

金融快递

交通银行许昌支行开业

本报讯(记者 王震)9月15日,交通银行正式入驻许昌。据了解,交通银行此次选择在许昌设立机构,既是响应中原崛起号召、支持河南省区域均衡发展的战略决策,也是交行河南省分行加快完善全省网络布局、发挥业务整体优势的重要步骤。

交行河南省分行负责人表示,许昌支行将秉承交通银行“提供最优金融方案,持续创造共同价值”的经营理念,根植许昌沃土,积极地为居民提供超值服务,为企业发展提供资金支持,与各家银行合作发展,为优化金融生态环境,建设和谐许昌贡献力量。

广发行新乡支行召开企业银企洽谈会

本报讯(记者 张慧 通讯员 常罡)近日,广东发展银行新乡支行中小企业银企洽谈会在新乡召开,来自新乡市四区八县各地的中小企业齐聚新乡参加了这次盛会。

推介会分三个阶段进行,第一阶段由支行按照客户经理各自对应的县区,分头与参会企业进行深入的对接交流,选定了意向签约企业。第二阶段首先由中小企业部冯喜玲总经理讲解推荐好融通产品。第三阶段为签约仪式,签订合同3.21亿元,签订合作意向3.5亿元。

会上,行长李智还就“广发行如何解决中小企业融资难”问题进行了深入剖析,围绕四个方面做了精辟的阐述,李智深入浅出演讲的演讲,在参会的新乡市各市直机关单位和各企业以及新闻界引起了强烈的反响。

招商证券股票星开始推广

本报讯(记者 王震)近日记者获悉,招商证券股票星9月16日起在招商证券、中国建设银行及招商银行各网点正式发售。

“股票星”是招商证券推出的首只以追求绝对收益为目标的股票型集合理财产品。产品存续期八年,目标规模50亿份,三个月封闭期后每个工作日开放申购与赎回。该产品免管理费,是极少数免固定管理费用的集合理财产品之一。

招商证券是国内最早获得受托资产管理、创新试点、QDII资格的券商之一。据内部人士介绍,该公司资产管理业务始终位居行业第一梯队,2005年以来已为客户获取收益数十亿元。

平安人寿约束理赔时效 超期赔偿损失

本报讯 9月14日,中国平安集团旗下平安人寿向近4000万客户再推理赔承诺:对属保险责任、超过30日结案的个人寿险理赔案件,支付保险金超期给付利息,并对所有新老保单一视同仁,此举开创了业内先河。

据了解,平安人寿通过长期的客户服务实践以及客户满意度调查发现,客户对理赔快慢感受明显,理赔服务时效是客户评价保险公司服务质量的关键指标之一。

为进一步提高理赔时效,提升服务品质,平安人寿在前期建立理赔审核时效预警机制,并加强理赔审核控制机制的前提下,向客户郑重承诺:自9月14日起,对属于保险责任,并在收齐相关证明和资料后30日仍未做出理赔核定的理赔申请,除向保险金受益人支付保险金外,平安人寿还将从第31日起,按超过天数赔偿客户因此受到的利息损失。(张世豪)

百名知名书画家作品联展将举行

本报讯(记者 张慧 通讯员 刘扬)为了喜迎祖国60华诞,郑州市商业银行、河南省金融书画家协会、郑州老年书画研究会、中国少林书画研究会、郑州弘润华夏大酒店联合主办的庆祝中华人民共和国建国60周年,“爱我中华”百位书画家作品联展将于9月20日在郑州弘润华夏大酒店隆重开展。此次书画展为期3天,届时将会展出百位知名书画家的200多幅作品,确保了此次展览丰富的内容和独特的艺术价值。

今年国内车险市场完成转型

当前,电话车险已经成为了一个和传统代理渠道并驾齐驱的投保方式。短短两年时间,其市场扩展范围之广,车主接受程度之快,令平安等企业始料未及。

据悉,2009年初,持照观望多时的人保、太保开始发力电销市场。目前,直销电话车险业务的保险公司已增至9家,电话车险开始从“平安的特色产品”转向“以三大保险公司为首,多家参与”的百花齐放的竞争态势。

利润导向与客户导向是众多保险公司大力开展电销业务的根本原因。

记者了解到,电话直销模式改变了以往保险公司“有保单无客户”的尴尬,并采用高科技的网络化集中运营,大大提高了效率,节省了大笔的运营成本。同时,由于电话投保商业险,价格可优惠15%,车主对价格的认同率较高,忠诚度也高。

投身电话车险业务的各家保险企业纷纷推出特色服务,专属服务,对电话车险业务的开展起到了巨大的促进作用。随着电话车险业务不断成熟,客户对服务的要求将越来越高,服务,无疑是未来电话车险市场竞争的重要因素之一。2009年,平安电话车险将把提高服务水平作为提高市场竞争力的关键。(张世豪)



本报讯(记者 张慧 通讯员 吴华 刘扬)9月16日,郑州市商业银行巩义支行正式开业。这是郑州商行继7月22日新郑支行开业之后成立的第二家县域机构,是区域性发展方面取得的又一突破,跨区域发展战略正稳步

推进中,一家区域性银行正在悄然崛起。郑州市商业银行自2000年2月成立以来,在省市政府、银监局、人民银行和社会各界的关心支持下,坚持“服务地方经济、服务中小企业、服务城市居民”的市场定位,以科学发展观为统领,积极进行资产重组,持续强化内控建设,不断创新金融产品,注重塑造业务特色。截至今年8月底,郑州市商业银行总资产387亿元,各项存款余额316亿元,各项贷款余额190亿

投资白银



本报记者 王震

黄金作为抗跌保值的避险品是不争的共识,而同样作为古代主要流动货币的白银渐成投资市场新的热点。随着近期不少银行推出白银延期交收产品业务,炒银热潮有望进一步升温。那么,普通投资者又该如何投资白银呢?昨日,记者采访了省有关专家,给有兴趣投资白银市场的市民提供了宝贵的建议。

投资价值凸显

据记者了解,在近期的贵金属市场中,白银价格一直十分坚挺,至上周末,国际黄金价格自今年以来的涨幅为8.28%,而同期国际白银价格的涨幅却高达30.89%,同时,白银持仓量也是连续十余日创出历史新高。

现在是投资白银的良机吗?兴业银行郑州分行黄金业务负责人孙玉栋表示,现在白银价格低,增值空间大,且溢价低,应该说是一个比较好的投资时机。据了解,历史上金银间比价长期为1:40左右。2008年前,金银间比价一直在1:55上下,但眼下黄金价格已超过950美元/盎司,而白银却只有15美元/盎司,金银间比

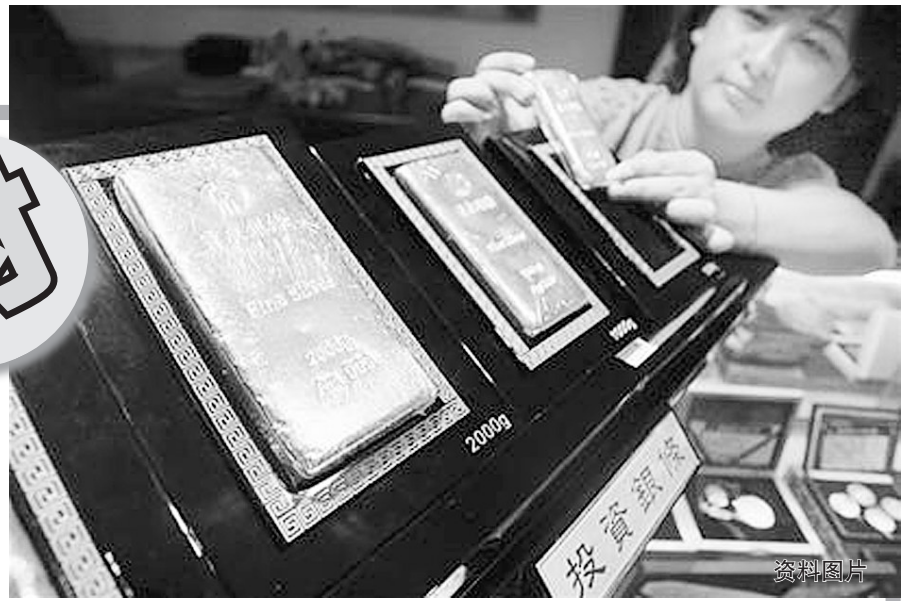
价超过1:60。

专家分析认为,近年来随着美元的长期贬值和国际金价节节攀升,有色金属全线上涨,白银与黄金的价值差已创近5年的最高位。未来白银的消费增长将高于产量增长,白银有进一步的投资空间。

交易渠道广泛

相对黄金来说,白银的投资渠道比较有限。目前除购买银条、银币外,还有场内交易和延期交收产品两种。

光大银行郑州分行理财师肖方解释,场内交易类似“纸黄金”,由银行代客户在上海黄金交易所开设户头,



采用保证金交易方式进行投资,虽然需以1000克起步,但投资者只需首付15%,且可当天买进卖出T+0交易。

而白银延期交收产品业务(白银T+D)与上述投资方式不同的是,可以进行多空双向操作,也可实行T+0交易,不涉及买回后的保管问题。2009年8月,兴业银行和民生银行相继推出了此项业务,并向个人投资者开放。其交易起点为一公斤。客户开仓后可选择当日平仓或延期平仓。

风险或高于黄金

白银的金融属性不同于黄金,所以投资黄金的分析方法并非完全适用于白银。白银的工业属性较强,影响

该市场的因素更为复杂,包括经济周期、工业用银数量等各方面,因此其市场价格相对于黄金来说波动更大,这也意味着其中蕴藏的投资机会和风险也更大。

招商银行理财师裴勇表示:“从银价一个晚上20%以上的波幅来看,白银的投机价值有可能优于黄金,适合于短期投资。”

许多投资者都知道炒黄金可以参照美元走势、石油价格等指标,炒白银要关注什么?理财专家提醒,与黄金相同,银价也与美元成反比,与油价成正比,但关联性没有金价那么大。此外,白银与经济数据挂钩显著,如果经济向好,白银的供给就多,价格也将随之走高。

保险课堂

支招白领理财保障需求

随着经济及金融服务业的快速发展,“白骨精”(白领、骨干、精英)已经悄然成为新时代白领的代名词。他们有良好的工作、较高的收入,同时他们也逐渐意识到利用理财工具为自己将来谋划的重要性。如何让这群人在财务得到充分规划的同时,拥有完备的生活保障?

唐先生和妻子的单位都有完善的“五险一金”保障。由于唐先生是家庭的主要经济支柱,因此保险的需求应先从自身的保障为主。等夫妻有了孩子,还要考虑子女的教育金准备以及健康和意外保障。

建议:第一,考虑到现代人工作压力大,健康状况隐患多,建议唐先生夫妇购买一定数量的重大疾病险作为基础保障。如领创未来累积式分红保险(附加定期寿险)。此类型险种保障范围宽,一旦确诊即一次性给付保险金用于医疗,与社保没有任何冲突,并且每年都有年度保证价格增长率以及三重红利(复利)来增加账户价值和保额,保险期间内不用重复体检就可以增加保额,真正起到有病治病、无病期满连本带利拿来养老的强制储蓄效果。

第二,考虑到夫妻双方的生活标准高,开销大,退休以后仅靠社保的养老金是无法满足唐先生夫妇对生活品质的要求,所以从现在开始为养老做准备。如恒爱一生两全保险。各自投保一份,保额5万元,20年缴,保障期间至99岁。推荐两人连续两年各投保一份,以便从第三年起每年都能领取生存金。返还的生存金退休前可用于生活开销、家庭旅游、赡养父母或养育子女,退休后就用于养老补充,安享晚年。

张世豪

中国光大银行中小企业金融服务获两项大奖

本报记者 张慧 通讯员 李景辉

近日,记者从光大银行郑州分行获悉,在刚刚结束的“第二届中国中小企业融资论坛”上,光大银行荣获两项大奖,一是“中国中小企业金融服务十佳机构”,另外,光大银行专为中小企业设计的“阳光创值计划”荣获“中国中小企业最佳融资方案”称号。

据悉,此次“第二届中国中小企业融资论坛”由中国中小企业协会等机构联合主办,于9月4日至5日在大连召开。

光大银行的相关负责人告诉记者,光大银行此次获奖并不意外,尤其是“阳光创值计划”不仅响应国家政策号召,尤其迎合中小企业需要,为中小企业发展壮大提供更加优质快捷的服务。

“阳光创值计划”是中国光大银行服务中小企业一系列融资方案的总称。它全面涵盖了光大银行中小企业的服务理念、经营策略和市场定位,可概括为“坚持一个理念、依靠两个手段、服务三个市场”,即:坚持“创造价值,共同发展”服务理念,依靠业务创新和资源整合,为“配套型、集聚型和科技创新型”三大目标市场中的中小企业客户提供模式化的基本融资服务和增值服务,实现银企共赢。其中业务创新的主要内容是通过中小企业与其配套的上下游企业或产业集群型企业等关联主体的信用连接来缓释风险;通过模式化经营来优化工作流程,实现授信业务的批量处理和风险的动态全过程管理;通过前后台的平行作业

实现市场拓展和风险管理的协同运作。资源整合的主要内容是整合光大集团内部的多种业务,打通资金市场和资本市场的联系,为中小企业提供综合化金融服务;整合存量客户资源,联合政府机构、财政担保机构、社会担保机构、社会中介组织等,搭建多种合作平台,为中小企业提供批量化高效融资服务。

今年以来,光大银行积极响应国家扶持中小企业发展的政策号召,努力推进客户结构战略转型,中小企业各项业务取得了较快发展。截至7月底,全国口径的中小企业表内外余额占全部公司授信客户的42%,比年初提高了两个百分点,增幅快于全行公司客户授信业务平均增长水平9个百分点。

打破地域限制 彰显区域风采

郑州市商业银行第二家县域支行巩义支行成立

推进中,一家区域性银行正在悄然崛起。

郑州市商业银行自2000年2月成立以来,在省市政府、银监局、人民银行和社会各界的关心支持下,坚持“服务地方经济、服务中小企业、服务城市居民”的市场定位,以科学发展观为统领,积极进行资产重组,持续强化内控建设,不断创新金融产品,注重塑造业务特色。截至今年8月底,郑州市商业银行总资产387亿元,各项存款余额316亿元,各项贷款余额190亿

元,累计发放贷款500亿元,有力支持了我市基础设施建设、民生工程和中小企业。先后荣获中国最具社会责任中小银行、中国最佳物流银行、中国银行业文明规范服务示范单位、全国模范职工之家、全省改革开放30年卓越贡献国有企业、全省诚信纳税100强企业、中原地区最佳中小企业贷款银行、全省最受市民尊敬的金融服务机构等荣誉称号。

郑州市商业银行作为郑州市唯一的一家本土银行,对增强地方金融融通能力,提高区域经济竞争优势有非常重要的推动作用。新郑支行自7月22日成立之后,已经开始为推动当地经济发展发挥积极作用,为地方经济各个领域提供了有效服务和业务支持。多年来,巩义的社会经济一直保持了良好的发展态势,已经成为全国科技实力百强县、全国财政收入百

强县、全国信息化试点城市和科技进步示范区,也是中西部地区拥有上市企业最多的县级市。巩义市良好的经济环境和市场空间,为郑州市商业银行巩义支行提供了非常好的发展环境。针对巩义市显著的区域优势和煤炭、铝土等丰富的矿产资源,该行一直与当地相关企业有着长期融洽的合作。此次郑州市商业银行成立巩义支行,对巩义市来讲具有特殊的意义,巩义从此有了自己本土化的商业银行的同时,也必将为巩义市的经济发展注入新的生机和活力,从而进一步推动巩义市社会经济的又好又快发展。郑州商行将以此为契机,继续坚持“服务地方经济、服务中小企业、服务城市居民”的市场定位,在完善地方金融服务体系、繁荣地方经济、扶持中小企业健康成长、推动新农村建设、构建和谐等方面,发挥更加积

极的作用,实现多方共赢和自身的稳健、协调、可持续、跨越式发展。一个布局合理、功能齐全、特色鲜明的区域性银行正逐步呈现在我们面前。

巩义支行的开业,是郑州市商业银行在跨区域发展方面再次迈出的坚实一步。今年年底以前,郑州市商业银行将更名为“郑州银行”,并迁入郑东新区经营大楼;明年,该行将引进战略投资者,网点覆盖到郑州所有县域,并跨地市设立分支机构;后年,积极谋划上市。届时,郑州市商业银行将进一步提升竞争能力、抗风险能力和雄厚的发展实力,该行也将实现地方银行向区域性银行乃至全国性银行的角色转变,最终走出郑州、走出河南、走向全国。郑州商行的发展之路还很长,空间也很大,将会走向一个更广阔的市场和舞台。

金融漫谈

投资与投机

本报记者 马晓鹏

牛市,就像火热青春一样短暂;而一谈起熊市,人人摇头叹息,似乎总也看不到尽头。其实,波峰波谷循环往复,既然是轮回,对称应是永恒的主题。

被称为“华尔街教父”的格雷厄姆在去世前几个月的时候指出:“如果说我在华尔街60多年的经验中发现过什么的话,那就是从来没有一个人能够成功地预测股市波动。”

对于市场的价格波动,格雷厄姆还有一个著名的“市场先生”的寓言:就是设想自己在与一个叫“市场先生”的人进行股票交易,“市场先生”的特点是情绪很不稳定。因此,在他高兴的日子里,他会报出较高的价格,相反懊恼时,就会报出很低的报价。按现在通行的话说,市场常常会犯错。而一个出色的价值投资者会充分利用这种错误。设想有一天交易的时候,“市场先生”突然情绪沮丧,报出了一个低得离谱的价格,那么在这种情况下,投机客常常按照“鳄鱼原则”的要求止损离场,而价值投资者呢?恰恰相反,会继续加码买入!这就是两种不同的价值观主导下的两种截然不同的交易策略。这就是巴菲特告诫我们的:要把市场波动看作你的朋友而不是敌人。

以巴菲特旗下的伯克希尔公司来说,在1973年~1974年的经济衰退期间,它的股票价格从每股90美元跌至每股40美元。在1987年的股灾中,股票价格从每股大约4000美元跌至3000美元。在1990年~1991年的海湾战争期间,它再次遭到重创,股票价格从每股8900美元急剧跌至5500美元。在1998年~2000年期间,伯克希尔公司宣布收购通用再保险公司(GeneralRe)之后,它的股价也从1998年中期的每股大约8000美元跌至2000年初的4080美元。所以想想,在这些时候,巴菲特在股票投资方面所受的沉重打击和巨大精神压力,按照“鳄鱼原则”,巴菲特应该不知道止损离场多少次了,但那样的话,我们也不会看到今天的股神。

语言的泡沫总是和财富的泡沫一起翻腾,投资与投机也总是如影随形。

相对于投机而言,投资则须观其形、辨其意、审其时、度其势;深得阴阳互化之妙,常怀敬畏自然之心。法法相济,法无定法,远非单纯的模型和程式化操作所能涵盖。所以股市中不会存在群体性“狂欢”,也不会有“群体崩溃”。只有那些股市先知先觉者才能与“市场先生”化敌为友。

凯恩斯说过一句话“宁要模糊的正确,不要精确的错误”。尽管我们相信在某个特定的时空,某一公司的价值只有一个,我们也只能力求最大限度地逼近它。