

银行解中小企业燃眉之渴

7月新增贷款，近六成给了中小企业

本报讯 存款准备金率一再上调，银行手头显得有点紧。7月份，我市金融机构的新增贷款同比少增10亿元。重压之下，信贷投放结构进一步优化，为解决中小企业融资难问题，全市贷款新增中，近六成给了中小企业。

据人民银行临沂市中心支行的统计数据，7月末，临沂市金融机构本外币贷款余额1724.4亿元，较上月增13.5亿元，同比少增10.3亿元，较年初增加168.5亿元。其中，中小企业贷款新增额7.6亿元，占全市贷款新增的56.7%。

此外，金融机构对县域、服务业和新兴产业贷款支持力度也有所加大，前7个月，全市“十大振兴产业”贷款增加21.8亿元，同比多增15.2亿元。新兴产业和高新技术产业贷款分别增加3.6亿元和1.9亿元，同比分别多增3.45亿元和1.83亿元。

出于规避风险、稳定经营等多种因素的考虑，2011年以来，金融机构普遍增加了流动性贷款。7月末，全市短期贷款余额为1069.3亿元，短期贷款余额占比62%，较年初增加90.7亿元，同比多增11.2亿元，其中7月份新增4.3亿元，较上月少增10.6亿元，较同期多增10.2亿元。据统计，四家国有银行7月份1000万以上新投放贷款中93.1%为短期流动资金贷款。

在优化信贷结构的同时，金融机构也在积极“找钱”。截至7月末，金融机构通过剥离核销不良贷款、贷款转入抵贷资产处置、贷款转其他形式处置等方式，增加可用信贷资金15.4亿元。

(记者 魏玉娜 周磊 通讯员 吕成成 刘艺)



中国平安发布中国首份财商指数报告 储蓄、保险和股票排前三

中国人的财商是否可以测量?平安说“可以”。8月4日，中国平安在京发布全国首份《中国平安国人财商指数报告(2011)》，报告显示，中国人财商刚过及格线，平均得分仅为60.1分，并表现出高态度、缺知识和低行动的特点。

储蓄、保险和股票是当前我国城市居民最主要的投资项目。其中，有四成受访者将保险作为其投资项目，且需求主要集中在医疗保险(57.6%)、养老保险(47.6%)和健康保险(36.5%)三大保障性商业保险上。

此外，在通货膨胀压力之下，中国城市居民对于风险的感知程度、防范意识、投入产出比认识都有一定的提升，主要体现在对保险产品的接受程度不低。调查显示，受访者对风险保障的认同度得分都在60-80的范围内。认同“生活中存在各种风险”及“保险到期后无意外无赔付同样是值得”的人群在未来购买保险的倾向上更显著，首选的产品是意外保险。

研究发现，目前我国城市居民投资趋势仍以谨慎为主，除了把财富集中在三大投资项目即储蓄(92%)、保险(41.4%)与股票(32.1%)外，我国城市居民还呈现出谨慎保守的特点。在投资产品风险搭配组合中，我国城市居民更偏向于较为保守型的投资。受访者中有超过一半(56.6%)选择风险最低的投资方案——“稳定型投资产品30%，中风险投资产品50%，高风险投资产品20%”；而只有16.3%的受访者选择了“稳定型产品30%，中风险产品10%，高风险产品60%”这种风险较高的投资组合。

研究同时发现，86.9%的居民有意识地在家里配置一定的现金，高收入人群保存现金流的意识更显著。

这份历时5个月调研完成的国人财商指数报告，由中国平安联合零点研究咨询集团、新浪财经共同推出，调查在全国14个城市展开，以普通城市居民、高收入群体和大学生群体为主要研究对象，有效样本达4112个。



努力实现客户利益最大化、损失最小化 国泰君安证券构筑钻石服务品质

本报讯 “以客户为中心”成为近年证券行业的热门词汇。近日，记者从国泰君安证券临沂沂蒙路证券营业部了解到，该营业部不但为客户提供最周全最细致的服务，还实实在在在关心客户的资产安全与保值，尽最大可能实现客户收益最大化和损失最小化。

众所周知，对于权证交易，一旦过了最后交易

日可能会对客户造成比较大的损失，而国泰君安证券临沂沂蒙路证券营业部时刻为客户着想，让投资交易更加放心。所谓权证，是指基础证券发行人或其以外的第三人发行的，约定持有人在规定期间内或特定到期日，有权按约定价格向发行人购买或出售标的证券，或以现金结算方式收取结算差价的有价证券。

据介绍，2011年8月11日是权证580027长虹CWB1的最后交易日，为此，该营业部在8月11日之前，提前一周把持有长虹CWB1的客户筛选出来，然后及时与客户进行了交流、沟通，提示其中的风险，把能联系上的客户都通知了一遍。通过做这些工作，很多客户对营业部的工作表示了感谢，纷纷表示能得到营业部这么细微的服务，

感觉很贴心。 “当然，这只是我们服务客户的一个缩影，平时我们还会对股票配股、重新上市、股票重组需要投票等一些非常细节的东西，及时通知到相关客户，并且还会及时跟踪客户情况，直到客户的此类问题完全解决为止，”该营业部客户服务

部有关负责人说，营业部将永远秉承秉承“诚信、亲和、专业、创新”的经营理念，用贴心服务构筑我们国泰君安钻石般的品质。

(专刊记者 魏玉娜 邵明习 通讯员 李刚)

临商银行开展“柜面互通”业务 持卡可享受4000余家营业网点柜面服务

本报讯 近期，临商银行联合同业单位推出了跨省“柜面互通”业务，进一步拓宽异地业务受理渠道，扩大柜面支撑力度，为持卡人提供更多的服务选择。

“柜面互通”业务是临商银行为更好地让持卡人享受柜面办理业务的便

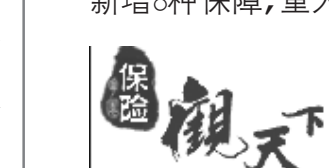
利，积极与同业单位共同构建跨行柜面服务平台“银银平台”，面向签订“柜面互通”业务的持卡人提供“现金存款”、“现金取款”、“转账业务”等服务。 截至目前，兴业银行、重庆银行、汉口银行、长沙银行、大连银行等55家银行已经加入“银银平台”对

于签订了“柜面互通”业务的持卡客户，提供全国4000余家营业网点柜面办理业务服务。目前，加入银银平台的金融机构也在不断扩充，已覆盖了全国除台湾、西藏以外的各省、自治区、直辖市。 据临商银行相关负责人介绍，“柜面互通”业务

的开通，标志着持卡人可在更多的同业机构柜面办理存款、取款、转账、查询等业务。解决了通过ATM办理业务的诸多限制，且暂不收取异地跨行柜面互通手续费，对持卡人来说既降低了交易成本，又

避免了携带大量现金的风险，为持卡人提供了更多的服务便利。 (专刊记者 魏玉娜 化强 通讯员 李会利 万晓东)

中国人寿银保热销产品再添新功能 新增8种保障，重大疾病保障累计达20种



本报讯 近日，记者从中国人寿临沂分公司了解到，为满足广大市民的保险保障需求，响应国家完善保障体系的号召，自2011年8月起，该公司在全市各大银行代理热销的“国寿新鸿泰两全保险(分红型)”和“国寿鸿盈两全保险(分红型)”两款银行保险理财产品，附加“康友重大疾病保险”和“全家福”意外保险卡。

据悉，“国寿新鸿泰两

全保险(分红型)”是中国人寿针对广大客户的理财需求特别推出的一款银行专卖产品，兼具理财、保障等功能，附加“康友重大疾病保险”和“全家福”意外保险卡后，让产品功能更加丰富。

“‘康友重大疾病保险’在保障国家保监会规定的12种重大疾病之外，新增8种保障，重大疾病保障累计达20种。其中，出生满30天至年龄65周岁之内的所有身体健康的投保客户，均可附加投保‘康友重大疾病保险’。”中国人寿临沂分公司工作人员表示，该产品缴费方

式与主险相同，最高附加额不超过主险保额的10倍。

同时，该产品还附加了“全家福”意外卡，一人投保后全家无忧，最多5口之家均可享受中国人寿的爱心贴心服务。为把爱心

送给每一个人，让更多的临沂市民能享受中国人寿的贴心服务，保险保障，公司现面向社会公开招聘组训、银保客户经理、理财经理及内勤人员，欢迎有

志之士垂询。 (专刊记者 魏玉娜 邵明习 通讯员 孟德雷)

五佳拍卖公告

A: 拍卖时间: 2011年8月22日10时30分
拍卖地点: 沂水县人民法院审判庭
拍卖标的: 鲁QPT158小型货车一辆、鲁Q79798商务车一辆。
B: 拍卖时间: 2011年8月31日10时
拍卖地点: 本公司拍卖厅
拍卖标的: 1. 姜自宾所有的在兰山农村合作银行朱保支行的股金11021股。2. 何春江所有的位于兰山区鲁南汽车城内的钢结构二层房(建筑面积3154.56平方米, 不含土地使用权)。3. 何春江、邓露霞所有的位于兰山区鲁南汽车城内的钢结构厂房【建筑面积分别为

511.68平方米、810.36平方米(包括空心砖平房55.96平方米), 均不含土地使用权】。
展示时间及地点: 上列拍卖标的自公告之日起至拍卖日前在标的物所在地公开展示。
个人竞买者请持身份证, 单位竞买者请持法人营业执照副本、授权委托书、代理人身份证、公章、法人章以及竞买保证金于拍卖日前到我公司办理竞买手续, 方可参与竞买。(未竞得者保证金于拍卖会后三日内无息退还)
公司地址: 兰山区沂蒙路189-1号天基大厦4楼(临沂宾馆对面)
联系电话: 0539-8050505 8050506
公司网址: www.wjpmh.com
临沂市五佳拍卖有限公司
二〇一一年八月十四日

中国A级拍卖企业、省政府指定公物拍卖机构、法院司法委托拍卖机构

据显示，2010年商业银行在私人理财市场实现的销售总额突破18000亿元，而公司理财市场尚不足其一半，公司理财业务也逐渐成为国内商业银行着力拓展的新热点。为此，招行将公司理财业务从简单的产品销售上升到为客户资产管理提供综合解决方案的高度，有效帮助企业打理资金。

据了解，考虑到公司客户需求的多样化，招行将公司理财业务从简单的产品销售上升到为客户资产管理提供综合解决方案的高度，从全面贴合企业客户需求出发，力求打造

市场上最齐全的产品线。在定价原则上，招行公司理财业务紧盯投资市场收益率，通过强大的投资专家团队及其团队运作，力争为客户设计带来高于市场平均收益率的产品。同时，招行还实行差异化定价策略，根据客户的风险承受能力差异化地设计产品并报价，理财收益率随着客户所承担风险的不同而变化。

价格在公司理财市场至关重要，为了争夺客户，许多银行大幅降低甚至牺牲自身利润，最后只能是“赔本赚吆喝”。招行意识到只有立足于产品和服务，才

是企业长远制胜的关键所在。因此，招行更重视为客户提供全面而丰富的产品线 and 优质的服务——建立了“岁月流金”、“黄金周”、“点金池”等常态化产品体系，并将产品的购买渠道拓宽到柜面、网上银行、电话银行，让企业客户“想买就买”。

详情咨询招商银行临沂分行，地址：临沂市兰山区新华路9号，电话：8968923。
(专刊记者 魏玉娜 邵明习 通讯员 孟靖清)

