

广发银行：在支持河南经济建设中成就自我

几年来，我们始终关注着广发郑州分行，从他们的重组后激情启动、提速发展见成效，到后来的向300亿元冲刺，一直到现在的超越400亿元。我们惊喜地看到广发郑州分行已经进入到一个快速提升发展的轨道，截至记者发稿前，该行的存贷款规模、效益、质量等主要指标在辖内都居于前列。在郑州分行成立14周年之际，我们再次走进了广发郑州分行进行了采访。

本报记者 马晓鹏 张慧 通讯员 常罡

广发郑州分行继2008年快速发展后，2009年又是一个快速发展年。尤其进入下半年，在总行新任董事长董建岳提出的“三年再造一个广发行，争取两年实现”的号召激励下，业务一路飙升，截至2009年12月21日，本外币存款450亿元，新增存款125亿元，本外币贷款282亿元，较年初增加87亿元，实现税前利润7.67亿元，不良率下降至1.36%，远低于全辖平均水平。该行行长李兴智这样告诉记者，广发行郑州分行今年各项经营指标和目标任务大都超额完成，各项工作都顺利推进。广发重组后郑州分行已进入快速发展通道。广发郑州分行正以旺盛的士气，昂扬的斗志，良好的发展态势，展现于河南人民面前。



广东发展银行郑州分行行长 李兴智

抢抓河南经济快速发展机遇 坚定全行业务发展信心

近年来，河南的经济发展呈现出了良好的发展势头，GDP总量已连续多年来稳居全国第五的重要位置。河南正以经济大省、工业大省、农业大省、文化大省的良好形象呈现在国人面前。今年面对世界经济危机影响，仍保持了良好的发展势头。河南经济的稳定增长为商业银行业务的快速发展奠定了扎实的基础。广发行郑州分行几年前就提出了自身的业务发展要与地方经济发展相适应的“五个相适应”原则，今年他们紧紧抓住发展机遇，不断地加压驱动，及时地制定阶段性的超越目标。为此，行长李兴智在全行提出了“不抱怨、不满足、不服输、不冒险”的“四不”工作精神。面对宏观经济形势的不确定性，大家对业务发展也心存疑虑，李兴智与大家共同分析形势，寻找对策与突破口，提出了“迎接挑战，抢抓机遇，谋求发展”的口号，号召大家要充满信心，并抓住机遇加大市场开拓力度。半年过后，各项业务指标都完成较好，他提出了新的目标向400亿元冲刺。三季度又进一步提出450亿元的目标，使全行上下群情激昂，目标不断地被超越，年底实现450亿元的存款目标已毫无悬念。

把握河南省经济及产业发展状况 实施清晰的市场定位

河南省是一个以资源利用、能源加工、基础产业、国有大中型企业为主导的经济大省，民营经济也处于不断成长和壮大阶段，加上其优越的交通运输区位优势，以商贸物流、旅游等为主的第三产业也呈现出良好的发展势头。根据这一特点和状况，广发郑州分行明确实施了“四大客户”战略。一是对那些符合国家产业政策，发展稳定，有较大的规模和实力，盈利能力较强且持续增长的基础行业与产业和河南省的重点骨干企业，分行采取了紧盯不放策略，加大营销和开发力度，使之成为分行利润的主要来源和资产负债业务的主要支撑。二是对分行前几年扶持发展起来的民营企业中的优质高端客户，进一步加大了合作的深度和力度。对这些有着较大发展潜力的客户进行深度开发、重新定位，在合作的深度和力度上进一步“掘金”。三是利

用“动产质押”和“厂一商一银”业务模式，继续开拓新的物流企业市场，巩固分行的特色业务。“厂商银”、“动产质押”业务一直是郑州分行推行的针对郑州商贸城特点、服务于商贸物流企业的特色和优势业务。四是积极营销一批中小企业和“原生态”客户。对那些有一定规模、产品有市场、成长性不强而不曾有银行贷款的中小企业客户，分行通过对其支持，培育一批具有高忠诚度的企业客户。总行专门为中小客户设计的广发“好融通”产品，有效地解决了中小企业融资难问题。今年又专门成立了中小企业部负责“好融通”产品的营销推广。截至目前，已成功筛选了300余户企业，签约意向金额50余亿元，有效地强化了客户群建设。

不断提升 自身管理水平和资产质量

近年来，河南全省上下紧紧围绕建设“诚信河南”、“和谐河南”，坚持依法治省，致

力于加快征信体系建设，营造诚信环境，严厉打击逃废金融债务行为，全省金融生态环境得到明显改善。尤其是河南近年来经济运行的质量在明显提升，全省GDP不断增长，工业经济效益不断提升，这些都为银行业的运行质量提升创造了良好条件。加上近年来广发郑州分行一直把发展和管理、把速度和效益、把规模与质量很好地结合了起来。一是加强了世界经济危机影响下我省主导产业的行业风险分析与监控；二是强化贷前风险审查工作，严把风险入口关；三是加强贷后检查和风险管理，及时化解和防范信贷风险。同时，加强了全行的各项业务操作环节的规范管理工作与案件防范工作，2009年组织了大面积的各类业务检查工作，并在全行展开了一次大规模的历时8个月的地毯式的“阳光扫雷”行动，排查各类操作风险并积极整改。正是由于经营理念和管理理念的转变，加上对具体过程的有效控制，才使得郑州分行逐步走上了持续、快速、健康发展之路。

依靠团队建设 在市场竞争中不断开拓进取

李兴智认为，优良的业绩源于优秀的团队，优秀的团队源自优秀的文化。自建行以来，郑州分行始终注重以积极进取的文化理念来统领队伍，来打造出团队强有力的战斗力、向心力、凝聚力，这也是广发郑州分行克服一切困难的坚强保障。首先是机制激励人。广发郑州分行一直推行“能上能下”的用人机制，“能多能少”的绩效挂钩分配机制；“能进能出”的员工聘用机制，并不断完善考核分配制度。其次是强化员工业务知识和技能培训，加强客户经理队伍建设，采取了许多措施来提高员工素质。其三是加强企业文化建设。十四年来坚持周一晨会制度从未改变，通过晨会培养员工的主人翁精神和集体荣誉感。分行不断组织读书活动，培养员工的核心价值和团队的执行力。

金融资讯

强化经营管理 服务郑州经济

本报讯(记者 马晓鹏)2009年以来，中行郑州开发区支行深入贯彻总分行战略精神，拼搏创新，各项主营业务实现了质的飞跃，塑造了开发区中行的品牌与形象。截至11月30日，郑州开发区支行各项存款97.52亿元，较上年增加27.72亿元，增速为39.72%；各项人民币贷款余额55.78亿元，较上年增加23.51亿元，增速为72.85%。中间业务净收入3993.6万元，较上年增加680万元，增速为20.54%。实现净利润1.74亿元。一年来，开发区中行将发展作为第一要务，紧紧依托网点软、硬转型的有利时机，进一步强化内部控制机制，强力提升优质服务水平，改革客户经理管理模式，加大绩效考核力度，全方位开展各类营销活动，实现了公司业务、个人金融两大板块的全面发展，做出了亮点与特色，有力地支持了郑州市的地方经济建设。

交通银行安阳分行喜迎开业

本报讯(记者 王震)12月23日，交通银行安阳分行开业庆典仪式在安阳隆重举行。相关领导及安阳社会各界人士出席庆典仪式。作为2010年上海世博会商业银行全球合作伙伴，目前，交通银行在国内近百个城市设有2000多家营业机构，并在海外设有8家分支机构，其营业网络覆盖全球。2004年以来，交通银行在顺利完成“重组、引资、上市”三部曲后，围绕“建设以财富管理为特色的一流公众持股银行集团”的战略目标，积极探索金融服务创新，以“沃德财富”、“交银理财”、“快捷理财”和“蕴通财富”等一系列金融品牌，为居民和企业提供高效率、高品质的现代金融服务，形成了自身的特色。

安阳分行是交通银行继洛阳分行、南阳分行、许昌支行之后，在河南省开设的第四家省辖异地机构，也是交通银行河南省分行加快豫北机构支撑，完善全省网络布局，服务全省经济发展的重要举措。安阳是河南经济大市、豫北经济强市，具有较为雄厚的经济基础和突出的区位优势。此番交通银行选择进驻安阳，正是看中了安阳的经济实力、未来发展潜力、良好的金融生态及投资环境。交通银行进驻安阳，必将给安阳市民带来富有交行特色的现代金融理念和产品服务，对优化安阳金融市场环境、促进金融业体制机制创新，都具有积极意义。

中国光大银行喜获殊荣

本报讯12月11日，在北京召开的第三届国际教育服务行业峰会上，中国光大银行凭借在出国金融服务产品创新方面的突出优势，荣获年度唯一卓越创新大奖。

自2005年推出出国金融服务以来，光大银行立足于广大出国客户的切身需求，始终坚持创新之路，不断拓展业务范围，从最初的代传递签证资料、英国留学金融服务开始，5年间陆续推出了预约开立澳新银行账户、环球汇票、留学存款冻结、预约开立华美银行账户、预约开立加拿大丰业银行账户、西联汇款等多项新产品，产品达17种之多，已成为目前品种最全服务范围最广的出国金融服务机构。

2009年，光大银行出国金融业务再次升级，全新推出境外意外伤害及紧急救援医疗保险服务及将签证存款证明与旅行保证金合而为一的出境旅游资金托管业务，独特的创新为客户提供了更加便捷与实用的服务。今后，中国光大银行仍将竭尽全力为广大出国客户提供更多更好的出国金融服务。(刘欣)

“建行金”推出多种新品

本报讯(记者 马晓鹏)建设银行于12月18日发布最新黄金产品品牌“建行金”，并同步推出“虎年贺岁系列”、“福祿寿喜系列”、“十二生肖套装”和“婚庆系列”等二十余种近百款“建行金”实物黄金新品。“虎年贺岁系列”包括五虎贺岁金条、百福虎金条、金虎纳福金条、福祿虎金条、生肖虎金条、金虎金章、双虎金章、布老虎金章、虎头金章等，其中五虎贺岁金条和百福虎金条最具特色。“福祿寿喜系列”包括福祿寿喜四方财金钱、福祿寿禧财金条等产品。福祿寿喜四方财金钱在传统基础上增加了创新元素，全套产品包括福、祿、寿、喜四个扇形金章，将其拼在一起将组成一枚完整的金钱，寓意福祿寿喜齐聚四方财气。“婚庆系列”包括龙凤金砖、双喜金砖等产品。龙凤金砖是该系列中最具代表性的一种，该产品外形为方形，中间由一龙一凤首尾相接组成圆形，形成天圆、地方、人和之形，寓意婚姻和美，圆圆满满。

保险在线

你的养老谁埋单

随着国内老龄化趋势越来越明显，未来养老靠谁实现越来越成为一个社会话题。“70后”可宽泛的认为年龄在30到45岁的人群是具有经济实力且对养老存在迫切需求的人群。

“70后”忽略长期养老规划 “70后”这一代人受经历过艰苦岁月的父辈的影响，他们的消费较为务实，由于父母一代一般一生财富积累非常有限，所以对他们很难去啃老；同时他们常年在子女身上忘我投资，但通常并不期待养儿防老，倒可能被啃老。

相对于上一代人，他们对寿命有更长的预期，对退休后的生活品质有更高的期待，但他们已无法依靠社会基本养老保险来完成自己养老的重任，在家庭责任和事业发展的重压之下，往往忽略了自己的长期养老规划。

记者了解到，我国的基本养老保险制度虽然可以一定程度上解决养老问题，但其覆盖率和替代率均处于较低水平。除了基本养老保险，我们还有什么方式可选择？此时，商业养老保险得到了越来越多重视。

购买商业养老保险时需要考虑什么 恒安标准人寿保险有限公司相关负责人认为，购买商业养老保险需要考虑购买年限，还需要考虑养老的费用，这两点将决定退休以后的生活品质，合理的购买商业养老保险不但能够提供日常生活消费，还能够弥补医疗财务上的漏洞。另外，购买商业养老保险时还有一个原则，就是不能过多影响当前的生活品质。然后考虑具体选择什么险种，这可以根据每个人的风险偏好等实际情况而定。

通过购买个人商业养老保险而获得的养老金只是全部养老规划的重要一环，所以在选择养老规划计划时，应充分考虑目前的收入水平，并结合自己的日常开销、未来生活预期、通货膨胀等因素，作出合理的选择。

恒安标准人寿专家建议购买商业养老保险所获得的补充养老金占未来所有养老费用的20%~40%为宜，也就是说占到今后个人养老金缺口的30%~50%就差不多了，每年的养老储蓄类保费支出不要超过目前年收入的8%~10%，养老疾病保障类保费支出不要超过目前年收入的5%。商业养老保险正发挥着更大、更加独特的作用。 张世豪



担保行业“快跑”亟待破局

本报记者 马晓鹏 王震

在银行业控制风险的越趋绷紧之时，我国分担银行风险的一支力量正在崛起，那就是担保业的迅速壮大。然而，我国担保业发展迅猛，但超常规的发展也暴露出一系列问题。业内人士认为，在中小企业的生存与经营面临考验的新形势下，担保行业在面临一些困难与挑战的同时也迎来新的机遇，行业的洗牌在所难免。

为企业融资雪中送炭

一个年销售额达1亿多元的公司，在筹建过程中，曾因继续投资资金不够而陷入进退两难境地。放弃，意味着先期投入的1000多万元资金付之东流；坚持，但后续资金从何而来？2009年，经营4S汽车店的总经理何彦斌敲开了国行担保公司的大门。

尽管汽车销售市场前景较好，但该公司并未开业，发展前景不得而知。如若贸然为其担保，风险十分大。为了扶持企业发展，国行担保公司最终还是决定为其担保。2009年11月，经国行担保，何彦斌的公司借到救命的600万元……回忆起这段日子，何彦斌至今对国行担保雪中送炭行为表示感谢：“如果没有国行担保，就没有我公司的现在。”而这只是我市担保行业为众多企业进行信贷担保的一个例子。担保行业作为一个新兴行业，自2003年在我市兴起，经过6年发展，对缓解我市中小企业融资难等方面发挥了积极的重要作用。据统计，截至今年5月底，河南省已设立各类担保机构549家，其中由政府出资或由政府出资参股的政策性担保公司有166家，累计为中小企业提供了27404笔融资担保业务，担保额527.64亿元。

“我们所起到的作用，是解决银行和民企中间环节中不能解决的很多与产权相关的问题。”天源亨利担保投资有限公司总经理董丹丹告诉记者，担保公司会花

比银行多很多的时间，去了解一个企业，无论是信用状况、财务状况、生产环节上下游、企业关键成本、销售空间、存在风险、成长性……这一切都会有专业团队去了解，甚至在承保后，还会有专业人士去跟踪。

“这恰恰就使得无法提供暂时的抵押物凭证，而具有良好发展前景的企业，将会因此得到及时而有效的支持和帮助，为处于发展初期的成长性企业提供了又一个平台。”国行担保郑东新区分部总经理全琼丽认为，目前，很多民营企业有着良好的发展前景，但是深层次的技术改造要求有充足的资本，担保公司的发展可谓恰逢其时。

担保行业的困惑

为何国际上普遍发展的中小企业融资担保在国内却水土不服呢？不仅担保行业外部人士感到困惑，那些踌躇满志的商业化担保公司也开始为自己的处境感到忧虑。中小企业融资担保发展到如今这一地步，在诸多困惑中彷徨前行。正像业内人士所说，担保行业是一个还未及辉煌的产业就要陷入危局之中。

董丹丹告诉记者，同其他行业一样，担保行业的发展需要经历一个这样的过程：从“发展中规范”到“规范中发展”。经过行业洗牌，担保公司才能走向规模化和品牌化。据了解，国外的担保业已经有100年

以上的历史，但我国还停留在起步阶段。全球丽认为，国内中小企业的蓬勃发展与中产阶层的日益兴起，使得担保业务的市场需求越来越大，但由于未建立起一个大家统一遵循的游戏规则，国内担保业还仅仅处于起步阶段。

担保行业或面临洗牌

逐利的资本，正疯狂地挤进一个高风险低收益的行业——担保业，但在撑起该行业发展史上“空前盛世”的同时，角逐者们却发现他们将不得不经受“衰退”的考验。

全球丽认为，尽管每年我省担保行业都不乏新面孔，但经得起时间考验的只有部分有实力的担保公司。因此，行业整合的呼声随之而出，然而，前方的路却并不明朗。

董丹丹也认为，尽管担保业已步入跨越式发展的快车道，但在目前经济调整的形势下，担保业必将面临洗牌。她表示，目前中国担保行业正处于规范期，大浪淘沙，有实力、大品牌、抗风险能力强的公司才是最后留下来的金子。

业内人士认为，对照国外发达国家的担保体系，国内应该由一些规模大、资金实力雄厚、信用等级高的担保机构，形成一个有进入门槛和行业规则，能够形成自然淘汰机制的担保市场。担保业没有做大做强原因在于政府的支持力度不够，还在于民间资本参与度不够，也有银行认识不到位的问题。另外，制约着担保行业发展的更重要的原因在于法律法规的缺失，担保行业缺乏其他金融机构的配合。

董丹丹强调，“做大做强做规范”必然是担保业发展的方向。由于这几年担保公司发展过快，担保公司难免良莠不齐，因此，首先是担保业的评级，然后就是在目前担保业的基础上优胜劣汰，进行行业整合，让担保行业规范起来。

金融漫谈

《经济学》合上了最后一页

本报记者 马晓鹏

美国经济学家泰斗保罗·萨缪尔森12月13日在其位于美国马萨诸塞州的家中逝世。“一本伟大的教科书合上了最后一页”，这是财经作家吴晓波在萨缪尔森辞世后发出的一句感慨，生动而形象。萨缪尔森确实留下了一本伟大的教科书，书名很普通，就叫《经济学》。这本教科书，至今已以多国语言发行了上千万册。一本经典教科书的力量，影响到了全世界数以计数的经济学后生。

“经济学家和政治哲学家们的思想，不论它们是在对的时候还是在错的时候，都比一般所设想的要更有力量。”许多年前，英国经济学家凯恩斯这句颇为自负的喃喃自语，道出了一个真相：能思想的人不在了，思想之灯却还亮着。萨缪尔森在经济学领域中可以说是无处不在，被称为经济学界的最后一个通才。1948年，萨缪尔森发表了他最有影响的巨著

《经济学》。《经济学》1948年出版后，历经半个多世纪畅销不衰，至今已发行了第19版，是全世界最畅销、最为广泛使用的经济学教科书，好几代的经济学人都是手持这本经典“长大的”。萨缪尔森1998年在接受美联社采访时说，他知道他写的《经济学》是本好书，“但没想到它有如此持久的力量”，他的目标就是让经济学变得“可以理解，让人享受”。因此，他

也不无自豪地宣称“已经站到了时代的潮流和经济学界的锋刃之上”。善于结合实践的《经济学》，将西方经济学理论第一次系统地带进中国，并使这种思维方式和中国落地生根。它是中国当代经济学家的启蒙书。今年10月12日，萨缪尔森在其《全球化能否得到救赎》一文中，在论及深受金融危机影响的全球经济时，谈到“中国是任何转变的关键”。