

观察

# 银行零售业务争夺高端客户

## 是“嫌贫爱富”吗

随着银行零售业务发展的不断细化和金融市场竞争的日趋激烈,省会各家商业银行都相继推出客户分层策略,争夺高端客户。可此举是不是有“嫌贫爱富”之嫌呢?昨日,记者就此采访了省会多家银行的相关负责人和有关学者。他们普遍认为银行争夺高端客户无可厚非,关键是如何防止畸形的“富人银行”对整个金融环境的破坏和普通储户的利益侵害。

款在10万元以上的紫金卡客户、50万元以上的黄金卡客户和100万元以上的白金卡客户。此类客户可享受全面、个性化的财务规划,快速通道,机场及联盟商户的增值服务和紧急援助等服务内容。建行为高端客户服务渠道上也别具一格,建行郑州文化路营业部王建杰介绍,建设银行针对高端客户,特设了包括财富管理中心、个人理财中心、理财室、开放式柜台、理财窗口等在内的贵宾服务区,使高端客户独享优先、优雅舒适的服务环境。“沃德财富”是交通银行实施零售业务转型过程中,推出的一个针对零售高端客户、内涵丰富的服务品牌。在那里,沃德财富客户将充分体验到尊贵、私密、超值的享受。”交行花园路郑州分行梁红明告诉记者。

此外,工商银行河南省分行财富管理中心的主要服务对象为个人资产100万元以上的高端客户,同时兼顾本地区中端目标客户。中行成立的“私人银行”部,其门槛和服务对于低端客户来说是高不可攀。

### 银行争高端“形势所迫”非“嫌贫爱富”

“商业银行业务中向来有所谓的“二八定律”,

即20%的客户给银行带来80%的收入。留住了高端客户,无疑抢占了制高点。”梁红明说。工行郑州文化路营业部李永普告诉记者:“加入世贸组织后,金融开放是必然的事情,国内银行特别是国有银行将面临着外资银行争夺中国市场的压力,各银行快速争夺高端客户也是大势所趋。”他认为,赚取利润是商业银行的天职,问题是各银行应该如何找到赚取利润和服务群众的平衡点。能在争夺高端客户的同时留住低端客户,这应该是各个银行都要研究的课题。

“以正在热销的银行理财产品为例,动辄都要求客户的资金在几万元以上,甚至有些产品的门槛高达几十万元。而针对普通老百姓推出的理财产品和服务则寥寥无几。”市民卢先生抱怨道,采访中记者发现像卢先生想法的市民还很多。河南财经学院财政金融系王桂堂教授告诉记者应该辩证地看待这个问题。他认为,随着社会的发展和银行业竞争的日益激烈,银行争夺高端客户的策略无可非议,但要防止其竞争失控,一旦各商业银行拼抢“富人”陷入恶性竞争,就会成为一场银行向富人献媚的闹剧。

本报记者 王震

### 何为银行个人零售业务

随着中国居民生活水平的逐渐提高,个人的资产以及个人要求的金融服务逐渐增多,对个人的金融服务、理财、投资就成为银行拓展业务的重点,也构成现代商业银行收入的重要来源。据有关资料显示,目前中国有120万家庭拥有10万美元以上的存款,这部分富裕客户占中国个人存款总额的50%,为中国银行业创造了一半以上的利润,这些都是外资银行和中资银行争食的“蛋糕”。正因如此,银行竞相瞄准高端客户,争做“富人银行”之举让低端客户觉得不公平。

### 省会各银行客户分层策略各有特色

据农业路郑州分行营业部张志鹏介绍,光大银行发行的“阳光理财VIP卡”,分别针对个人储蓄存



理财热线: 67655206

投诉热线: 13838043681

### “中国第一股民”

#### 上海杨百万元旦将抵郑

20年炒股真经助您做股市赢家

杨百万真名杨怀定,1988年因在证券市场掘取第一桶金而被同行改名,1998年被新华社和中央电视台评为“中国改革开放二十年风云人物”。作为上海滩第一批证券投资大户,20年来的股海翻腾使其成为中国股票市场上炙手可热的风云人物。他多次做客央视《财经人生》,其传奇故事被美国《时代杂志》、《新闻周刊》在世界各地广为传播,其创办的杨氏股票工作室被冠以“股市中投资者的黄埔军校”,他是“中国股市常青树”、“股市的不倒翁”。

证券市场风云变幻,股市涨跌无常,如何在股市中把握机会,规避风险,是广大中小股票投资者关心的话题。郑州日报和杨百万软件河南分公司经过一个多月的真诚邀请,号称“中国第一股民”的上海人杨怀定欣然受邀,定于2008年1月1日来郑举办“20年股经奉献”大型讲座暨“做股市赢家”高端股民对话。

杨百万老师来我市授课主要就如何选择股票、股票买卖技巧、如何抄底逃顶、如何捕捉黑马等相关炒股实战技巧,举行大型讲座,现场进行操作、演练,与广大郑州股民就炒股相关问题开展心得交流,并对2008年的股市走向做重点剖析。

杨百万老师在我市共进行为期两天的讲座。第一场“20年股经奉献”大型讲座,于元月1日上午在河南省人民会堂一楼礼堂,票价分为贵宾票398元、嘉宾票198元、普通票98元;第二场“做股市赢家”高端股民对话,票价为贵宾票888元。

杨老师是第一次来我市,相信有20年炒股经验的杨百万会给股海淘金的你带来一场财富的饕餮盛宴!为方便我市广大股民购买门票,市区共设4处售票点,分别位于郑州联通花园路营业厅、人民路营业厅、淮河路营业厅和郑州日报社东大厅,股民朋友可就近购买门票。

讲座咨询热线——  
67655500 65792880 65793252

### 金融信息

#### 招商银行

##### 推出“中投策略”理财计划

为顺应广大客户的投资需求,招商银行秉承“因您而变”的经营理念,携手中国建设银行证券有限责任公司、中原信托精心打造了“金葵花”基金优选+新股申购系列之“中投策略”人民币信托理财产品于12月13日至12月26日在全国范围内火热发售。该款产品预期年收益率8%~40%,上不封顶,募集资金主要用于依法公开发行的封闭式、开放式基金,并适当配置债券、新股申购等其它金融工具。

此项产品具有产品好、时机好、流动性较好、风险低、费用低、投研团队强大等特点。

振宁

#### 工商银行

##### 提升中小企业金融服务水平

近日,记者从工行河南分行获悉:该行长期以来一直致力于加强和改进对中小企业的金融服务,前9个月,中国工商银行中小企业贷款余额超过1.2万亿元,其中中小企业贷款余额达到2060亿元,双方形成了良好的业务合作关系和共赢局面。

中小企业在国民经济和社会发展中地位举足轻重。工商银行高度重视与中小企业的合作,积极探索以多元化综合性服务方式推进中小企业金融业务的发展。自2005年开始,工商银行作为银监会在全国范围内挑选的两家小企业信贷试点行之一,率先试点小企业信贷改革,近年来工商银行中小企业贷款增量始终位于同业前列。至2007年9月末,工商银行中小企业贷款余额超过1.2万亿元,其中中小企业贷款余额达到2060亿元。全面提供贴现、银行承兑汇票、信用证和保函等多种融资品种。截至2007年9月末,工商银行有融资余额的小企业客户达到4.45万户。目前工商银行已为超过200万户中小企业提供细致周到的结算服务。

宋金亮

#### 柳林信用社确保低保五保资金发放

郑州柳林信用社切实做好低保五保资金发放的各项准备工作,实现辖区农村低保和五保供养资金全部社会化发放,认真履行农村信用社金融机构的社会责任。

最近河南省民政厅、财政厅和省农村信用社联合下发文件通知,要求各农村信用社切实做好低保五保资金发放工作。柳林信用社积极行动起来,认真学习贯彻落实有关文件精神,认真宣传有关政策,做到辖区农村低保和五保供养资金全部实现社会化发放。首先开设农村低保五保供养对象账户,积极与乡镇民政部门联系,按照发放程序及时将拨付资金发放到救助对象手中。通过此项业务的开展,该社增强了服务意识,提高了该社工作效率。使他们充分认识到救助农村困难群众的政治意义和社会意义,为社会救助制度和救助体系的建立完善做出自己的努力。

#### 惠济区加大区级财政清欠力度

近期,惠济区财务开发公司回收资金70余万元。该区财政局工作人员多方了解资金使用企业的生产经营情况,将37家欠款企业根据经营情况分为五类,进行不同形式的催收及完善法律文书,采取多种方式催收,截至目前,已清查破产企业18家,完善法律文书手续14家,回收资金70余万元,使700余万元资金有了归还日期。秦三岭 陈建利

### 金融看点

#### 交通银行倾力打造

#### 公司金融品牌“蕴通财富”

##### 关于蕴通财富品牌

品牌LOGO文字部分由“蕴通”、“财富”以及“WINTOFORTUNE”组成,表明“蕴通财富”是交通银行“财富银行”品牌下的一个子品牌,以帮助企业客户财富广蕴为目标,为企业提供个性而专业化的公司金融服务。

财富广蕴,通达天下,是蕴通财富的服务目标。交通银行以“客户为先、灵活稳健”为品牌核心价值,依托“交流融通、诚信永恒”的服务信念与承诺,通过专业化团队、创新的理念和诚信的服务,满足客户的不同需求,赋予其持续的金融价值。

##### 蕴通财富品牌的三大特点

“蕴通财富”涵盖了包括企业结算、现金管理、融资授信、贸易服务、企业理财、财务顾问、投资银行、企业年金、离岸银行、网上银行等在内的各项金融服务,覆盖公司采购、生产、销售、投资等各个经营环节,为企业提供全面的公司金融服务。“蕴通财富”具有以下特点:

##### ●丰富的服务内容

随着市场竞争的日益激烈,企业在生产经营过程中提升财务管理水平的要求越来越高,蕴通财富深刻把握企业在营运资金管理、贸易融资、投资理财、利率汇率风险管理等各个方面的需求,为企业财务管理能力全面提升助力一臂之力。

##### ●专业化的服务方案

针对企业的行业、规模、财务管理模式等不同属性或特点,通过客户经理与专业产品经理的密切配合,蕴通财富在已有的产品应用解决方案基础上,定制不同的产品组合,以专业水准为客户度身定做个性化服务方案。

##### ●一站式的金融服务

准确把握客户的需求,提出一整套解决方案,配合以一站式金融服务,迅速全面解决企业的燃眉之急,让企业在纷繁复杂的市场中,借助交行之力,赢得先机,抢占市场,实现财富的积累和规模的扩张。

田国华



## 《北京奥运》系列金银章在河南隆重首发

本报记者 李丽萍 张伟 文/图

为更好地宣传具有中国特色的2008年北京奥运会,“新北京十六景”首发奥运舞台,由北京奥组委授权、中国金币总公司发行的《北京奥运》系列金银纪念币章13日在黄河饭店二楼博视收藏品专卖店隆重举行河南首发仪式。

本次发行的《北京奥运》系列金银章是经北京奥组委授权的贵金属奥运特许商品,由深圳国宝造币有限公司铸造。“北京奥运”系列金银章共7种规格,其中含纯金章有100克、300克、1000克三种规格,全部限量发行,成为业内人士及奥运收藏家关注的焦点。每套金银纪念币章均

配有奥运特许商品防伪标签和中国金币总公司颁发的鉴定证书,请消费者在购买时注意鉴别。

《北京奥运》系列金银章是将北京最具代表性的人文、自然景观与奥运元素首次完美结合,正面采用北京2008奥运会会徽与国家体育场集合图案,以中国传统祥云纹装饰,并带有“北京奥运”和“第29届奥林匹克运动会纪念”字样;背面图案为“新北京十六景”彩印。天安门、紫禁城、长城、香山等古迹景观充分体现了北京悠久的历史底蕴,加上现代新建筑奇迹“鸟巢”,一山一城、一古一今,融合了空间和时间的上

“全”,使北京与奥运融为一体,强有力地见证了有特色、高水平的2008年奥运会。

作为最新的贵金属类北京2008年奥运会特许商品,《北京奥运》系列金银章自13日起面向全球限量发售。行家分析,由于近日金银价格连续上涨,众多投资爱好者已将目光投到贵金属收藏,《北京奥运》系列金银章前景不可小觑。据河南发行商介绍,为庆祝博视收藏品专卖店在郑州开业,该店将于本周六在黄河饭店二楼举行促销优惠活动,回馈新老客户,当天均有礼品赠送。

## 奥运产品绿城热卖 专家提醒仔细鉴别

### 奥运产品市场巨大

据北京奥组委发布的消息,目前以奥运为主题的邮票、币、卡等各种各样的纪念品相继推出。奥运会吉祥物、纪念章、宣传画、门票等属于大众收藏品种,奥运会纪念金银币、大套纪念章、纪念邮票等则属于雅俗共赏的收藏投资品种,而奥运会火炬、参会纪念牌及奥运场馆地图则是具有很强学术性的专家级收藏品种,其他像奥运会赞助商提供的电话卡等都是极富魅力的时尚收藏品。也就是说,奥运纪念品不仅有收藏的意义,而且有收藏的价值。

日前,来自周口市太康县的企业老板向建江通过邮购一下子买了10套北京邮票公司发行的“奥运大长卷”,他说:“奥运藏品很难估价,有时甚至是无价的。我买这么多主要是因为自己喜欢。”据介绍,他自己收藏了5套“奥运大长卷”。专家分析认为,目前奥运收藏品在国内还处于萌芽阶段,真正的高潮在2008年奥运会后才会到来。

### 专家提醒仔细鉴别

河南省收藏协会纪念品专业委员会韩小平表示:“目前,奥运产品市场相对不够成熟,纪念品种繁多,普通消费者很难判断纪念品的收藏价值。其实,有些收藏品不仅不会升值,有可能还会贬值。”他建议,

消费者在购买前,一定慎重判断,避免盲目投资。

从市场现状来看,目前奥运纪念品发行方过多,纪念品种类繁杂,让人很难判断纪念品的收藏价值。另外,纪念品定价偏高,对藏品日后的价格涨势很难判断。

普通收藏爱好者该如何鉴别奥运纪念品的价值呢?“奥运大长卷”河南发行负责人胡发明说:“消费者购买时一定要注意三个方面,一是看发行方,有无奥组委授权;二是看发行量,是否是真正的限量版;三是看艺术性,是否具有收藏意义。”

本报记者 赵毅

## 只要客户活期账户资金达到5万 光大银行就帮你去打新股

只要资金达到5万,银行就会帮你去打新股,打完新股资金回到账上,你可以随时取走。从即日起至12月20日,光大银行推出“如意新股”理财计划,募集上限为20亿元,预期年化收益率5%~15%。

据了解,该产品存续期1年,投资者可在产品存续期内,根据新股实际发行情况参与每期新股申购,新股中签公告发布后,未中签资金按客户投资比例划入客户活期账户;新股上市卖出后,中签资金及投资收益返回

客户活期账户。客户可自行选择是否参与每次新股申购,并可变更投资金额。

和目前市场上其他打新股理财产品相比,该产品有三个特点:一是投资递增金额门槛低。大部分银行的打新股产品投资递增金额均为1万元,而光大银行“如意新股”产品投资递增金额为1000元。

二是客户参与方式灵活。光大银行这款“如意新股”产品在每个打新股期间,客户都可以自由地购买、

赎回或更改投资金额,大大提高了客户资金的流动性和灵活性,真正满足客户“随时理财、随心理财”的需要。

此外,费用比较低廉。打新股产品多以“固定+提成”的模式收取费用,其中固定费率一般情况下为1%,提成费用则根据投资业绩比例收取。而光大银行“如意新股”产品无固定费率,仅收取投资收益15%的管理费,与以往的新股认购型产品相比,为投资者节省了实实在在的投入成本。本报记者 张慧 通讯员 裴明

