

金融资讯

“理财夜市”又出新招 光大银行新增“移动理财”

本报讯 7月9日,光大银行电子银行专属高收益理财产品“阳光e理财”第九期将同时登陆光大手机银行、门户网站及网上银行。“理财夜市”晚8点~12点开张,让客户清凉快逛“夜市”买理财。

同时,为方便更多客户通过网上银行或手机银行购买理财产品,光大银行向客户提供免费开通个人网银或手机银行服务。且即日起至8月30日,开通光大银行个人网银或手机银行的客户,更能获赠5000或10000积分。

为了使客户体验真正的“口袋里的银行”,光大银行手机银行无需登陆便可体验理财计算、手机充值等业务;光大银行还率先推出手机号转账功能,无论转账对方是否是光大银行客户,都可通过输入手机号完成转账;“苹果爱好者”亦可在苹果商店(App Store)中使用光大银行完成购买充值。(王振)

招商银行行长马蔚华 获南方金融年度领导力大奖

本报讯 日前,招商银行行长马蔚华获得“2012南方金融年度领导力大奖”,招商银行“金葵花理财”获“2012最受消费者信赖金融品牌”。

颁奖典礼上,“在他执掌招商银行的十余年时间里,正是招商银行羽翼丰满、振翅高飞的十年。他引领招行成为国内股份制商业银行的领军者,前瞻性地占据了国内银行零售市场的优势地位,他就是招商银行执行董事、行长兼首席执行官——马蔚华。”颁奖典礼的如此评价,彰显了社会各界对招商银行以及马蔚华在推动金融业发展、转型升级所做贡献的认可和好评。

据悉,“金榕奖——2012南方金融年度大奖评选”由南方日报社主办,旨在为助力广东金融强省建设,推动转型升级。评奖对象为总部在粤金融机构、中央金融企业在粤分支机构以及金融业发展特色明显的广东省内行政区等。(王震)



7月6日,央行再度降息,不到一个月,央行二次非对称降息,专家分析当前已进入降息通道。随着降息通道开启,市场上资金面由紧变松,许多短期理财基金此前承诺的4%~7%的收益率将很难兑现。更令许多人没有想到的是,国际大宗商品市场不但没有因为降息而上涨,黄金、白银等贵金属价格出现了大跌,这样的情况无疑提醒百姓在理财的时候应该换个思路。

降息通道开启 理财投资宜多元化

本报记者 张世豪 王震

存款利率现“两大梯队”

降息后,省会各家银行的存款利率按高低分出了“两大梯队”。工农中建交五大行始终“步调一致”坚守第一阵营,而股份制银行也不再像第一次调息后那么“摇摆不定”,在降息后首日便将活期存款、一年期及以内的定期存款利率上浮了1.1倍。

降息后,按照央行此前的规定,允许各银行自行上浮存款利率,各家银行在降息当日便齐刷刷上浮了利率,不过上浮程度又分出了两大阵营。第一阵营是工、农、中、建等国有大型银行,对一年期定期存款利率上浮到约1.08倍,执行3.25%。第二阵营则是兴业、中信、民生等股份制

理财产品需谨慎选择

本轮降息后,各行一年定期存款利率均低于首次降息之前的3.5%,市民将明显感到一年定期存款收入减少。在居民存款收益下降的同时,银行存贷款之间的净利差也在缩小。

相关人士认为,降息后居民存款下降,银行利差进一步缩小,将导致固定收益类的银行理财产品收益下滑,尤以短期理财产品受影响较大。

业界普遍认为,中国央行和欧洲央行降息,意味着货币宽松,并将导致黄金等贵金属的上涨,然而本轮降息的当天晚上,黄金和白银价格却是大跌的,究其原因,某贵金属投资公司理财师常明表示,是因为此次降息还是在市场的预料之中,且力度并没有超出市场的想象。常明称,这并非是说贵金属价格就不会上涨了,特别是美联储接下去是否会推出新一轮的货币宽松政策,无疑将对整个市场产生非常大的影响。理财师建议,对于普通百姓来说,一方面可以采取定投的方式来投资贵金属,另外一方面应该避免购买挂钩区间型的理财产品,因此一

本报讯 近日,兴业银行对旗下手机银行产品进行全线升级,推出客户端手机银行2.0版和在线手机银行3.0版,进一步丰富产品功能、完善操作界面、加强安全保障,改善客户体验,力求手机银行使用更加简便、易用和安全。

据悉,升级后的在线手机银行3.0版为使用高速3G网络和大屏

幕智能手机的客户推出“炫彩版”,给客户带来时尚炫丽的视觉享受和全面丰富的移动金融服务,并提升手机银行对Chrome、Safari等主流移动互联网浏览器的兼容性。

此外,针对使用小屏幕2G网络手机的客户,兴业银行则推出“简易版”,交互界面简洁直观,确保客户流畅地使用手机银行办理

各项业务。

据了解,为进一步改进客户体验,兴业银行还将近期开展“体验新版手机银行建议有奖”活动,广泛收集客户建议,倾听用户心声,持续改进和完善手机银行服务与功能,以实际行动回馈客户对兴业银行手机银行的支持与厚爱。

(张建钧)

中国音乐文学大奖启动 暨“国窖1573·爱我中华”上市发布

本报讯 7月7日,“爱我中华·中国音乐文学大奖”启动仪式暨泸州老窖“国窖1573·爱我中华”产品发布会在北京钓鱼台·芳菲苑举行。中国音乐文学学会主席陈晓光、泸州老窖集团总裁张良、著名作词家乔羽等各界名流共同见证了国窖1573超高端系列“国窖1573·爱我中华”上市。

“国窖1573·爱我中华”上市

此次发布的产品为国窖1573超高端品系“国窖1573·爱我中华”旗下的三款超高端产品:“中华坛”、“满堂红”和“轩辕黄”。

“国窖1573·爱我中华”2012年市场投入量50吨,不会因销量的增加而增加产量。“国窖1573·爱我中华”由泸州老窖集团总工程师、中国酿酒大师、首批国家级非物质文化遗产代表性传承人——沈才洪亲手调制,倾力打造,加之与文化和艺术的完美结合,属于中国白酒类的超高端品质级佳酿,酒体呈现窖香幽雅、绵甜柔和、丰满醇厚、留香持久的独特风格。

“中华坛”的设计采用乐器“鼓”的形状,其瓶顶设计为“望天吼”,由当代著名工艺美术大师徐秀棠执笔操刀。“满堂红”和“轩辕黄”设计均效仿古代梅瓶之状,瓶盖设计为栩栩如生的牡丹。将中国传统的“酒”、“歌”、“书”、“画”、“瓷”等文化元素,通过艺术手段,巧妙融合在“国窖1573·爱我中华”产品中。

泸州老窖集团一直重视并强化高端白酒品牌建设,极力构建让品牌得以稳步发展的品牌价值体系。“国窖1573·爱我中华”正是泸州老窖打造的高端白酒价值体系的典型载体。

泸州老窖助力中华文化发展

在“国窖1573·爱我中华”上市的同时,泸州老窖鼎力支持的“爱我中华·中国音乐文学大奖”同堂拉开了帷幕。在“推动文化大发展、大繁荣”背景下,泸州老窖集团充分履行企业社会责任,支持文化产业。国窖1573·爱我中华发布现场,金融界、海外商会、文化艺术泰斗等社会各界精英应邀出席,共同围绕“歌酒盛世,同饮华夏”,乔羽、谷建芬、李谷一等艺术家纷纷到场祝贺。

此外,泸州老窖宣布捐资设立“中国音乐文学国窖爱我中华奖励专项基金”,活动当天还推出50坛不同编号的特别纪念款。这50坛具有特殊意义的“国窖1573·爱我中华”将全部用于慈善拍卖,其中编号为“01”、“03”、“05”、“07”的“中华坛”拍卖所得将捐赠中国音乐文学大奖,用于支持中国音乐文学的长远发展,由此展示泸州老窖弘扬传统文化及艺术、助力文化艺术事业发展的决心。(齐峻)

总资产突破800亿 存款突破600亿

郑州银行紧抓机遇 各项指标再创新高

据悉,截至2012年6月底,郑州银行资产规模突破800亿元,达890.19亿元,较去年同期增长242.4亿元;各项存款余额突破600亿元,达684.90亿元,较去年同期增长156.66亿元;连续第三年实现了资产规模及存款规模的超百亿增长。同时,资本充足率16.95%,不良贷款率0.32%,拨备覆盖率528.75%,各项监管指标持续优化,实现了稳健可持续发展。

2012年,是郑州银行实施新五年战略发展规划的第二年,是继完成增资扩股后,全面实施战略转型,着重塑造核心竞争力,实现特色化经营的关键一年。上半年,郑州银行全体干部员工抢抓机遇,克难攻坚,开拓创新,不断适时、顺势调整思路和政策,经受住了利率调整带来的考验,各项工作有序开展,取得了优秀的经营业绩。

革故鼎新,厚积薄发硕果连连

2000年,郑州银行的前身“郑州市商业银行”正式挂牌成立,当年资产规模83亿元、存款44亿元、贷款53亿元;2005年,该行成功完成《三年发展规划》,资产、存款、贷款规模分别达199.47亿元、157.68亿元、73.84亿元,三项指标较2000年增长近三倍。之后,郑州银行又围绕中原崛起战略,科学制定《五年战略规划》,加快业务结构调整,系统整合和优化内部资源,进行了一系列大刀阔斧的改革。2009年12月17日,郑州银行正式实施更名,2011年又圆满完成增资扩股工作,彻底甩掉历史包袱,资本实力大幅度提升。

以开拓创新为动力,以差异化营销为途径,郑州银行积极引进ISO9001:2000质量管理体系,建立薪酬绩效考核体系、经济资本管理体系和企业文化体系,明确“进社区、走市场、创特色、建精品”、“商行大特色、支行小特色”和“先做小做精,再做大做强,最终做优做久”的工作思路,实现了资本、规模、质量、效益的同步增长,逐步以鼎立中原的气势,彰显出强劲的发展实力和青春蓬勃的生命活力,为推进“中原经济区”建设,打造“一极两圈三层”中原城市群发展做出了突出贡献。

强本固基,全力支持地方经济

作为一家本土银行,郑州银行为地方经济建设做出了巨大贡献,10年时间累计向省市地方发放贷款1000多亿元,大力支持了城市基础设施建设、地方财政项

目、科教文卫事业以及优秀工商企业发展。郑州的城市建设有很多都打上了“郑银标签”:如全市道路拓宽、省高速公路建设、市环城快速路建设等一批省市重点工程。此外,郑州银行还着力支持本土一些优秀国有大中型企业和民营企业的成长,如中国长铝、市燃气集团、市交运集团、思念集团、三全食品、郑州日产等,并重点服务大型集散市场,带动一大批名优品牌成长。2011年,郑州银行投放资金达282.93亿元,重点支持郑州快速路网、郑州轨道交通重点项目和河南有色地矿、河南高速公路、河南万邦物流、河南雏鹰农牧、太龙药业、郑州粮食批发市场等省市大中型企业。

在支持再就业方面,郑州银行2011年投放贷款8.66亿元用于支持下岗失业人员,从发放第一笔下岗失业人员小额贷款至今,郑州银行已累计发放失业人员贷款2445笔,金额15.09亿元。其中,发放个人类贷款1050笔,金额为14.67亿元;发放企业贷款1395笔,金额0.42亿元,挽救了732户企业,帮助万余户家庭走出事业窘境。

近年来,该行还积极参与社会捐赠活动:2008年5月12日的汶川大地震发生后,该行捐款50万元支持灾区救援和灾区重建,行员们自发捐款102万元;在郑州市的第一个慈善日,一次捐赠100万元,成为“捐款状元”;玉树地震后,第一时间发动全行捐款67万元送到了灾区;捐建希望小学,与教育系统一道推动“娃娃学理财”工程;还积极下乡扶贫,帮助贫困农村修路、致富,建立科技培训网络;在保障市民生活质量方面,郑州银行所作贡献也颇多,如2003年“非典”时期参与“肉蛋禽储备工程”等。据粗略统计,自2008年以来,每年慈善捐款都超过百万,合计500多万元。2010年11月30日,郑州银行无偿向省会公交系统捐赠20辆公交车,价值1350万元;2011年4月7日,该行又捐赠公交车30辆,价值达1950万元,为缓解城市交通压力、构建和谐城市、促进经济社会发展作出重要贡献。

龙跃在渊,服务品牌亮点纷呈

在谋划和建设中原经济区的背景下,立足河南省会城市的郑州银行,依托地方经济,充分发挥机制灵活、功能齐全、网点众多的优势,将特色化经营和差异化发展看作自己求发展、求份额、突破市场坚冰的出口,致力打造成为一家中小企业融资专家银行、商贸物流银行和市民银行。

●中小企业融资服务专家

郑州银行将中小企业融资作为业务拓展中的核心

业务,开发出商户联保、五一贷款、专利权质押、商铺按揭、产业链担保等一系列产品,在服装、物流、科技等多个领域叫响了品牌。在2006年全省首家成立小企业信贷部、2009年全省第一个实施事业部制改革成立小企业金融事业部后,又率先成立小企业专营机构。2012年,郑州银行与德国IPC公司全面合作,通过引入微贷技术,成立微贷中心,全力支持小微企业发展。从2006年11月至今,郑州银行累计投放小微企业贷款245亿元,年均增速74%,支持小微企业客户2万余户。此外,2009年到2011年三年间,郑州银行依托六家县域支行,重点支持了196家涉农企业,涵盖养殖、加工、屠宰、园林、粮油等众多方面,融资总额近40亿元。

●商贸物流银行的领跑者

2005年,郑州银行与河南长通物流公司合作发行了商通卡,该卡既是一张集支付、消费、结算、综合理财于一体的特色银行卡,更是国内首张银行与物流企业合作的联名卡。截至2011年底,郑州银行商通卡发卡量为6.82万张,卡内余额3.32亿元;布放POS机114台,仅2010年一年POS机交易金额78.45亿元,交易笔数60.27万笔。其后,郑州银行又与长通物流和通信机构共同开发了全新手机物流终端服务体系“物惠3G物流宝”,让客户及时了解物流和银行账户的相关信息。目前,郑州银行已经开始针对商贸上下游、仓储、物流行业进行尝试,同时与河南万邦国际物流等省内多家商贸物流业的龙头进行了更深一步的合作,得到社会各界的高度认可,获评中国“最佳物流银行”称号。

●精细贴心的市民银行

作为一家地方银行,郑州银行立足广大市民的多样化需求,积极开发与市民生活息息相关的中间业务,扎实做好配套服务和金融支撑。目前已开发了物流合作、住房贷款、装修贷款、汽车贷款、耐用消费品贷款等多种贷款模式;推出了“商鼎卡”、“商通卡”、“联名卡”、VIP卡、“社会保障市民卡”、“居民健康卡”等特色银行卡;开办了代发工资、代缴水电费等代收代付业务20多项,通过“缴付宝”业务真正实现市民一站式交清代缴费用,成为省会居民基础生活代理业务量最大、项目最全的银行。

深耕细作,倾力塑造特色精品

记者在郑州银行了解到,郑州银行未来将牢牢立足全国综合交通枢纽、中西部最大现代物流集聚中心及本地优秀中小企业数量众多的实际优势,为社会提

供差异化、定制化金融服务,专注于构建成为一家立足本土、独具特色的商贸物流银行、支农银行和社区银行,进一步确立中小企业融资专家的角色定位。

●走差异化服务之路

郑州银行董事长王天宇告诉记者,郑州银行从事小、微企业融资服务的原则是“小中见大、以量取胜”,微利博取大市场,让利小企业助其大发展。未来,郑州银行将继续通过“建特色、创精品,走市场、进社区,访农户、挖需求,创产品、提服务”的做法,植根本土,做深、做透小微企业、社区服务和“三农”经济,致力打造成为一家商贸物流银行、支农银行、社区银行,做金融支农的排头兵,成为中小企业的成长支柱和微型企业的贴心伙伴,真正成为让中小微企业和广大农户离不开的“贴心行”和“伙伴行”。

●走定制化创新之路

王天宇表示,郑州银行发展目标已经确定,下一步就是要通过“深耕细作”,走出一条全新的路子,为大小微企业、社区居民、农村农民提供人性化、专业化和定制化服务。所谓“深耕”,一是要延伸服务触角,立足于郑州市124个专业市场、106个大型社区和6个周边县域。二是扩充服务队伍。加大专业市场、大型社区、周边县域的人员分布力度,实行“专业市场、专人负责”。所谓“细作”,一是尝试在专业市场和社区服务中心设立独立审批官,缩短服务流程,提高审批效率。二是通过专业化的服务中心,打造批量化服务平台。三是专设产品研发小组,为客户量身打造合适的金融服务产品。

●走特色化经营之路

一是打造商贸物流银行特色品牌。借助发行物流银行卡,拓展对物流企业的结算服务渠道,发展符合市场需求特征的融资业务。二是做本土金融支农排头兵。未来五年,郑州银行将面向农村基层单位纵深搭建服务框架,以县域支行为中心,以乡镇二级机构为延伸,以村落服务站为触角,形成县、乡、村三级农村金融服务体系。三是亮化社区银行特色品牌,不断探索便民利民的服务模式,代理服务之路,形成以银行卡为收付介质的代理居民生活费用缴纳的一站式服务体系。

据悉,郑州银行正在加快引进战略投资步伐,已启动上市前期准备工作。面向未来,郑州银行将秉承“为客户创造价值,为股东创造收益,为员工创造未来,为社会创造财富”的神圣使命,积极打造成为一家体制先进、机制科学、特色鲜明、布局合理、功能完善的区域性股份制商业银行,以实际行动打造一流商业银行,树立中原银行业的优秀品牌!”