

民生银行 网银理财产品销售过百亿

证券时报记者 唐曜华

本报讯 今年以来,民生银行网上银行理财产品年销量已超过百亿,网上银行已经成为该行理财产品销售的重要渠道。

据了解,民生银行将在网银理财产品上进一步创新。今年下半年起,该行将陆续推出民生U宝系列网上银行专属理财产品。

工行荣获 亚洲公司治理杰出表现奖

证券时报记者 于扬

本报讯 由《亚洲公司治理》杂志举办的第六届“亚洲公司治理杰出表现奖”近日在香港揭晓,中国工商银行凭借在公司治理实践、商业价值观、股东利益和社会利益等方面的杰出表现,获评“亚洲公司治理杰出表现奖”,这也是该行连续第二年获此奖项。

工商银行相关负责人表示,该行始终将完善公司治理作为增强核心竞争力的基础工程,在完善公司治理结构、加强公司治理制度建设、完善股东大会、董事会、监事会和高级管理层运作机制、强化风险管理和内审内控体系、提高信息披露质量、加强投资者关系管理以及认真履行企业社会责任等方面不断努力,促进了公司治理水平的持续提升。

太平洋向福建南纺 快速预赔 200 万元

证券时报记者 徐涛

本报讯 6月22日上午,太平洋产险将200万元预付款交给福建南平南纺股份有限公司,并对福建南纺在此次重大暴雨灾害中遭受的损失表示慰问。

据介绍,6月18日上午,因连日暴雨造成山洪暴发,福建南纺遭受重大经济损失。接到报案后,太平洋保险立即启动重大事故应急预案,迅速开展抢险施救和查勘理赔工作。

新华保险 优先赔付手足口病人

证券时报记者 徐涛

本报讯 随着天气转热,婴幼儿手足口发病呈现日渐高发的态势。新华保险对此给予高度关注。公司近日宣布,“手足口病属于公司住院医疗、非重大疾病类身故保险产品保障范围”,并开通“手足口病理赔绿色通道”。

据最新统计数据,目前全北京市已经有7名婴幼儿死亡,近2万人受感染;全国累计感染超过42.7万例,重症5454例,死亡人数260例。

江泰 2010 年经营收入 预计将突破 2 亿

证券时报记者 徐涛

本报讯 近日,江泰保险经纪股份有限公司成立10周年庆典在京举办。作为国内首家开业的保险经纪公司,江泰成立10年来,经营收入每年以逾20%的速度增长,2010年预计将突破2亿元;在全国设立的分公司也达到42家;该公司各类客户从2000年的72家累计发展到目前的5000多家。

阳光产险推出 执法人员意外伤害保险

证券时报记者 徐涛

本报讯 针对执法人员屡遭意外伤害的情况,近日,阳光财产保险推出了“执法人员意外伤害保险”。

据阳光产险工作人员介绍,公安、检察、法院、司法、工商、税务、物价、海关、城监、卫生检疫、卫生防疫等国家或地方行政执法部门,均可以团体形式为其单位的执法人员投保。

金融新闻 热线

全面征集金融机构相关新闻线索。一经采纳并经记者采访见报,将有奖励!

电话:0755-83501747、83501745
邮箱:jgb@zqsbs.com

国泰君安国际IPO海外配售获足额认购

融资所得将主要投向香港融资融券业务

证券时报记者 孙媛

本报讯 昨日,证券时报记者从国泰君安国际(01788.HK)新股推介会了解到,该公司拟发行4.1亿股股份,招股价介于3.88-5.63港元之间,集资15.9-23.1亿港元。据承销团人士透露,国泰君安国际3.69亿港元的国际配售部分已经获得足额认购。从预披露招股书看,国泰君安国际融资所得将主要投向香港融

资融券业务(即香港所称的孖展业务)。

招股价 PE 低于同业

如按原计划,国泰君安国际将于7月8日在港交所挂牌,但向公众开放的招股日从原定的本周三(23日)略微推迟到本周五(25日)。该公司招股价相当于2010年预测市盈率(PE)的15倍-22倍。以昨日收市价为准,香港同类上市公司中的中银万国市盈

率为23.5倍,大福证券为29.9倍。

据预披露的初步招股文件,国泰君安国际2009年度盈利3亿港元,增长1.43倍;期内收益为5.83亿港元,按年增长12.8%。该公司于2007年港股牛市时,收益达9.74亿港元,盈利为3.85亿港元。国泰君安国际2009年中期派息合计1.5亿港元。

融资主要用于孖展业务

经纪业务是国泰君安国际的强

项。2009年,该公司的佣金收入增长率达到47.2%,高于同业水平。该行行政总裁阎峰表示,希望在今年年底前,将公司通过IT平台操作的交易拓展到包括在伦敦交易所上市的股票。目前,国泰君安国际交易收入的70%-80%来自通过互联网处理的香港股票和衍生品交易。该公司互联网平台目前允许客户交易包括上海、深圳、东京、台北、多伦多和纽约上市的股票。

国泰君安国际虽立足香港15年,但因其作风谨慎,一直未将融资融券业务做大。上市后,增加投资以做大融资融券成为必然之选。我们管理的客户资产虽多,但融资比例却很小,有必要强化融资融券业务。”阎峰称。据记者了解,国泰君安国际此次集资所得中的40%计划用于扩展融资融券业务,其余的60%将投入发展新业务、维护及升级IT系统、直接投资、一般营运资金以及偿还银行贷款。

软实力:信用卡“后规模时代”不可复制的 DNA

——专访中信银行信用卡中心总裁陈劲

如果说,从零到1000万,是从信用卡的春天里开出的花朵;那么,历经夏的成熟,在1000万之后,在规模之上,秋天又将收获怎样的果实?

当这个问题摆在中信银行信用卡中心总裁陈劲面前时,他给出答案:软实力。软实力是企业不可复制的DNA。”陈劲日前在接受证券时报记者采访时如是说。中信信用卡中心有自己独特的DNA。”陈劲表示,如果要给这个DNA加一个注解,那就是创新与活力。

他认为,正是植根于企业基因中的创新和活力,引领中信信用卡在短短几年时间内迅速做到千万量级的规模,并在产品和服务方面独树一帜;也正是植根于企业领导者基因中不断追求卓越,为企业源源不断地注入活力和动力,引领团队不断创新,从而实现突破、发展和壮大。

建立世界级信用卡中心

证券时报:中信信用卡在短短几年时间内已经做到了一千万张的规模,这是非常值得骄傲的成绩。请问中信信用卡在现有的规模之上如何实现盈利?

陈劲:用古人的话来总结,这是一个“天时、地利、人和”的结果。“天时”:得益于中国经济的高速成长,从2003年开始,中国信用卡行业实现了一日千里的爆发式增长,中信银行信用卡中心也把握住了这股潮流。自2003年底正式发卡以来,特别是最近5年里,紧紧围绕“建立世界级信用卡中心”的

战略目标,力争成为行业领先者,实现效益、质量、规模的协调发展,培育经营特色和管理优势,迈入持续盈利的发展新阶段。“地利”:深圳这片充满创新与活力的土壤,为企业提供了茁壮发展的外部环境,让企业能够真正扎根在市场竞争的土壤里,经过不断的打拼与磨练,具备了顽强的生命力,这也是我们7年发展历程中最深刻的体验。“人和”:我们把握深圳“创新与活力”的基因,植入企业本身,用一种好的理念将员工号召起来,为同一个目标而不懈奋斗。

过去7年,是中信银行信用卡中心对成功商业模式的积极探索。在经营层面,与其他银行信用卡中心重视规模的策略相比,我们一直强调“效益、质量、规模”的协调发展,并通过三个方面来实现:其一,成本控制,其二,风险控制,其三,以客户为中心的价值管理。在信用卡后规模时代,精细化管理下的成本控制,是实现效益的可行之路。围绕这一点,我们做了大量的工作,并在环保、高效和客户体验之中寻找到了平衡点,包括:客户刷卡提示短信与营销短信的融合引领了行业之风,客户服务中心由传统的“成本中心”转变为“利润中心”,成为业内首创。

2009年,面对国内外风云变幻的经济形势,信用卡中心通过控制成本、风险和主动性营销与服务等措施,保证了盈利能力的持续提升,业务收入同比增长近50%,税前盈利超过3亿元,同比增长两倍以上,并已全部收回

前期建设投入。2010年,中信银行信用卡中心发卡量突破1000万张,成为国内第二家信用卡业务达到千万量级的股份制商业银行,前4个月税前盈利同比增长3.4倍。

软实力是企业 DNA

证券时报:据我们了解,中信银行在发展信用卡业务的过程中有很多创新举措,陈总可否介绍一下这方面的情况,和大家分享一下中信的成功经验,为业内提供借鉴和参考?

陈劲:企业的软实力是一个企业的DNA,是难以被模仿的。具体而言有两方面,一方面是提供服务的金融机构本身的文化,一方面是创造适应客户需求的金融产品的能力。

从金融机构本身而言,企业独有的文化特质、组织结构、机构自我更新和进化的能力,以及强大的市场适应能力,都是中信银行信用卡中心独特的竞争力。这些内容不是一天两天形成的,所以它难以在短时间内被复制。

在信用卡后规模时代,客户服务能力将成为信用卡的核心竞争力之一。中信银行信用卡中心一直在努力打造中国乃至全球的最佳呼叫中心,并寻求服务理念升华,促使员工站在卡中心的角度,自觉自发地服务客户。2006年至今,中信银行信用卡中心连续数年荣获“中国最佳呼叫中心”、“亚太最佳呼叫中心”、“全球最佳呼叫中心”等多项荣誉。

在产品层面,勇于尝鲜的创新理

念已经内化为中信信用卡的DNA。在目标受众选择上,中信信用卡精准定位,在纷繁复杂的持卡人受众中主打三大类人群作为核心发展对象,并在细分市场独具特色与优势:商旅人群、女性人群、高端人群,其中2010年4月联合中国青年企业家协会发行中信青企汇名仕白金卡,更是在挖掘高端优质客户的同时,实现了信用卡的业务体系和管理体系的完美融合。

为奔跑的汽车插上翅膀

证券时报:我们注意到,陈总多次提到“后规模时代”,可否解读一下“后规模时代”的定义和特征是什么?

陈劲:在中国信用卡业务发展的前几年,各信用卡发卡行把规模作为最主要的追求,以规模来弥补收益来源的不足。但是,为了追求规模,许多问题没有得到足够的重视和解决,比如卡的活跃度不高、发卡人群不太准确、不良率有所上升、投诉有所增加,等等。这些都是规模经济发展模式下快速扩张带来的问题。

如何解决这些问题?我认为,信用卡单纯追求规模的时代已经过去了,目前面临的是“后规模时代”。在“后规模时代”,发卡行要从过去的关注规模和统计数据,到现在及未来的关注个案和细节,要更加强调精细化管理,并具备从细节当中发现全局的能力,抓大放小和“以小见大”是信用卡后规模时代的两个最主要特征。

证券时报:在“后规模时代”,中信信用卡的发展方向 and 策略是什么?规模扩张是否仍是发展重点?有没有更长远的目标?

陈劲:后规模时代的信用卡发展,对中国所有银行而言都是一个全新的命题。中信信用卡在下一个阶段当中,仍然要追求规模的扩张,但是今后的扩张将更加强调均衡发展,每年的发卡速度保持在200-400万之间,用3-4年的时间达到2000万张的量级。同时,坚持走精细化管理的路线,凭借先进的技术和管理水平提升单卡产出效益,凭借优质、主动性服务为客户创造价值,以应对中国信用卡行业“后规模时代”的到来。

对于“建立世界级信用卡中心”的战略目标,我的想法是,建立一个伟大的商业机构,树立一个好的经营理念,通过一个有效的组织形式,为客户、为员工创造福利,为社会创造价值;同时,企业的理念、技术、人才成为行业内的标准,成为更广阔的社会经济领域的榜样,我想,这才是一个世界级企业内在的真正价值,也是我们中信信用卡为之努力奋斗的目标。

如果说,中信信用卡以前是一辆奔跑的汽车,我希望给这辆车插上两个翅膀和一个加速器。这两个翅膀,一个是新一代的准贷记卡,一个是新一代的消费金融,而一个加速器就是银行信用卡平台上的电子商务。拥有了这些,我相信中信信用卡未来能够跑得更快、飞得更高,全速向世界级信用卡中心迈进! (彭妮)

证券代码:002232 证券简称:启明信息 公告编号:2010-046

启明信息技术股份有限公司 关于 2009 年度权益分派实施公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

启明信息技术股份有限公司(以下简称“公司”)2009年度权益分派方案已获2010年5月7日召开的2009年度股东大会审议通过,现将权益分派事宜公告如下:

一、权益分派方案

本公司2009年度权益分派方案为:以公司现有总股本291,820,325股为基数,向全体股东按每10股派1.00元人民币现金(含税,扣税后,个人、证券投资基金、合格境外机构投资者实际每10股派0.900000元);对于其他非居民企业,我公司未代扣代缴所得税,由纳税人在所得发生地缴纳。

二、股权登记日与除权除息日

本次权益分派股权登记日为:2010年6月29日,除权除息日为2010年6月30日。

三、权益分派对象

本次分派对象为:截止2010年6月29日下午深圳证券交易所收市后,在中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司(以下简称“中国结算深圳分公司”)登记在册的本公司全体股东。

四、权益分派方法

1、本公司此次委托中国结算深圳分公司代派的股息将于2010年6月30日通过股东托管证券公司(或其他托管机构)直接划入其资金账户。

2、以下股东的股息由本公司自行派发:

序号	股东账号	股东名称
1	08*****837	中国第一汽车集团有限公司
2	08*****715	长春净月潭投资集团有限公司

五、咨询机构

咨询地址:吉林省长春市东风大街2489号(邮编:130011)

联系人:肖红、洪小矢
咨询电话:0431-85904930
传真电话:0431-85904930
特此公告。

启明信息技术股份有限公司董事会
二〇一〇年六月二十三日

证券代码:600146 证券简称:大元股份 编号:临-2010-22

宁夏大元化工股份有限公司 关于举行 2009 年年度报告网上业绩说明会的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

本公司2009年年度报告已于2010年2月10日发布。为便于广大投资者更深入地了解公司情况,公司于2010年6月28日(星期一)下午15:00-17:00点举行2009年年度报告网上业绩说明会。现将有关事项公告如下:

本次年度报告网上业绩说明会将在深圳证券信息有限责任公司提供的网上平台采取网络远程的方式举行,投资者可以登陆“宁夏上市公司投资者关系互动平台”<http://chinairm.p5w.net/dqhq/ningxia/>参与公司本次年度报告网上业绩说明会。公司董事长及高级管理人员出席本次年度报告网上业绩说明会。欢迎广大投资者积极参与。特此公告。

宁夏大元化工股份有限公司
2010年6月22日

证券代码:002153 证券简称:石基信息 编号:2010-31

北京中长石基信息技术股份有限公司 第三届董事会 2010 年第五次临时会议决议公告

本公司及其董事、监事、高级管理人员保证公告内容真实、准确和完整,公告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

北京中长石基信息技术股份有限公司(以下简称“公司”)第三届董事会2010年第五次临时会议的会议通知于2010年6月17日以电子邮件的方式发出,会议于2010年6月22日以通讯表决的方式召开,会议应参加表决的董事6名,实际参加表决的董事6名。会议的召开符合《公司法》及《公司章程》的规定。

会议审议通过公司《关于撤销北京中长石基信息技术股份有限公司软件分公司的议案》。

表决结果:6票同意、0票反对、0票弃权

北京中长石基信息技术股份有限公司软件分公司(以下简称“软件分公司”)是成立于2003年的一家非法人企业资格的分公司,主要业务为软件研发、销售和技术咨询等。随着国家对非法人企业管理的日益规范以及2008年国家新所得税法规定只有法人企业才具有缴纳所得税的主体资格,软件分公司的非法人企业资格越来越不适宜公司目前的业务发展。所以,为了保障公司业务正常开展和顺利进行,公司于2008年成立了具有独立法人资格的北京中长石基软件有限公司(软件子公司),以便承接和延续软件分公司的业务。截至目前,软件分公司的合同和业务已基本执行完毕,新的业务已全部转移到软件子公司。为了便于管理,优化经营,公司董事会同意撤销软件分公司。特此公告。

北京中长石基信息技术股份有限公司
董 事 会
2010年6月22日

证券代码:000982 证券简称:中银绒业 公告编号:2010-25

宁夏中银绒业股份有限公司关于 举办 2009 年年度报告业绩说明会公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

本公司已于2010年3月12日发布了2009年年度报告。为便于广大投资者更深入地了解公司情况,公司于2010年6月28日(星期一)下午15:00-17:00举行2009年年度报告网上业绩说明会。现将有关事项公告如下:

本次年度报告业绩说明会将在深圳信息有限公司提供的网上平台采取网络远程的方式举行,投资者可以登录“宁夏上市公司投资者关系互动平台”<http://chinairm.p5w.net/dqhq/ningxia/>参与公司本次年度报告网上业绩说明会。出席本次年度报告网上说明会的人员有:董事长兼总经理马国生先生、董事长助理王欣先生、财务总监卢婕女士、董事会秘书陈晓非女士。欢迎广大投资者积极参与。特此公告。

宁夏中银绒业股份有限公司
董 事 会
二〇一〇年六月二十三日

证券代码:002185 证券简称:华天科技 公告编号:2010-019

天水华天科技股份有限公司 关于“天水华天电子科技产业园”及相关事项的公告

本公司保证公告内容真实、准确和完整,并对公告中的虚假记载、误导性陈述或重大遗漏承担责任。

一、天水华天电子科技产业园规划建设概要

根据天水市工业强市战略,天水市人民政府以天水市现有企业电子产业及相关资源为基础,建设天水华天电子科技产业园(简称“产业园”),产业园建设以微电子封装为核心,现有产品、技术和市场资源为基础,在进一步发展壮大现有产业规模的同时,研究开发并引进LED封装和MEMS传感器封装产业,有效延伸微电子封装产业链,扩大产业集群规模。

产业园规划总投资36亿元,建设期限为2010年-2020年,分两期建设完成(第一期为2010年-2015年,第二期为2016年-2020年),计划实施集成电路封装测试扩大规模和产业升级、半导体功率器件扩大规模和产业升级、集成电路封装设备模具扩大规模、集成电路包装材料扩大规模和产业升级、LED封装研发及产业化、MEMS传感器封装研发及产业化等六个项目。

计划通过项目的实施,到2020年,将华天电子科技产业园建设成为以微电子封装为中心,相关产业链为集群的国内外一流的电子科技产业园。

二、华天电子科技产业园和天水华天科技股份有限公司(简称“公司”)的关系及风险提示

1、目前,华天电子科技产业园规划实施的上述六个项目与公司、控股子公司及华天集团内其他关联企业尚未形成直接对应关系。

2、公司及控股子公司如需入驻产业园,进行项目投资,均须经公司董事会及股东大会本着减少关联交易、避免同业竞争的原则批准实施,详细情况以公司后续公告为准。

3、华天电子科技产业园建设对公司2010年度经营成果不会产生影响。

4、华天电子科技产业园发展规划中所涉及的有关指标仅为产业园的发展指标,并不代表公司及控股子公司的经营指标,敬请广大投资者注意投资风险。特此公告。

天水华天科技股份有限公司
二〇一〇年六月二十三日