

金融理财新闻部

负责人:赵建

电话:6258818 13937672782

邮箱:xyribao1225@163.com

财经短波

漯河国税局 开展税源清查工作

本报讯 近日,漯河国税局实施“三查法”,深入开展税源清查工作。该局一是由稽查局牵头组织抽查。二是由征管科牵头组织清查。三是市局抽调人员组织复查。

息县国税局 多举措服务地方经济发展

本报讯 日前,息县国税局采取多项措施服务地方经济发展。该局一是深入开展税收经济分析。二是提升服务水平,涵养现有税源。三是加强税收征管,挖掘潜在税源。四是当好参谋助手,培育新增税源。

平桥国税局 统筹规划二季度工作

本报讯 日前,平桥国税局围绕组织收入中心,对二季度工作进行统筹规划。该局一是召开局务会。二是深化税收分析。三是加大稽查、评估、整治力度。四是优化纳税服务。五是加强执法考核。

商城县国税局 入库个体税收325万元

本报讯 截至目前,商城县国税局新增达到起征点以上户数116户,月增税款7.6万元,累计入库个体税收325万元,同比增长32%,增收80万元。

淮滨县国税局 加强党风廉政建设工作

本报讯 今年以来,淮滨县国税局采取四项措施,切实加强党风廉政建设工作。该局一是加强责任落实。二是加强廉政教育。三是加强风险自查。四是加强社会监督。

潢川县国税局 组织各项税收收入2726万元

本报讯 截至目前,潢川县国税局组织各项税收收入2726万元,占年计划的25.01%。该局一是抓好税收中心工作。二是抓好重点税源管理。三是抓好重点行业管理。四是抓好重点税种管理。

明港国税局 提升工作效能 确保工作质量

本报讯 日前,明港国税局通过采取规范程序、明细分工、突出重点、加强控管等措施,要求企业对已出现的问题进行整改,查漏补缺。同时,该局积极开展对企业会计人员所得税汇算清缴相关知识、技能的培训,全面提升所得税汇算清缴工作效能,确保汇算清缴工作质量。

漯河国税局车站办事处 实现税收收入597万元

本报讯 截至目前,漯河国税局车站办事处累计实现税收收入597万元,较时间进度快6个百分点。其中,国税完成232万元,占全年目标的34.4%,地税完成365万元,占全年目标的29.3%。该办事处一是领导重视,成立护税办,夯实协税护税工作;二是对辖区现有税源进行“拉网式”普查,重新建立税源台账,确保应收尽收;三是深挖潜力,增强税源涵养量。

勇于化解矛盾,放下身子,不做表面文章,通过平等而迅捷的沟通,倾听民意,做纳税人的知心人。三是树立地税形象。紧紧抓住舆论导向,主动向外展示透明、公开的税收环境,以亲民、务实的姿态与纳税人和社会各界交流沟通,以生活化、职能化的姿态为纳税人提供服务,在纳税人中塑造出一个鲜活且具服务精神的地税新形象。四是大力弘扬税务文化。从微博问税到微博问税进而到微博扬税,通过与网友交流文体活动、热点话题来宣传地税制度文化、行为文化、廉政文化,展现健康丰富的地税生活,在与“粉丝”的沟通、交流、碰撞中,产生共鸣,形成共识。



4月13日,浙河地税局五星中心税务所工作人员走进我市房地产企业同德置业有限公司,在“税法宣传面对面、纳税服务进千家”的活动中,向企业宣传税收政策并进行纳税辅导。图为该所工作人员(右)向一企业财务人员讲解税收的有关政策。本报记者 曹威 实习生 金钰萍 摄

市地税局直属分局

开通微博 助力税收宣传

本报讯(李凌云)日前,市地税局直属分局结合第21个税收宣传月活动,开通新浪微博(“信阳市地税局直属分局微博”http://weibo.com/u/2744786912)。这是该局继开通手机短

信平台、税企QQ群之后搭建的又一网络宣传平台,助力税收宣传。

该局一是实时发布权威信息。促进网络涉税信息的发布,增强网络信息公布的权威性和可信

度,提高信息对外传送的及时性和有效性,通过微博的广播形式,使小到软件的应用,大到政策的更新,都能及时在纳税人中传播。二是积极构筑对话平台。促使地税机关更加敢于面对现实,

淮滨县审计局

获县“纪检监察工作先进单位”称号

本报讯(丁焕钧)近日,淮滨县审计局被该县纪委、县监察局表彰为2011年度全县纪检监察工作先进单位。

该局坚持标本兼治,综合治理,惩防并举,注重预防的方针,牢固树立“创新能力决定一切,工作实绩检验一切、集体荣誉高于一切、队伍形象压倒一切”的工作理念,狠抓审计质量建设,队伍建设和各项制度建设,严肃审计工作纪律,持续推进惩治和预防腐败体系建设,持续开展反腐倡廉建设和纪检监察工作,为全面提高审计工作新跨越作出积极贡献。

一切、队伍形象压倒一切”的工作理念,狠抓审计质量建设,队伍建设和各项制度建设,严肃审计工作纪律,持续推进惩治和预防腐败体系建设,持续开展反腐倡廉建设和纪检监察工作,为全面提高审计工作新跨越作出积极贡献。

一季度GDP创2009年二季度以来新低,政策有望进一步松动

国家统计局4月13日公布的数据显示,一季度GDP同比增长8.1%,低于市场预期。一季度GDP增长延续下滑态势,创下2009年二季度以来新低。海关总署4月10日公布数据,一季度出口增长7.6%,增速有所放缓。在GDP延续下滑、出口疲软

的背景下,政策有望进一步松动。

3月CPI高于预期,但通胀下行趋势不变

3月份全国居民消费价格指数(CPI)同比上涨3.6%,超出市场预期。一季度,我国CPI同比上涨3.8%。另外,3月份全国工业生产者出厂价格(PPI)指数同比下降0.3%,创下28个月来新低。3月CPI高于预期,主要受食品价格上涨影响,单月出现反复并不改变CPI整体下行趋势,通胀压力将逐步缓解。

3月新增信贷超万亿,资金面保持宽松状况

据中国人民银行4月12日公布的数据,3月份当月人民币新增贷款为1.01万亿元,同比增加3320亿元,明显高于今年前两个月的新增贷款水平,超出市场预期。截止3月末,广义货币(M2)余额89.56万亿元,同比增长13.4%,比上月末高0.4个百分点,狭义货币(M1)余额27.80万亿元,同比增长4.4%,比上月末高0.1个百分点。考虑到今年M2增长目标为14%,目前仍有一定增长空间,资金面将保持宽松状态。

金中投【每周视点】: 政策预调微调增强 大盘延续趋稳向好格局

持宽松状况

据中国人民银行4月12日公布的数据,3月份当月人民币新增贷款为1.01万亿元,同比增加3320亿元,明显高于今年前两个月的新增贷款水平,超出市场预期。截止3月末,广义货币(M2)余额89.56万亿元,同比增长13.4%,比上月末高0.4个百分点,狭义货币(M1)余额27.80万亿元,同比增长4.4%,比上月末高0.1个百分点。考虑到今年M2增长目标为14%,目前仍有一定增长空间,资金面将保持宽松状态。

深圳等地金融创新有利于金融大盘股的稳定

4月12日,深圳市政府常务会议研究通过《关于加强改善金融服务支持实体经济发展的若干意见》,以强化金融扶持功能,支持实体经济外溢发展,包括深圳将与香港试点开展双向跨境贷款、深圳将设立战略性新兴产业国家级创投母基金、扩大代办股权转让试点、深圳将创新债券市场发展等具体举措。因深圳集中了一大批金融企业和上市

公司,总体有利于金融股和深圳本地

股的稳定。另外,国务院决定设温州市金融综合改革试验区,相关金融股及温州本地股受益。

从技术上看,上证指数本周下探到近期低点2250点附近,随后逐步放量走高,走势形成V字形,而且右侧明显比左侧成交量要大,说明市场买盘力量较强,有利于后市走好。考虑到短线涨幅偏大,大盘下周或有所震荡,但整体应延续趋稳向好格局。

操作策略:积极挖掘潜力热点个股,把握轮动机会

策略上,建议适当增加持仓,积极挖掘潜力热点个股,把握板块个股轮动机会。可持有或逢低吸移动互联、手机支付等电子信息潜力品种;深圳等地金融创新有利于券商等金融股的发展,可逢低吸券商等潜力品种;新能源汽车规划在重新修订后有望在今年上半年发布,可逢低关注新能源汽车及电池板块;管理层引导价值投资,低估值的二线蓝筹如煤炭、家电、汽车等可逢低关注。另外,食品饮料、旅游、医药等消费股也可持有或逢低布局。

免责声明:本观点仅供客户参考,并不构成投资建议。



国寿福禄鑫尊两全保险(分红型)

三年一返还 终身生存金 特别生存金 让您老有所依

投保范围 凡出生二十八日以上、六十周岁以下,身体健康者均可作为被保险人,由本人或对其具有保险利益的人作为投保人向本公司投保本保险。 保险期间:本合同生效之日起至合同终止日止。 保险责任 在保险合同保险期间内,本公司承担以下保险责任: 一、生存保险金 自保险合同生效之日起至保险合同终止日止,按合同约定给付生存保险金;本公司首次给付的生存保险金为基本保险金额的15%;以后每次给付的生存保险金在上一次给付金额的基础上按基本保险金额的3%增加,但每次给付的生存保险金最高不超过基本保险金额的30%。

自保险合同生效之日起,若被保险人生存至保险合同约定的年生效对应日,本公司每年按基本保险金额的10%给付生存保险金。 二、特别生存金 自保险合同生效之日起至保险合同终止日止,按合同约定给付特别生存金。 三、祝寿金 被保险人生存至保险合同约定的祝寿金领取日,本公司按保险合同所交保险费(不计利息)给付祝寿金。 四、身故保险金 被保险人在保险合同生效之日起至年满十八周岁的年生效对应日前身故,本公司按保险合同所交保险费(不计利息)给付身故保险金,保险合同终止。

被保险人于年满十八周岁的年生效对应日起至保险合同终止之日前身故,本公司按下列约定给付身故保险金:被保险人于保险合同生效之日起一年内因疾病身故,本公司按保险合同所交保险费(不计利息)给付身故保险金,保险合同终止;被保险人于保险合同生效之日前,因前述以外情形身故,本公司按保险合同所交保险费(不计利息)的105%给付身故保险金,保险合同终止。 自保险合同生效之日起,若被保险人身故,本公司按被保险人身故当时下列两者的较大值给付身故保险金,保险合同终止。 1.基本保险金额的100%;2.保险合同的现金价值。 责任免除 因下列任何情形之一导致被保险人身故,本公司不承担给付身故保险金的责任:



孟然

近年来,建设银行积极探索为小微企业提供金融服务的新模式,取得了显著成效。目前,建设银行服务的小微企业授信客户已占全部企业授信客户总数的75%,小微企业贷款近3年平均增幅超过40%,累计为16万小微企业客户投放信贷资金1.7万亿元,间接提供了2000万个就业岗位。

“链式服务”,让小微企业真正受益

近年来,建设银行在稳健经营、科学发展基础上,现正按照综合性、多功能、集约化的要求,建设“国内最佳、国际一流”、具有重要影响力和国际竞争力的现代化大银行。 建设银行坚持以客户为中心、以市场为导向,扎实服务实体经济,在重点抓好大行业、大系统、大城市的同时,也不断拓展机构客户、小微企业客户,努力实现以客户需求为导向的功能选择,和以业务创新、产品创新、服务创新的多元化发展形式。

建设银行抓住大行业、大系统客户关联性强、通过为核心企业提供供应链融资产品,将金融服务向上下游延伸,积极打造包括行业链、企业链、产品链的“链式服务”模式,既服务好核心大企业,也服务好周边的小企业、小客户。建设银行通过与大行业、大系统的合作,实现产业链条、产品链条和上下游产品的联动和综合服务,使产业链条中的大型企业、中型企业、小型企业、微型企业共同受益,真正实现企业与银行的双赢。

“社区服务”,业务发展向“零售化”转型

2011年初,建设银行根据总体战略定位,结合小微企业业务特征,提出服务“社区金融”的理念,并明确了小微企业业务要向“零售化”和“小额化”转型,要不断夯实客户基础,重点发展小微企业业务,充分利用有限的信贷资源,支撑服务更多的小

惠民服务助小微企业“强身健体”

——建设银行创新开展小微企业金融服务纪实

小微企业客户群体。 在小微企业业务“零售化”发展思路的指导下,建设银行小微企业业务发展势如破竹,客户数量迅速扩大。2011年底,建设银行一举突破7万大关,为业务的可持续发展打下良好基础。建设银行针对小微企业客户需求“短、频、快”的特点,研发出了一批使用期限、金额、还款方式更加灵活、便利的产品;针对小微企业融资需求,建设银行研发推出了“小额贷”产品,即向能够提供符合建设银行质押财产标准的企业、个体工商户和自然人,发放小额短期流动资金贷款,最快当天就可完成审批和放款工作,流程简单快捷,效率比传统产品大大提高,产品一经推出就受到了小微企业主们的追捧。 优化客户结构和调整贷款结构也是建设银行助力小微企业业务“零售化”的有力举措,建设银行通过积极扶持信用等级较高的小微企业客户,认真挖掘、培育有成长潜力的“年轻”小微企业客户,优质客户比例逐年提升。为提升资金的使用效率,建设银行信贷人员加强了与小微企业的贷前、贷中、贷后沟通,让有限的资金在小微企业中“动”了起来、“活”了起来,一年期以内小微企业贷款在小企业全部贷款中占比从2010年的82.5%提高至86.2%,小微企业户均贷款额也出现较大幅度的降低,让有限的资金帮助了更多的小微企业客户。 “流水线服务”,提升小微企业服务效率 小微企业融资难,难就难在银行对其缺乏了解,

容易“望而却步”。建设银行在服务小微企业的时候提倡“用心服务,换位思考”,坚持从小微企业客户的角度出发,大胆创新,不断对银行经营活动进行评估,并对作业流程、服务方式、管理制度、产品研发、资源配置等进行改革,形成了独具特色的小微企业业务管理模式,有效适应了小微企业贷款特点。 2007年,借鉴国外先进银行经验,建设银行在江苏试点“信贷工厂”模式的小微企业经营中心,并于2008年在全行范围内推广。从小企业客户申请受理、评级到审批、发放、回收,实行一站式的标准化流水线作业,全部在工厂内完成。通过持续优化内部流程,科学安排各岗位分段操作,实时进行效率监控,大大提高了小企业业务办理速度和营销成功率。“信贷工厂”建立以后,小微企业贷款办理时间缩短一半,客户经理服务的客户数量增长一倍,客户满意度大幅提高。目前,建设银行已建立240家“信贷工厂”,基本覆盖了全国主要城市和百强县。 2011年,结合“信贷工厂”升级改造,建设银行按照流程银行的理念,打造“柔性生产线”,实现各业务办理环节有效衔接,建立起更加灵活、顺畅的业务流程,提高了效率,降低了成本。建设银行根据不同产品和服务对象,实行差别化管理,采取不同的风险控制措施,制定差异化的操作流程,大大提高了受理审批效率;采取跟踪管理措施,明确定期走访的差别化贷后管理要求,加强贷款到期提醒和逾期、欠息的委婉回收管理;明确小微企业信贷岗位尽职标准,设定责任认定“宽限期”,对符合条件

的信贷风险予以免责,使经办人员放手发展业务。 科技化的信息系统为业务发展提供了技术保障。建设银行依托相关系统建立了客户营销、客户评级、信贷业务操作和贷后管理四大流程系统,以及审批辅助、行业筛选、客户筛选、早期预警、行为评分等八大专业工具。建设银行初步实现了从客户营销到业务办理,再到风险管控全方位的系统辅助和监测,有效降低了人为误差,提高业务效率和质量。 量身定做,为小微企业发展腾飞“雪中送炭” 经过多年培育,“成长之路”和“速贷通”已成为建设银行服务小微企业的两大拳头产品。以“成长之路”为例,建设银行通过持续创新,已形成了包括“联贷联保、诚信通、租赁通”等30余项产品在内的综合性产品体系,并以成熟的运作、高效的服务赢得了市场信赖。目前,“成长之路”贷款余额超过3800亿元,累计发放贷款超过1.2万亿元,服务客户约14万户。 建设银行把研究企业特点、挖掘企业需求、开发特色产品、跟踪服务效果作为服务小微企业的“金融一条龙服务”,设计了一系列独具特色的产品,切实为客户解决融资难题。 2011年下半年,针对大量缺乏有效抵押物的小微企业,建设银行开

发了小微企业“信用贷”产品,改变了过去“一抵了之”和一味依赖担保的传统做法,使大量缺乏有效抵押物的小微企业也能够真正感受到银行的金融支持。其中,针对建设银行存量的具有一定金融资产的高端客户拥有的小微企业,贷款金额最高可达1000万元;针对市场优质客户、核心企业上下游具有良好市场口碑的小微企业,有政府支持的、符合贷款条件的初创小微企业,贷款金额可达200万元。该产品目前已正式推向市场,成为建设银行服务小微企业的又一项“抓手”。 建设银行各地分行结合地方经济特点,积极开发特色金融产品,针对不具备通用抵押物的特殊企业的融资需求,设计了特种权利质押等特色产品抵押、知识产权质押等贷款产品,让许多原来融资无望的企业看到了希望。浙江绍兴冠明金属制品有限公司就是一个重燃希望的受益者,该公司因缺乏有效的抵押物,贷款难度较大,建设银行浙江分行经过与当地政府部门及监管机构的反复沟通协商,最终利用企业拥有的排污权为其量身定做了排污权抵押贷款业务,为企业发放贷款300万元,为解决同类企业融资难问题探索出了一条新路。

中国建设银行 China Construction Bank 信阳分行 建行理财工作室——您身边的理财专家 付红玲:13937606229 李剑:13700765216