

政策圈点 >>

>> 全年GDP预增11.6% 经济趋向过热

2007年12月4日，中国社科院发布的经济蓝皮书《2008年中国经济形势分析与预测》指出，自第二季度以来，经济增长由偏快转向过热的趋势进一步明显，预计全年国民经济增长速度将超过2006年水平，达11.6%。

根据模型模拟结果，预计2007年我国国民经济增长速度将超过2006年水平，GDP增长率将达到11.6%左右，其中，第二产业增加值的增长速度将超过前两年，达到13.5%。2007年，全社会固定资产投资将继续高速增长，现价总量约为138000亿元，实际增长率将约保持在21.6%左右，名义增长率将保持在25.6%左右。

相关分析：

■ 稳定物价成为宏观调控首要任务

2008年应把控制消费品价格和资产价格的过快上涨，缓解通货膨胀压力、稳定物价水平，作为宏观调控的首要任务。货币政策应进一步执行稳中从紧的方针；提高货币政策的预见性、科学性和有效性，进一步控制信贷规模，改变负利率状态；加强利率、汇率等政策的协调配合，保持人民币汇率在合理、均衡水平上的基本稳定。同时，注意提高利率可能对中小企业流动资金需求、商业银行坏账率，以及普通居民购房贷款负担带来的影响。

财政政策应加强对结构调整和社会发展事业的支持力度，同时减少各级财政对基本建设项目的支持力度。各级财政要进一步加强农业的投入，切实落实各项支农惠农政策。要努力加大中低价位住房的供给，保证有足够数量的新建住房投入市场；切实为有需要的群众提供足够经济适用房和廉租房，遏制房价过快上涨。要大力发展资本市场，加强资本市场基础性制度建设，完善市场结构和运行机制，防止资产价格泡沫的膨胀。

■ 预期股市长期向上趋势不改

目前股市的乐观情绪仍然占主流，上市公司治理结构的完善和监管的加强，对于公司业绩和市场环境的积极影响，还将继续释放一段时间。长期来看，中国股市将继续保持稳步上扬态势。

蓝皮书指出，虽然本轮股指上涨幅度较大，但由于不存在判断股票内在价值的公允方法；同时，宽幅波动是新兴市场进行股票定价的普遍实现过程，反映了非成熟市场特有的诸多不确定因素对于市场运行的影响；以及股市运行具有与实体经济运行不同的规律，投资者心理变化会影响市场走势和个股定价，因此并不意味着股市已经出现泡沫。但蓝皮书指出，股市有可能出现一个调整过程。

展望2008年的股票市场，来自政策面的不确定因素仍然存在，但影响依然有限。宏观经济走势和上市公司业绩，仍然是影响市场的最重要因素。中国经济增长所面对的来自资源、环境、技术以及对外贸易摩擦方面的压力正在加大，增长方式的转型不可避免。从投资方面看，固定资产投资增速在宏观调控和自身规律作用下，将逐步回落。上市公司来自新增投资的业绩增长因素会逐步得到消化，继续大幅提高业绩的动力不足。另外，经济调整必然会在股市上有所反映，但可能有一定的滞后期。

工行在线 >>

● 工行基金定投业务客户数量突破300万

据悉,截止到2007年10月末,工行基金定投开户数已达到305万户,占工行全部基金客户的27%。

据介绍,2007年以来,工行基金定投业务发展迅速,基金定投客户月均增长率为30%。基金定投产品更加丰富,不仅新增了36支基金产品及8年期的期限选择,而且通过开展“长期投资,倾心回馈”基金定投业务优惠活动,使基金定投逐渐成为客户理财服务、投资理念培育的优质产品。



● 工行联手优秀基金公司推出创新型人民币理财产品

为积极满足客户市场需求,进一步丰富理财产品线,2007年11月21日,工行新推出“基金股票双重精选”人民币理财产品。

据介绍,“基金股票双重精选”是工行与国内优秀基金公司合作推出的一款创新型人民币理财产品,由广发基金管理有限公司担任投资顾问,投资范围既包括各类证券投资基金,又包含直接股票投资,精选市场中历史业绩优良、收益前景良好的“金基”和基本面良好、具有高成长性和目标收益率居前的“金股”,在提供更强流动性的同时,双重增强产品收益,并有效控制产品风险。

● 工银印尼正式成立

2007年11月12日,中国工商银行印度尼西亚有限公司(简称“工银印尼”)成立庆典仪式在印度尼西亚雅加达隆重举行。这是工行继本月俄罗斯莫斯科子银行开业后,在拓展境外金融服务领域迈出的又一重要步伐,标志着工行正式进入印尼市场,在东南亚地区的服务网络日臻完善。工银印尼是一家外汇持牌商业银行,目前在印尼有12家网点,分别位于雅加达、泗水和万隆等印尼主要城市 and 地区。

近年来,工行一直积极推行跨国经营战略,不断加大“走出去”的步伐,力求建设成为一家具有一定市场影响力的现代跨国商业银行。截至目前,工行已经将营业机构延伸至全球13个国家和地区。境外分支机构总数达110家,且与120个国家和地区的1322家银行建立了代理行关系,形成了一个覆盖国际金融中心和中国主要经贸往来地区,层次分明、定位合理、渠道多样、运营高效的全球化金融网络服务平台。

工行在线 >>

● 工行网站连续四年获“中国优秀财经证券网站”大奖

近日，在由《证券时报》、深圳证券信息有限公司联合主办的第八届“中国优秀财经证券网站”评选活动中，工行再次荣膺“中国优秀财经证券网站”（银行类）第一名，同时该行还荣获了“最让用户信赖的银行网站”、“最受欢迎的银行网站”两项殊荣，这是工行第四次在该评选活动中夺魁。

“中国优秀财经证券网站”评选活动是由《证券时报》发起，深圳证券信息有限公司联合主办的，并由广大网（股）民投票，专家、权威人士评选共同参选的活动。本次评选历时三个月，共有基金、证券、期货、保险、银行等共187家金融机构的网站参与评选，通过网络、短信、电话、信函等渠道收到有效投票超过41万份，规模较去年增长了30%。该活动见证了中国证券、基金、期货、银行和保险等电子商务的发展历程，目前已经成为国内参评范围最广、影响力最大、最具权威性的金融网站评选活动之一。

工行网站连续在国内权威评测中问鼎，说明网站在服务内容、安全防范和品牌形象等方面已牢牢占据了国内领先的地位。近年来，工行网站以综合性金融门户为发展方向，致力于为客户打造功能全面的网络金融服务渠道，不断丰富内容和信息量，并完善业务品种和功能。一是搭建起“公司机构版”、“个人客户版”、“综合版”的全新网站构架，目前已能够为个人、企业、跨国集团等各类客户提供丰富的财经信息服务。二是推出了基金、保险、理财、黄金、缴费、期货等多个专业频道，为客户提供了一站式的网上股票投资和购物理财等特色金融服务。三是开辟了时尚、活跃的“e动天地”专区，并在业内率先推出“网上金融视频”，与“工行工作室”共同搭起了一座与客户进行沟通的桥梁，极大地增强了网站的互动性和吸引力。

与此同时，工行网站的不断完善也带动了其网上银行业务的快速健康发展。截至到2007年9月，工行“金融@家”个人网上银行客户已经突破了3600万，“工行财e通”企业网上银行客户接近90万，较2006年同期增长均在60%以上，市场份额稳居国内同业之首。



● 工行电子客票在线支付业务发展形势喜人

今年以来，为着力引导和鼓励客户及机票代理机构通过自助渠道（网上银行、电话银行）购买电子客票，工行进一步加大与航空公司和电子客票代理网站的合作力度，相继推出幸运抽奖、免费机票、积分优惠、登记赠送等一系列优惠服务措施，深度挖掘电子客票市场，有力地促进了业务的快速健康发展。

据统计，2007年1-9月份，工行在国航、南航、海航、深航、山航等5家航空公司的电子客票在线支付交易额达到37亿元，较2006年全年增长57.3%。在交易总量快速增长的同时，工行在各大航空公司的电子客票在线支付市场占比也较去年末明显提高。

分行动态 >>

● 工行上海分行理财金账户“专有精彩活动”有声有色

作为面向工行中高端客户的金融服务品牌——理财金账户诞生近五年。五年来，随着理财金账户服务升级工作的推进，客户服务品质日趋提升，尊享的“专属贵宾通道、专享费用优惠、专家理财服务、专供理财产品、专业账户管理、专有精彩活动”特色服务内涵正在为广大理财金账户客户带来丰富精彩的人生。

据介绍，结合“六专”特色服务，由工行上海分行推出的一系列“专有精彩活动”形式多样，内容精彩纷呈，着实吸引了众多理财金账户客户的眼球。如：每年一度的高端客户答谢音乐会，已经逐步形成一种对外形象宣传的“重要名片”和品牌；每年举行的小行家夏令营活动，也吸引了众多高端客户子女参加，颇受好评。此外，工行上海分行精心策划的“行家之约、电影之魅——上海国际电影节佳片鉴赏”、“行家呈现、精致生活、剔透留缘——琉璃精品鉴赏”以及“工行财富驿站——百场金融理财沙龙活动”等服务项目，都在贵宾客户中形成了一定的口碑。

与此同时，辖内部分支行还根据贵宾客户特点，设计了众多的“专有精彩活动”，如：中秋组织贵宾客户浦江游艇夜游赏月；重阳组织登高活动；针对女性贵宾客户组织健康养生沙龙等等，都具有一定的特色。

● 工行陕西分行“国际金融理财师陕北行”走近高端客户

日前，工行陕西分行在榆林、延安两地举办了四场“国际金融理财师陕北行”理财沙龙，吸引了300多名私人银行客户和个人高端客户参加，沙龙活动场场爆满，在两地掀起了金融投资理财的热潮。

据介绍，“国际金融理财师陕北行”活动是工行陕西分行加强个人客户经理队伍建设，深化个人高端客户服务，跨地区整合高端客户服务资源的重要尝试，首开榆林、延安两地金融系统“国际金融理财师理财沙龙”之先河。该活动也进一步提升了工行的品牌形象，彰显了工行丰富的理财工具和产品，以及全方位的理财渠道和专业的理财队伍。

此次“国际金融理财师陕北行”着实吸引了众多的高端客户，来自工行陕西分行理财中心的理财师更是为客户提供了以资本市场投资、个人理财及家庭规划、房地产投资为主题的理财资讯和理财心得的讲解，对工行的稳得利、基金、如意金、纸黄金、网上银行等理财产品和渠道进行了全面介绍。他们丰富的实战经验、开阔的眼界以及与客户良好的沟通能力，得到了客户们的高度认可。



分行动态 >>

● 工行北京分行推出首期牡丹信用卡特惠商户服务手册

为进一步方便广大持卡人生活消费，提供更便捷的特惠服务网络，日前，工行北京分行推出首期牡丹信用卡特惠商户服务手册。

特惠商户服务手册是面向牡丹信用卡、牡丹交通卡、理财金卡持卡人提供的产品手册，涵盖了酒店餐饮、珠宝首饰、家用电器、运动健身、汽车装饰、维修保养、道路救援、医疗服务等200余家特惠商户，为广大持卡人提供了生活起居的便利。

近年来，工行北京分行加大银行卡特惠网络建设步伐，着力拓展特惠商户市场，截至10月末，工行北京分行发展特惠商户已达400余家。

● 工行深圳分行个人理财业务实现跨越式发展

2007年以来，工行深圳分行紧跟市场脉搏，牢牢把握市场机遇，着力丰富和完善个人理财产品，先后推出本外币理财产品二十多款，新增代理几十支优秀开放式基金，新增代理太平财富投连、安联汇金世家投连、国寿瑞丰万能型等险种，并积极引入泰康、中意、平安等保险公司，进一步丰富了个人理财产品线。

同时，为配合产品推广，工行深圳分行着实加强品牌建设，与深圳晚报社联合推出“领航财富”名家讲坛，邀请国内外知名企业家、经济领域学术名人担任论坛主讲嘉宾，与客户面对面、共同交流探讨经济及社会热点问题。“引导理财文化，创作时尚生活”，把“领航财富”打造成为一个面向高端客户的增值服务品牌。从而，巩固和扩大了个人理财产品业务同业领先优势。

● 工行广东分行营业部精细服务创品牌

为了打造精细服务品牌，在让客户享受工行专业理财服务的同时，又可享受专业机构尊贵的健康服务。日前，工行广东分行营业部携手专业健康咨询机构，在财富管理中心成功创立“精英健康俱乐部”，近120名贵宾客户荣幸成为首批会员，并应邀参加了首次会员活动。

在首次活动中，工行广东分行营业部财富管理中心向贵宾们全面展示了英才济济的服务团队；详细介绍了财富管理中心创造一流财富的工作目标、先进的“三对一”（即每个客户同时享受一个金融顾问、一个理财师和一个产品经理服务）服务模式；并表示今后将在进一步关注贵宾客户财富健康的同时，关注客户的身体健康，采取形式多样的健康活动，为贵宾客户提供“真诚、细腻、专业”的健康服务。