

政策圈点 >>

>> 中国人民银行决定小幅上调存款准备金率

2007年4月29日，中国人民银行宣布，决定从2007年5月15日起上调存款类金融机构人民币存款准备金率0.5个百分点。存款准备金是传统的三大货币政策工具之一，是央行强制要求商业银行按照存款的一定比率保留流动性。

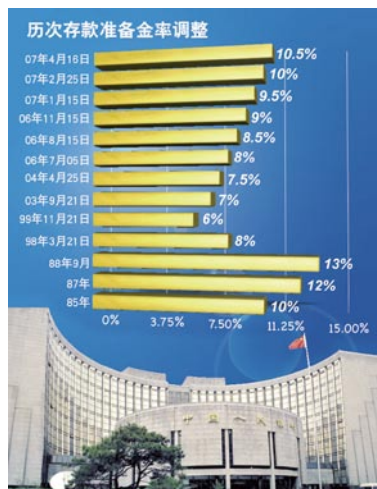
央行表示，此举是为加强银行体系流动性管理，引导货币信贷合理增长。本次上调存款准备金率，是央行今年第4次动用这一货币政策工具，也是自2006年以来第7次上调存款准备金率。这次调整后，普通存款类金融机构将执行11%的存款准备金率标准。

相关分析：

■ 上调存款准备金率 回收流动性是主因

央行一个月内两次宣布上调存款准备金率实属罕见，充裕的流动性依然是央行上调存款准备金率的动因。2006年以来，人民银行综合运用多种货币政策工具大力回收银行体系多余流动性，取得一定成效。当前国际收支顺差矛盾仍较突出，贷款扩张压力较大，需要根据流动性的动态变化再次提高存款准备金率，以巩固宏观调控成效。

据了解，由于今年前两个月宏观经济数据异常飙升，中央和国务院要求有关部委尽早拿出宏观调控方案，国家发改委、国家统计局，立即在3月下旬组成多个调研组，由部委领导带队分赴各地，全面调查和掌握一季度经济运行情况，以便判明形势，为下一步调控作准备。专家认为，流动性过剩会使国内资金面偏多，投资和信贷持续上扬势头难以控制，并会导致经济失衡等潜在后果。



■ 准备金率再度上调 股市影响几何

在刚刚加息不久，人民银行两度上调了存款准备金率，紧缩性货币政策接连不断。虽然前几次紧缩性货币政策并未对股市造成太大影响，但业内人士认为，随着股指持续走高，整个市场的回调压力已经相当大，目前上调存款准备金率无疑会更加增强回调压力。特别是随着紧缩性货币政策接连出台，投资者的心理承受压力也在不断增大，提升了投资者对继续进行紧缩性货币政策的预期。另外，受该政策影响较大的金融、地产等一些投资品种市值相当大，这些个股一旦出现回调，对股指的拖累作用将相当明显。

■ 上调准备金率影响银行扩张能力

对此次上调存款准备金率，国务院发展研究中心金融所副所长巴曙松表示，从资金整体看，央行所管理的流动性是宏观层面的。从央行的资产负债表上，主要是外汇账款，购买外汇储备导致基础货币投放，是指这个流动性。对银行业来说，准备金率是一种特别税收，因为准备金的收益率降低，这无疑降低银行的扩张能力，对银行业的影响更明显。

工行在线 >>

>> 工行与欧洲金融成功举办第一届中国企业年会

近日，工行和欧洲金融共同在北京成功举办了第一届中国企业年会。

欧洲金融（EuroFinance）隶属于经济学家集团（The Economist Group），专门承接国际现金管理专题研讨会，每年在全球重点经济区域都设有年会，讨论企业关注的全球性和区域性财务、风险和现金管理热点问题，是银行、企业之间进行业务交流和宣传的平台。在此次企业年会上，工行现场设置展台向与会代表发放现金管理、电子银行和银行卡等产品的宣传手册，播放了整体宣传片，并详细解答了客户的咨询。

>> 工行理财产品再度创新：基金优选型理财计划成功首发

为了使银行理财产品的广大投资者规避直接投资股市的价格波动风险，并分享中国股市持续成长而带来的可观收益，2007年初以来，中国工商银行组建了市场领先的基金研发团队，开发了以开放式基金为主要投资对象的增强型基金优选人民币理财产品。该产品已于3月25日开始在工商银行各网点发行。据悉，这是大型国有商业银行发行的第一支FOF（基金的基金）理财产品。该理财产品投资对象为中国工商银行委托信托公司设立的一系列基金增强型信托计划。

该产品通过工商银行构建的具有丰富经验的专业团队，精选市场表现良好且未来升值潜力大的基金建立优势基金投资组合，并根据市场行情及未来走势进行动态调整。同时，通过投资基金品种的多样化，分散了投资单个基金的风险。此外，在风险控制方面，该理财计划还加入了安全增强措施：信托公司将自有资金参与部分信托计划（3%的信托份额，但不超过1亿元）。一旦投资发生风险，在信托公司认购的份额全部亏损后，理财投资者认购的份额才有出现亏损的可能。

>> 工行新推两款个人理财产品

从中国工商银行获悉，该行将于2007年4月13日特别推出第十期两款个人理财产品。其中，A款为一年期信托融资型，年化预期收益达3.6%，为该行同类理财产品的新高；B款为一年期新股申购型，年内预期收益达到3.8%—10%。

工商银行相关负责人介绍说，该行自2005年推出人民币理财产品以来，一直秉承稳健与创新并举的传统，随时追踪市场投资热点，推出了一系列创新型理财产品满足客户全方位的理财需求，帮助客户博取优于市场水平的理财收益。目前，工行理财产品投资已遍及高信用等级债券、信托融资计划、新股申购、基金组合、QDII境外投资产品及双币衍生理财产品等多个金融子市场，逐步形成了覆盖多种收益结构、风险结构和期限结构的个人理财产品体系。



工行在线 >>

>> 工行代理发行基金业务再创佳绩

近日，上投摩根内需动力基金发行和南方稳健2号基金存续期营销活动圆满结束，作为两只基金的主代销银行，工行先后打破国内存续期及发行期基金单日代销记录，显示了强大的代销实力，代理发行额分别占到了两只基金募集总额的44%和66%。

随着股市加速上扬，财富效应有效地激发了客户的基金投资热情，针对这种情况，工行加强了对基金类型、投资风格、风险收益、运作机制等基金基础知识的宣传教育，帮助新客户逐步了解基金产品。同时，积极宣传基金定投、“买2有理”等成熟的基金投资方式和理念，克服基金净值“恐高”、只关注新基金等错误心理，进而学会客观评价基金业绩和投资价值，使客户理性参与基金投资，促进基金业务的稳定健康发展。

>> 工行网站保险频道又推新品

近期，工行网站保险频道又推新品，“放心理财终身寿险”、“老年意外伤害保险”、“e——出行无忧”等系列新产品推陈出新、独具特色，不仅为工行客户提供了更为多样化的选择，还进一步丰富了工行保险频道的产品货架。

工行保险频道自去年5月份推出以来，已经和14家保险公司网站建立合作关系，拥有车险、旅游险、意外险、万能险、综合险5大类别、28只险种。目前，工行网站保险频道访问量已经达到月均400余万次，累计已达3000万人次。

下一步，工行将计划在近期上线涵盖少儿险、养老险、女性险等涉及保障型寿险的8款新产品，使网上保险的产品种类扩展至8大险别。同时，工行还将优化购买流程，改版保险频道，推出更多优惠活动，使工行网站保险频道更加人性化，更为“精彩动人”。



>> 工行牡丹中油卡荣获最受持卡人“喜爱的联名信用卡奖”

2007年3月28日，中国首届信用卡排名大型调研活动结果揭晓，工行发行的牡丹中油卡荣获“最受持卡人喜爱的联名信用卡奖”。

牡丹中油卡是由工行和中石油联手打造的，国内第一张可在加油站使用的全国性联名卡。自2005年8月正式发行以来，实现累计发卡76万张，2006年全年交易额26.4亿元，2007年以来，该卡消费额增长迅猛，仅1月至3月消费额就达16.5亿元。牡丹中油卡除具有牡丹卡的基本金融功能外，还享有刷卡加油优惠和多项增值服务。目前，牡丹中油卡可在中石油全国14000多座加油站享受折扣优惠，真正实现“一卡在手，全国加油”无障碍消费。同时，牡丹中油国际信用卡还可享受24小时全国道路汽车救援优惠服务，助阁下惬意享受驾车乐趣。

工行在线 >>

>> 工行全国再添300家贵宾理财中心

将2007年定为“服务年”和“创新年”的中国工商银行近期又推出了新的服务举措，4月18日，工行在全国36个大城市同时召开新闻发布会，宣布在全国范围内全新推出300家理财金账户贵宾理财中心，并进一步完善了针对不同需求客户的分区服务机制，为有复杂理财需求的理财金账户客户提供六大专属服务体系。

此次工行在全国推出的300家贵宾理财中心是专门为理财金账户客户提供的服务区域，这些理财中心都按照全行统一标准建设，并配备了高素质的个人客户经理，理财金账户客户在全国各地的贵宾理财中心都将能享受到标准化的服务。这是工行继2006年12月在北京、上海、广州、深圳四地首批推出80家贵宾理财中心的基础上，全面推进服务升级工作的新举措。在此之前，工行在香港地区的控股机构——工银亚洲也在香港地区首次推出了理财金账户品牌，建立起内地、香港理财金账户客户联动服务体系。

工行此次向理财金账户客户推出的“六专”服务体系主要包括以下内容：

一是专属贵宾通道。工行将从营业网点和电子渠道两方面建立理财金账户专属服务通道。营业网点方面，该行将在此次推出的300家贵宾理财中心的基础上，陆续在全国各大中型城市推出按照同样标准建设的贵宾理财中心，2007年这种重点为理财金账户客户服务的理财中心将达到1000家。同时，工行还通过设立理财金账户专享人工座席建立了电话银行贵宾通道，客户拨通95588后即可享受VIP人工座席的专业服务。此外，工行还重点向理财金账户客户推出了U盾网上银行，不仅确保了理财金账户客户的网上交易安全，并且提供了网上无限额汇款、投资理财等各种功能。

二是专享费用优惠。工行专为理财金账户客户推出了一系列的费用减免，例如，理财金账户客户通过网上银行和电话银行汇款，可以享受50%的优惠，并可享受异地存款免费、异地取款优惠50%的贵宾礼遇。工行还为理财金账户客户提供了免费办理挂失、免费短信账单、免费理财策划书、免费办理存款证明、免费办



中国工商银行总行张衡副行长(左起第四位)参加了本次新闻发布会

工行在线 >>

理理财协议、免收网上银行和电话银行相关服务费等专享优惠。此外，在部分地区，工行还为理财金账户客户推出了特惠商户网络，客户可在诸多声名卓著的商家享受折扣优惠。

三是专家理财服务。工行近年来按照国际金融理财师标准培训客户经理，现在已经建立了一支超过1万名的个人客户经理队伍，在中国金融标准委员会组织的金融理财师资格认证中，工行获得国际金融理财师（CFP）资格的达到173名，获得金融理财师（AFP）资格的超过1400名，这两项数字都在同行业位居首位。同时，工行还从总行到分行都建立由外汇、证券、保险等行业的专家组成的理财专家组。这些理财专家和客户经理共同组成了专家理财团队，他们将为理财金账户客户提供专业的理财策划和理财咨询服务。

四是专供理财产品。自去年以来，工行专为理财金账户客户推出了多款理财产品，实现了较高的收益，较好地满足了客户的理财需求。据悉，该行还将在2007年4月24日左右推出理财金账户专属理财产品套餐，组合各类债券、信托和资本市场产品，为客户提供更丰富的理财产品。同时，为培养客户的理财意识，工行新近推出了“点时成金”投资理财套餐、“望子成龙”子女教育规划套餐、“幸福未来”融资理财套餐、“避险港湾”人生保障套餐、“银行管家”家庭财务管理套餐等五款理财套餐，针对客户的各种需求，提供更加完善的理财服务。

五是专业账户管理。工行为理财金账户客户推出了集中账户管理服务，客户通过一张理财金账户卡即可办理各类本外币存款、投资、贷款、缴费、

转账汇款等所有银行业务，并可以通过理财金账户对本人名下的各种账户进行灵活管理，满足多种理财需要。此外，工行还新推出了联名账户、银行账户、定活通、自动转账、利添利账户、基金定投、备用金当日免息透支等一些专业账户管理产品，这些产品不仅可以提升客户账户管理的效率，并且可以提高客户资金收益。

六是专有精彩活动。工行将依托各地贵宾理财中心，为理财金账户客户推出理财规划、证券投资、外汇投资、房地产投资等各种主题的理财沙龙。配合本次贵宾理财中心的推出，从2007年4月18日起，工行将同时开展“理财金账户——财富驿站”主题营销活动，为增进与客户的沟通与交流建立平台。

据悉，理财金账户是工行面向中高端客户推出的理财服务品牌。经过四年的发展，理财金账户已经成为国内最有影响力的个人理财业务品牌之一，其客户数量已经超过了200万。此次工行对理财金账户服务进行全面升级，既是对现有理财金账户客户的回报，也是为了满足中高端客户更为复杂的金融服务需求。这次全面升级活动启动之后，工行还将不断为理财金账户开发更多的创新服务，丰富理财金账户的品牌内涵，为客户创造更多的价值。

在发布会上，工行相关负责人表示，依托客户、品牌和渠道的优势，工行将在未来的中高端客户竞争中紧紧抓住当前及未来一个时期国民财富快速积累和居民消费、投资方式发生急剧变化带来的巨大商机，全方位开拓市场，在当地全面确立起目标客户市场占有率最高、核心业务规模最大、创利能力最强的第一零售银行地位。