设立了27家分行与508家

广发二十年 与中国一起飞 ——记广东发展银行二十年历史征程

营业网点。2007年开始购置并计划陆续投入使用的1000多套银行自助设备更进一步优化了网点设置,提升了银行客户体验的便利度与愉悦度。

沧桑二十载。从1988年到2008年,广发行发展经历了四次飞跃。在面临跨越式发展的每一个关口,广发行无不迎难而上,激流勇进:

创业开拓——

作为我国第一批组建的股份制商业银行之一,广发行的成立是我国改革开放、经济腾飞的产物,适应了广东和毗邻港澳地区外向型经济发展服务的时代需求。

在20世纪80年代的改革开放初期,在我国建立股份制区域性的商业银行,是一种前所未有的新尝试,没有现成的模式可循,只能在实践中摸索前进。因此,成立之初,广发行就肩负着探索我国金融体制和企业体制改革新路子的历史重任,在所有制形式、企业管理体制、机构设置、业务开拓、人事制度等方面进行了诸多探索与创新,成为我国金融体制改革改革的先行者。

成立之初的广发行以“打好基础,向外倾斜,办出特色”为工作方针,机构布局和业务范围主要集中在广东省,主要以外向型企业为服务对象,大力吸收和运用海外资金,积极稳步开展国际金融业务。

经过多年的基础打造,广发行业务开始快速发展。经中国人民银行批准,除办理银行传统的本外币银行业务外,广发行适应市场发展多元化需要,全面开展了证券、投资、信托、租赁、房地产、金银珠宝等业务。至1995年,一个以商业银行为主体的多元化综合经营的金融产业集团初具规模。

飞速拓展——

建行初期,广发行便将金融创新作为推动广发行经营发展的重要途径之一。1993年,广发行走出广东,在澳门设立分行。1995年,广发行在中原地区的郑州设立分行,突破了区域性限制,为向全国中心城市发展迈出了坚实的步伐。同年,广发行推出国内第一张国际通行的信用卡,广发行信用卡的辉煌发展自此拉开序幕。

1996年,广发行从稳定金融秩序和维护社会安定的大局出发,毅然承担了收购中银信托投资公司的任务。凭着收购中银信托的契机,广发行一次性在广东省外设立6家新分行——北京分行、上海分行、大连分行、杭州分行、南京分行与昆明分行。这一轮的机构发展拉动了业务发展,广发行初步形成了全国性、城市化大商业银行的格局。

1997年与1998年间,虽然遇到了亚洲金融风波、海南开发银行和广东国投倒闭等带来的一系列负面影响,但凭借全体广发人的坚强毅力与拼搏精神,广发行成功地渡重重难关,业务拓展迅速恢复并持续发展。

2002年,广发行实现“两个突破”、“两个转变”和“一个提升”——全行资产总额和负债总额双双突破2000亿元大关,经营理念和作风有了较大转变,社会形象得到大幅提升。期间,广发行重视培育和发展银行卡等中间业务,力推“民营100”、“真情理财”等新颖品牌,完成了包括网上银

郑州商行: 在结构调整中 优先支持中小企业发展

本报讯(记者 张慧 通讯员 吴华)9月5日,在新亚酒店,郑州市商业银行举办迎中秋行业VIP客户联谊活动。在活动中,该行副行长白效锋透露,今年下半年,在信贷结构调整中,将收回再贷40亿元,新增贷款13亿元,优先支持本土中小企业发展。

此次联谊活动,该行以行业形式划分,在中秋节到来之前组织系列酒会,答谢不同行业客户长期以来对郑州商行的支持,并欲深化彼此在专业领域的合作,共振省会经济,推动中原产业崛起。活动当天,吸引了本省众多在物流、钢铁销售领域的重量级企业参加,如河南长通物流、河南豫鑫物流、中储物流、郑州华丰钢铁、河南新亚钢铁贸易、河南鹤瑞复合材料、郑州华地薄板科技等。记者了解到,近几年,郑州商行重点发展中小企业贷款业务,在全省走在前列,成为标杆,在多个行业培植大量的经济“小巨人”。如今,中小企业贷款已在多个领域叫响“商行”品牌,打破本土中小企业在企业发展过程中因缺乏担保融资难的瓶颈,帮助他们实现市场成长。同时该行根据行业领域进行划分,建设专家型特色支行,为不同行业提供专业融资、理财服务,受到客户的好评。席间,多个企业代表向记者表达对郑州商行服务模式的欢迎,这也就是郑州商行能在短时间内迅速崛起的原因。而作为本土银行,郑州商行寄希望在细分市场的基础上,在分析行业特点的同时做精做细对不同客户的服务,给予他们最大的服务支持,实现行业的整体提升,也实现商行客户群体的整体提升,继而推动客户群的大面积持续发展,做大市场,以此作为本土经济建设贡献力量。正如该行副行长白效锋介绍说:“郑州商行努力开创中原地区行业融资

的新路子,做精做专各行业的金融服务,力促行业经济的整体推动。目前郑州商行累计发放中小企业贷款100多亿元,支持10000多户中小企业和本土品牌发展,目的就是竭尽可能扶持本土中小企业客户快速、健康成长,共同为中原地区的经济繁荣和居民生活改善做出更大贡献。”这表明了郑州商行要做“小企业融资专家”的心声。

在物流和钢铁销售领域,郑州商行针对客户的具体情况,开发了动产质押、厂商银、股权质押、应收账款质押等特色产品,用以解决行业中小企业融资担保难的问题。在过去几年中,该行与中储公司、河南长通物流、河南豫鑫物流等企业合作,为其丰富结算手段,畅通结算渠道,并进行规模发展的资金支持,是很具典型性的。与长通公司合力开发全省首张银企联名卡“商通卡”,打造集银行结算、会员优惠措施于一身的行业多用途银行卡。在支持钢铁销售和省会大物流港建设方面,郑州商行近年企业授信达7个多亿,帮助本土钢铁深加工产业的蓬勃发展,加速钢铁贸易的健康成长,同时对行业技术创新革命也起到积极作用。

在记者看来,郑州商行越来越倾向于“精”、“小”银行的发展模式,正转型成为一家“专家型”银行。近几年,面对金融行业日益同质化、白热化的竞争,郑州商行倡导“商行大特色、支行小特色”的发展思路,引导支行从服务特色、资产业务特色、负债业务特色、中间业务特色等多方面考虑,充分结合支行自身的地理位置、资源配备、客户结构等特点,重点突出,做支行小特色。现在的郑州商行已有多家支行分别有了自己的特色业务,如二手房贷款、财政补贴利息

业务、对市房管局的“一站式”服务、全民医保和新型农村合作医疗项目、代付都市村庄拆迁款、物流合作、小额贷款等,已经成为商行的品牌。

在塑造支行局部特色的同时,郑州商行也作为自身“特色”及核心产品进行了定位,那就是打造本土“市民银行”、“小企业银行”。郑州商行出于自身地缘性和所具备资源考虑,重点发展个人银行业务和小企业贷款业务。该行一方面强化经济资本管理,加大对资本占用率和资本回报率的考核,倡导绿色信贷,引导支行积极开展小额信贷业务和零售业务,另一方面明确“进社区、走市场”的特色发展方向和“逐步将2/3的网点植根社区和市场”的网点建设规划,引导员工树立“甘于做小”、“勇于做小”的意识,积极深入社区、市场开展调研,力求第一时间了解、满足客户的金融需求,落实“三个服务”的市场定位。该行全省首家成立小企业信贷部,建立了小企业信贷绿色通道,完善了小企业信贷制度和操作流程,把小企业贷款从公司贷款中分离出来,建立了一整套适应小企业风险特征的信用评级体系和风险管理体系,实现了小企业贷款全流程化管理,现在企业在郑州商行办理小额贷款仅需要2-5个工作日。为了解决中小企业融资难问题,该行对信贷产品进行创新和丰富,先后推出商联保、商铺抵押、专利权质押、上下游担保、“五个一”贷款等品种,不断拓宽小额贷款融资绿色通道,在物流、建材、钢铁、商贸、服装、信息科技等多个行业领域叫响了品牌。截至目前,该行小企业贷款及个贷余额26.36亿元,贷款综合息率高达99.9%,小企业及个人贷款户数占到全行总贷款户数的95.8%,树立了在全省小额贷款标杆位置。

年末增长16.88%,到2008年6月末,总负债4653.57亿元,比年初增加432.6亿元,增幅10%。资产负债均衡增长,结构进一步优化。

——存贷款保持适度增长。2007年末,本外币各项存款余额3554.65亿元,比2006年末增长10.17%;2008年6月末,本外币各项存款余额3824亿元,比年初增加269亿元,增长7.6%。2007年末,本外币各项贷款余额2462.41亿元,比2006年末增长15.26%;2008年6月末,本外币各项贷款余额2665.2亿元,比年初增加203亿元,增长8.2%。

——资产质量进一步好转。2007年末,广发行不良贷款余额99.3亿元,比2006年末下降27.5%;不良率4%,较2006年末下降1.8个百分点,实现不良贷款余额和不良率“双降”。2008年6月末,不良贷款余额86.16亿元,比年初减少13.15亿元,降幅为13.24%;不良率3.23%,较年初下降0.77个百分点。

——经营绩效显著提升。2007年实现营业利润58.9亿元,税后利润26.7亿元。2008年上半年,实现税后利润40.51亿元,同比增长140.54%。2006年,广发行成本收入比58%,落后于同业;2007年,广发行成本收入比45.16%,与同业的差距大大缩小;2008年上半年成本收入比进一步得到有效控制,为30.61%,同比降低了9.51个百分点。

事实上,广发行在2007年和2008年上半年的实际经营成果已经远远地超越了五年发展战略规划中的阶段性目标。各项重要改革项目进展顺利,无论是整合梳理科技系统与规划科技战略走向的科技规划咨询项目,梳理业务流程的“巅峰计划”,提升运营效率、创建运营管理中心的后台业务流程再造项目,为推动全行新业务发展而成立的金融创新委员会,为吸引与留住人才的岗位薪酬改革项目,还是打造现代化管理架构、建立前中后台流程制银行的组织架构改革。所有这些改革举措均为广发行进一步完善现代化企业管理制度奠定了坚实的基石。广发人相信,到2011年,广发行的主要经营指标将发生根本性变化。在五年规划的第二阶段,广发行将挑战国内银行业界的第一梯队,成为业界领先者。

分享成功,共建和谐

自信而自强的广发行,在业务拓展与壮大的同时,与社会共分享、同承担。无论是1996年收购中银信托投资公司,还是1998年托管恩平20家城乡信用社,广发行均以自身实际行动支持了中国银行业的改革,探索并维护了中国经济金融稳定的大局。

每当国家出现灾情,人民出现困难的时候,广发人都以强烈的社会责任感,积极伸出援助之手。2008年5月汶川地震后,广发行捐款1100余万元,成为全国发动捐款最早、员工人均捐款最多的单位之一。迄今为止,广发行累计捐赠用于公益教育1127.48万元,企业和员工个人捐赠合计5290.85万元。

与此同时,广发行长期关注并致力于各项慈善事业。2008年,广发行携手中国青少年发展基金会,成立“广发希望慈善基金”。截至2008年7月,已有1218名广发人及其家人成为广发希望慈善基金志愿者。2008年9月6日,广发志愿者前往最令全国人民牵挂的地区——汶川地区和阿坝自治州府马尔康等地。广发志愿者实地考察广发行常年资助的组教教室建造情况,对受灾青少年进行灾后心理疏导,家访广发行资助考取大学的大学生家庭,并组织安排大学生到校园报到等。

鲲鹏展翅,翱翔九天。二十年来,广发行与中国一起并肩腾飞,与广大客户一起不断地实现着卓越的梦想。传奇的书写不会停歇,广发行将继续跟随中国改革发展的步伐,同甘苦,共命运;同真情,共超越。

行、IC卡、外汇宝、银证通等在内的十几个金融创新产品和功能的上线工作,极大地丰富了业务品种。同期,广发行信用卡的发卡量突破百万大关,继续保持国内领先地位。通过实施“梯度发展战略”,广发行长三角、环渤海和珠三角地区分行蓬勃发展,而2003年武汉分行的开业更是标志着广发行华中战略板块的启动。

改革重组——

2005年至2006年,广发行进入全面改革重组引进战略投资者阶段。从最初的40多家直至最终选定一家投资者团队,广发行改革重组引起了国内、国际的广泛关注。在公开、公平、公正的原则下,最终入股价格亦达到国内同类交易最高水平,模拟出资净资产率为2.27倍,高于国内绝大多数非上市商业银行引入战略投资者的入股价格。

2006年11月16日,广发行与投资者团队签署股份认购协议及相关附属协议,引入了花旗集团、中国人寿、国家电网、中信信托、IBM信贷等国内外知名企业组成的投资者团队。投资者团队出资242.67亿元人民币,认购广发行85.5888%的股份。其中,花旗集团持股20%,中国人寿20%,国家电网20%,中信信托20%,IBM信贷4.74%。2006年12月18日,广发行重组引资交易顺利完成交割,这一备受国内外瞩目的银行重组引资交易获得圆满成功。是日,广发行召开2006年第一次临时股东大会,两百多名股东代表审议通过了《关于选举产生本行股份有限公司第五届董事会的议案》,成立广发行新一届董事会成员。随后召开的第一届董事会第一次会议审议并通过了选举产生董事长、行长、董事会秘书及新一届高级管理层成员等的相关议案。至此,广发行新的公司治理组织架构基本建立。

重组后的广发行剥离了历史积累不良资产;主要监管指标根本性好转,资本实力大大增强。不良贷款率降到5%以下,不良资产率降到4%以下,贷款损失准备充足率达到100%,资产损失准备充足率超过100%。

战略转型——

踏入2007年,广发行研究制定了未来五年发展战略规划(2007~2011),明确了广发行的发展目标——“以企业价值最大化为目标,通过快速且高质量的业绩增长,将广发行打造成为一家以客户为中心,管理规范、经营稳健、特色鲜明、信誉卓著、服务卓越,跻身于国内中型股份制商业银行前列的商业银行”。

在监管部门的大力支持和指导下,广发行坚持以人为本,努力开拓创新,加快发展步伐,加强风险控制,一年半以来,取得了可喜的业绩,走上了质与量并重的可持续发展道路。

——资本充足率达到监管要求。2006年末,广发行资本充足率为6.7%,在没有新资本注入的情况下,经过自身努力,广发行资本充足率在2008年6月末已经超过8%,达到监管标准,为广发行今后持续、快速、健康发展奠定坚实基础。

——资产负债均衡增长。2007年末,广发行总资产比2006年末增长17%,到2008年6月末,总资产达4849.86亿元,比年初增加473.04亿元,增幅11%。2007年末,总负债比2006