

“一行三会”官员畅谈金融发展

本报讯 证监会副主席刘新华12月1日在第八届北京国际金融博览会开幕式上表示,《上市公司员工持股计划管理办法》已完成征求意见,将适时推出。证监会将进一步深化证券期货领域各项改革,强化日常监管和市场执法,坚决打击各种违法违规行为,保护好、发展好投资者

合法权益,进一步推动优化资本市场环境,切实维护资本市场稳定健康发展。
中国人民银行副行长李东荣介绍,近年来,中国人民银行与其他金融监管部门一道,积极鼓励和引导在京金融机构加快金融创新,加大对特色与优势产业发展的金融支持,大力发展科技金融、

文化金融,积极支持保障性住房融资,强化民生金融服务,创新企业融资渠道,改进外汇管理方式,加强金融服务基础设施建设,实现北京市经济金融科学发展良好局面。
中国银监会主席助理阎庆民表示,银监会将从三方面继续引领银行业金融机构

服务实体经济,支持社会创新发展:一,提升服务质量,确保信贷资金有效进入,支持基础设施建设和城乡一体化建设;二,培育创新能力,银监会将督促银行业对支撑发展战略、经营理念、业务结构重新定位、思考和设计,开展机制、产品、服务和流程创新,提供满足科技和文化创

新的金融产品;三,加强政策引领,银监会将加强监管,引导银行业在坚守风险底线基础上特色化、差异化发展,实现实体经济与银行业共生共赢。
中国保监会副主席陈文辉指出,未来一个时期,保险业将从五方面支持经济社会发展:一,完善农业保险制度

框架;二,加强商业保险与基本医疗保险合作;三,推动道路、政府机构及人员密集场所公共责任保险试点,扩大保险对公共安全领域风险保障覆盖面;四,推动科技保险创新发展;五,支持保险资金投资轨道交通、民生保障等重点建设领域。(中证)

两款企业电子渠道专属理财产品面市

浦发银行业内首推企业手机理财

昨天9:00起,作为首家也是唯一一家同时支持企业手机银行、公司网银、银企直连和柜面多渠道查询和购买企业理财产品的银行,浦发银行面向企业客户正式推出“电子渠道专属理财产品”。率先在业内推出企业手机理财服务,帮助企业客户抢占投资先机,更加便捷地实现资产保值增值。

财金记者 季静静

推出两款企业电子渠道专属理财产品

据了解,浦发银行本次推出的企业电子渠道专属理财产品共两款,发售时间分别为12月3日-12月5日和12月10日-12月12日,投资期限均为35天,起点金额为50万人民币。

相对传统渠道的企业理财产品来说,这两款专属产品收益率更高,流动性更强,企业可通过浦发企业手机银

行、企业网银等渠道购买,先购先得。在利率下行的宏观趋势下,产品对理财需求的企业而言,是非常不错的投资选择。

首创全版本企业手机银行

随着企业业务规模的不断扩大,企业客户的商务活动越来越多,传统的固定场所服务方式已难以满足其金融业务需求。
为便于企业客户及时掌握各类资产负债信息,快速开展支付结算,抓住投资先

机,浦发银行率先推出了集网页服务和客户端服务为一体的企业手机银行服务,支持任何可上网的智能电子设备,不仅是首家也是唯一一家提供全版本企业手机银行服务的银行,而且是首家也是唯一一家整合了企业手机银行、企业网银、银企直连等服务渠道的银行,为企业高管和企业财务人员带来了移动金融的“福音”。

针对有投资理财需求,但因商务繁忙、无法及时到网点购买理财产品的企业客户,浦发银行此次推出的企业手机理财服务,不仅可以帮助企业通过手机银行及时查询和购买到企业理财产品,而且还可以在企业管理意识日益加强的今天,抢先购买到适合企业自身业务发展的企业理财产品;针对经常往返各分、子公司指导、检查的

集团高管和集团总部财务人员,可以通过企业手机银行掌控总部和各分、子公司的资产负债情况,包括各类活期、定期、通知、保证金存款信息,和贷款、贴现、商业汇票信息,以及银行汇票、银行本票、银行支票信息;针对企业高管,可以在参加国内外高峰论坛、商务谈判等情况和商务途中,摆脱时间、地点、设备的束缚,及时开展银行账户监控、业务审核、投资理财等金融业务;针对企业财务人员,可以在外出办事等情况下,及时通过企业手机银行开展银行账户查询、支付结算、公司理财等金融业务。

浦发银行丰富电子银行新内涵

在电子银行服务领域,浦发银行一直走在同业的前

列。该行以客户为中心,紧跟各种最新IT技术,不断探索用更好的科技手段和服务方式来充实电子银行的服务内涵。

如今,浦发银行多渠道整合的公司电子金融服务,为企业客户带来更加多样化、便捷、高效的多渠道金融整合服务体验,不仅可以帮助企业加强财务管理、降低成本,而且更能增加便利、提高效率,让企业客户有更多的时间捕捉市场商机,助力企业客户的快速发展。

在公司理财服务领域,浦发银行自2007年起即面向企业客户推出了“利多多”公司理财服务,在传统的定期存款、通知存款、协定存款的基础上,不断进行存款与理财产品创新,满足企业客户多样化的理财需求,帮助企业客户在确保资金安全的前提下,获取稳健收益。

行情播报

招商理财7天基金昨起发行

昨日起,招商旗下首款短期理财产品——招商理财7天债基通过工行、招行等渠道发行。其购买门槛1000元,无认购、申购和赎回费,募集期仅3天。招商基金今年推出的产业债基提前结束募集,信用增强债基、安盈保本更是一日售罄。截至11月23日,招商信用添利封闭债基过去两年收益率、招商安泰债券A、B过去三年、过去两年收益率,均居同类榜首。

财金资讯

央行连续4周回笼资金2400亿 年底资金面或存隐忧

在周四例行的公开市场操作中,央行开展了规模790亿元的逆回购操作,交易量比周二的1350亿元明显减少。数据显示,公开市场本周将实现400亿元的资金净回笼。此前已经连续3周公开市场净回笼,累计金额达2000亿元。

不过,公开市场净回笼也并没有使得资金面出现实质性收紧,近期市场资金利率依然持续运行在相对低位水平。长期资金利率的趋势性上行对年底的资金面显示一定隐忧,国有大行的3月期银行间同业拆放利率(Shibor)近期超过市场均值,且有上行趋势。而且,临近月末,银行的揽储行为也可能对短期资金面有一定扰动。

数据显示,本周公开市场到期资金量负2690亿元,而央行周二和周四通过逆回购操作和央票到期共计投放资金2290亿元。据此测算,央行本周净回笼400亿元,为连续第四周实现净回笼。至此,近四周公开市场累计回笼资金2400亿元。

也有分析师认为,年底资金面总体无忧。央行连续净回笼是基于财政存款阶段性释放,增加银行间流动性供应而做出的,这并不会改变当前市场资金面稳中偏松的格局。进入11月底,财政存款释放期,有利支撑了银行体系流动性的适度宽松的格局。(经参)

人民币对美元汇率中间价小幅下跌

昨日,人民币对美元汇率中间价报6.2908,较前一交易日的6.2892小幅下跌16个基点。当日非美货币对人民币汇率中间价分别为:1欧元对人民币8.1771元,100日元对人民币7.6070元,1港元对人民币0.81171元,1英镑对人民币10.0810元,1澳大利亚元对人民币6.5418元,1加拿大元对人民币6.3313元,人民币1元对0.48517林吉特,人民币1元对4.9431俄罗斯卢布。

11月中国官方PMI较上月继续回升,市场情绪有所提振,不过穆迪下调了欧元区两大救助基金评级,人民币兑美元汇率中间价小幅下跌。(据新华社)

商业经办“新农合”利民惠民

中国人寿积极筹备大病保险

财金记者 王丛丛

政策东风吹进保险业

医改“十二五”规划要求,按照管办分开原则,在确保基金安全和有效监管的前提下,鼓励以政府购买服务的方式,委托具有资质的商业保险机构经办各类医疗保障管理服务。

近期,六部委推出相关文件,提出商业保险机构按照政府的要求,为参保群众提供大病保险保障。大病保险的政策东风正徐徐吹向商业保险机构。

作为国内最早经营保险业务的国有控股全国性商业寿险公司,中国人寿已经按照保险业监管部门针对大病保险的相关规定展开了积极的准备工作,从产品开发、人员配备、服务流程、业务管理、系统研发、财务制度,到风险管控等各个环节,无一不在紧锣密鼓地筹备之中。

另外,“公司已经结合多年的健康险开发、精算及经营管理的经验,研发出两套大病保险产品,随时可以向保险业监管部门申请报备。”该负责人补充道。

《指导意见》对承办大病保险的商业保险机构提出了相应的准入门槛,如经营健康保险5年以上;具备完善的服务网络和较强的医疗保险专业能力;配备医学等专业背景的专职服务人员;能够实现大病保险业务单独核算等等。

上述负责人说,中国人寿在境内开展健康险业务时间较长,作为国内最大寿险公司,其服务网络、专业能力及服务人员的专业背景均排在行业前列。

据中国人寿中报显示,截至今年6月30日,其拥有约1.44亿份有效的长期个人和团体人寿保险单,年金合同及长期健康险保单,同时亦提供个人、团体意外险和短期健康险保单和

截至目前,新农合及刚刚启动的大病保险,均开始尝试向商业保险机构购买经办服务。统计显示,商业保险机构经办新农合业务已经覆盖了我国140个县市区。在这140个县市区中,由我国最大寿险公司——中国人寿保险股份有限公司负责经办的就有90个,从河南、江苏,到广东、福建、四川……中国人寿服务新农合的身影遍布城乡。
其与各地政府共同大胆创新基本医疗委托管理服务模式,打造了保险业参与新农合经办的“新乡模式”、“番禺模式”、“郑州模式”和“宜兴模式”等,为保险业参与医疗保障体系建设提供了新的途径。

中国人寿还拥有覆盖全国城乡的服务网络,专业高效的95519客户服务专线,安全快捷的企业互联网站,68.2万名保险营销员、1.4万名团险销售人员、9.6万个银行保险渠道销售代理网点及4.4万名银行保险渠道销售人员,使中国人寿业已成为客户身边最近的寿险服务商。

不仅如此,多年经办新农合、新农保的经验,更成为中国人寿弥足珍贵的财富之一。中国人寿也是迄今为止,最早一家同时参与新农保、新农合作工作的商业保险公司。

2004年,中国人寿宜兴支公司成功承办了宜兴市城乡居民医疗保险后,2005年又承办了宜兴市农民基本养老保险(新农保)。

在建立和完善农村社会保障体系上,宜兴市走在了全国的前列。目前参保人数达48.2万人,参保率接近100%,办理的业务种类涉及参保、门诊统筹、住院补偿、单病种结算、特殊病种门诊补助、大病救助和三类人员救助等。其2005年10月1日实施起的新农保,比国务院农保新政出台提前了四年。

在承办宜兴市的“新农合”、“新农保”工作中,中国人寿成立了医(农)保业务管理中心,新农合则在全市设立1个结算中心,网络覆盖46家住院定点医院,150家社区卫生服务站,建立了一支46人的医保专管员队伍。
“由于新农保、新农合业务涉及

的人群面广量大,情况复杂,‘零距离’服务、‘零差错’办理一直是我们的宗旨,要想管好必须有制度作保证。”中国人寿相关负责人称。
宜兴“新农合”、“新农保”由政府委托商业保险公司承办,征、管、监分离的运作模式大大减轻了政府的负担,降低了运行成本;让农民得到优质服务的同时,也提高了中国人寿的知名度、美誉度和影响力。

“洛阳模式”惠及260万居民

洛阳市位于河南省西部,总人口657万,其中农民人口510万。2007年1月起,洛阳市委、市政府把五县七区260多万人的新农合补助支付业务委托给中国人寿洛阳市分公司经办。

2008年9月和2009年7月,将全市17个县(区)城镇居民基本医疗保险和洛阳伊川县城镇职工基本医疗保险,全部交由洛阳国寿经办。2011年,洛阳国寿服务新农合参保人员达到262万人,当年新增管理资金6.02亿元,共为255万人次提供医疗费用补偿支付服务,支付金额4亿元。

洛阳模式的最大特点是,通过探索实践,形成了以“一分二合三统”为核心的经办模式,保障了经办业务的持续健康运行。
据中国人寿相关负责人介绍,所谓“一分”,即坚持“管办分离”。政府通过购买服务的方式,把新农合业务

的信息管理、费用审核、报销支付等事务性工作分离出去。

所谓“二合”,即“整合经办资源、联合防范风险”。洛阳国寿接手新农合之初,就整合公司资源,建立了多达163人的专业化管理队伍。

经过几年的发展和实践比较,洛阳市政府主动扩大委托经办范围,先后将洛阳市38.2万困难群众医疗救助保险、106万城镇居民基本医疗保险和大额补充医疗保险、3.5万城镇职工基本医疗保险和市区39家医院的医疗纠纷基金保险等六项业务委托洛阳国寿经办。

在不断优化、整合经办资源的同时,洛阳国寿实现了全市各项医保制度的无缝对接,并通过与卫生、社保部门协作,联合建立了医疗保险驻院代表队伍,不定期、不定时、多形式的明查暗访,形成了监管合力。
“统一管理软件、统一审核标准、统一结算支付”为“三统”,一是中国人寿开发管理软件,无偿提供给全市各级定点医院使用,二是统一市、县、乡三级经办机构的审核标准,三是通过市级服务中心统一结算,提高了新农合管理水平。

根据洛阳市相关部门的测算,洛阳市开展城镇居民基本医疗保险业务,需要增加人员编制约100人,财政投入每年约1000万元,而把部分业务委托给中国人寿后,服务本质没有改变,运营成本大幅降低,2011年的委托管理费用仅为280万元。

另据洛阳政府统计,洛阳市城镇居民医保基金2008年人均医疗费用支出2160元,2009年由国寿洛阳委托管理人均医疗费用支出为1640元,支出降低520元。

通过几年的运行,新农合“洛阳模式”运行平稳,成效显著,实现了政府、参保群众、医疗机构、公司“四方满意”的格局,已经成为“让政府放心,让监管肯定,让百姓满意”的民生工程。