

私人银行业务 势如春笋

本报记者 王震

在银行业中,人们大多认同“二八定律”:20%的人创造了80%的财富,谁能占据财富金字塔的顶端客户,谁将拥有足够的市场。近期交通银行、工商银行相继启动私人银行业务。此外,光大银行、民生银行等也有望在上半年推出该业务。



相关链接

私人银行又称为“金融管家”。作为一种私密性极强的高端服务,私人银行在服务范围和程度上都要比贵宾理财高。据中国银行河南分行私人银行部的工作人员介绍,该行的私人银行部可根据客户需求量身定做投资理财产品,并且服务的范围不单局限于客户本身,还延伸到了客户的家庭。

当然,如此高标准的服务,其门槛也相当高。目前在国内,门槛基本在100万美元以上,而各银行的私人银行门槛高低有所不同,中国银行门槛为100万美元;前不久刚推出私人银行业务的工商银行,其门槛为800万元人民币;最高的是招商银行,其门槛为1000万元人民币。今年以来,中资银行在拓展私人银行业务方面明显提速,2月下旬交通银行设立私人银行管理中心开始涉足私人银行业务,3月27日中国工商银行在上海启动私人银行服务,3月28日中国银行宣布将私人银行业务延伸至澳门。此外,光大银行、民生银行等也有望在上半年推出这项业务。

私人银行业务前景展望

对于未来几年私人银行的发展趋势,光大银行郑州分行营业部客户经理齐兵表示,过去十年间,亚洲市场上私人银行的客户量、财富管理量都呈现出较快的增长速度,这也与全球财富增长有密切关系。此时,银行应寻找合适的人才去管理客户的财富,需要有经验的、熟悉投资、拥有丰富金融知识的人才。

也有业内人士认为,目前中资银行的业务重点不应该放在开拓私人银行市场上,而应该放在理顺现有机制、改善现有服务、为大众提供优质服务、占领低端客户群等方面。但外资银行早已对内地的“新富”理财需求虎视眈眈,并迅速推出私人银行服务,如果这部分业务中资银行不去拓展,未来将更加被动。

省会银行的有关专家普遍认为,中资银行要在私人银行业务提高竞争力,必须加强人才和客户的培养,大力推进金融混业经营,加深银行、保险、证券、外汇、黄金等市场的相互融合度,这样才能使私人银行业务获得足够的操作空间。

“富豪争夺战”不足为奇

有数据显示,预计到2010年,我国高财富净值客户的数量将达到41.6万人,其财富拥有量将达到20万亿美元。未来10年,中国私人银行将成为全球最具吸引力的市场之一。这些数据无疑成为了中外资银行投身私人银行市场的最大动力。

面对如此数量庞大、规模快速增长的高财富净值客户,中国大片的高端财富市场仍未被充分开垦,与外资银行相比,这一领域成为中资银行的“短板”,再加之外资银行的竞相争夺,发展私人银行业务也是中资银行的必然选择。中信银行郑州分行零售部经理王豫静认为,国内银行加速开办私人银行业务原因有二:一是这项业务本身利润率高、回报丰厚,有助于银行实现盈利的快速增长,有资料显示,私人银行客户带来的利润能够达到银行普通零售业务的10倍左右,美国的私人银行业务过去几年平均利润率高达35%,年平均盈利增长12%至15%;二是出于自身战略转型的考虑,特别是在今年信贷紧缩的背景下,发展私人银行业务可以提高中间业务的比重,减少银行对传统利差收入的依赖。

一周基金看板

信用债基金受关注

当前中国基金市场掀起了一轮从未有过的债券型基金发行高潮,继南方、华夏、易方达等公司之后,工银瑞信基金管理公司也开始发行旗下第二只债券型基金——工银瑞信信用添利债券型基金,其信用债的低风险特征受到市场关注。

据了解,工银瑞信强调对于“公司债券、企业债券、金融债、短期融资券、资产支持证券等除国债、央行票据以外的固定收益类资产投资比例不低于债券类资产的80%”。银河证券基金分析师王群航认为,对信用类债券的高度关注,更加切合债券市场近几年正在快速发展、今后还将大发展的市场格局。尹林

南方基金签约大单企业年金

南方基金管理有限公司日前与安徽省电力公司

举行签约仪式,安徽省电力公司企业年金是迄今安徽省单个规模最大的年金项目,目前南方基金公司已经被国家电网系统内超过四家省电力公司选定为投资管理。

作为国内管理企业年金基金数量与规模最大的基金公司,南方基金取得了风险控制下的优良投资业绩,对于投资时间超过1年的企业年金基金,平均取得了48.10%的年投资业绩。对于投资股票比例不高于基金净资产20%的年金产品来说,取得上述收益实属不易。南方基金养老基金部执行总监张雪松表示,对于2007年底、2008年初才开始投资运作的企业年金,很多年金出现了浮亏。南方基金对于投资风险特别强调事前控制,并为此建立一整套风险识别、度量和控制的数量化控制体系,定期利用BARRA系统对组合风险进行分析,严格将组合风险控制设定范围内,同时公司还利用CPPI保本策略的长期经

验优势,很好控制了市场下跌风险,大部分新入市年金组合仍然取得了投资回报。 高广华

申万盛利配置抗跌

2008年一季度,国内所有271只可投资二级市场股票的基金加权平均跌幅达20.09%,跌幅少于10%的基金仅有9只,占比不足三分之一,跌幅最小的为申万巴黎盛利配置基金,一季度仅下跌5.25%。

虽然宏观经济仍会保持增长,但业内普遍判断上市公司利润增速将会有所下降。申万巴黎盛利配置基金经理李源海表示,在此情况下,投资者应降低未来投资收益率的预期,适当配置较低风险的投资品种可以令投资组合更有效地抵御市场波动带来的风险。对于充当家庭理财重任的基金产品,要综合考虑收益和抗跌性两项指标。 李盛

有一种卓越叫浦发精神;
有一种卓越叫浦发机制;
有一种卓越叫浦发文化;
有一种卓越叫浦发速度;
.....

七年,一步一个脚印走来的郑州浦发人秉承“根植中原 服务河南”的理念,深深根植于中原这片沃土,与河南经济共成长,用“团结、拼搏、务实、高效”的郑州浦发精神,在中原腹地谱写出令业界称奇的辉煌篇章.....

近日,记者走近上海浦东发展银行郑州分行(简称郑州浦发)——

非凡七年 责任河南

本报记者 曹克 通讯员 马剑锋 何长青

这不能不说是一个奇迹:仅仅用了七年时间,在郑州这块金融界藏龙卧虎之地,郑州浦发异军突起,用沉甸甸的业绩诠释了“又好又快”发展的内涵:自2001年4月10日,郑州浦发叩开中原大地那一刻起,2455个日日夜夜浓缩成了一组数字:截至2008年一季度,郑州浦发各项存款已由当初的26亿元飙升至400亿元,发展速度与人均收益双双跃居河南省金融业先进行列!究竟是什么内生的力量催生着郑州浦发创造出如此不凡的业绩?

战略 与河南经济建设相生相息

2001年4月10日,当一项“豫沪经贸合作”的产物要在郑州金融业呱呱坠地时,人们知道,它就是承载着河南省“东引西进”战略使命的郑州浦发银行。这一年,恰逢河南“十五计划”的开局之年,更是河南金融界竞争白热化之时。郑州浦发的入驻,众多的猜疑、希望等复杂声音接踵而至,但接过这副担子的郑州浦发领导班子成员们,心无他念,将专注的目光早已锁定在河南的经济版图上:精心谋划着支持河南经济建设的发展大计,与河南经济建设相生相息,通过返哺河南经济发展,实现一流商业银行的战略梦想。

这无疑是一个令人向往的宏大企业战略,沿着这样的方向,浦发开始前行。资金投放——率先选择重点行业、重点项目。这样的选择理由很简单,中原要实现崛起,重点行业及重点项目是支撑,是龙头,支持它们就是为河南经济建设加薪助燃。7年过去了,如果说,河南经济近年来实现了快速发展,GDP突破15058.07亿元,这其中也蕴含着郑州浦发的鼎力支持。以事实为例:7年来,该行围绕河南经济社会发展,重点向食品工业、以铝业基地为主的有色金属工业、石油、煤炭、天然气等资源深加工的煤化工和石油化工、机械工业、轻纺工业等河南五大支柱产业及重点优势行业进行全力支持,为河南走新兴工业化之路发挥了积极的推动作用。“截至2007年末,我行当年累计几个重点行业投放信贷资金逾100亿元。”该行公司银行业务管理部总经理说。

眼光超前——大力支持中原城市群建设。2003年,郑东新区的建设甫定,亟待资金支持时,郑州浦发率先向新区土地储备中心、新区建设开发公司累计投入20余亿元土地建设项目建设贷款。这笔资金对刚刚起步的新区建设无疑是雪中送炭。事实证明,浦发人的这步棋不仅走对了,而且是一步好棋、妙棋。如今的郑东新区CBD周边的高大的建筑群拔地而起,各类基础设施建设初步完成,新区招商引资活动日益活跃,国内外知名企业纷至沓来,新区面貌日新月异。当郑东新区已成为郑州新坐标、中部崛起标志性工程的时候,当浦发人也从中开始受益时,又有谁不佩服浦发人超前的胆识和战略眼光呢!

翻阅河南,郑州近年来城市间快速交通体系建设、新兴工业园区建设取得的辉煌篇章,我们可以看到浦发人一路走来的坚实脚步——

近年来浦发累计向郑州西南绕城公路、郑少高速、新乡至郑州(含郑州黄河二桥)等重点交通项目提供贷款80余亿元。2006年5月12日与新郑机场建设管理有限公司5.8亿元长期贷款合作协议的签订,标志着与这个中部地区设施最先进的国际物流港二期改扩建项目合作的全面推向深入;尤其是积极参与郑州市马头岗污水处理厂等项目,为河南经济社会发展带来了深远的影响意义。

同时还累计向长垣卫材和起重设备、濮阳特种玻璃、漯河绿色食品、上街铝业工业、鹤壁高科技等工业园区的建设及洛阳新区提供各类资金支持近100亿元,积极支持先进制造业基地建设,带动区域经济快速发展.....

入驻中原,根深叶茂。浦发人七年来,累计为河南发放贷款4000亿元,居郑州市股份制银行前列;存贷比始终保持高于市场平均水平将近15个百分点的高位运行,在“给予”河南经济建设的同时,也实现了自身发展与融入地方经济的良性互动。

创新 全方位助推河南经济发展

如果说大力支持河南的重点企业、重点项目是浦发实现战略的重要战术;而实施金融产品、营销模式等方面的创新,则是浦发全方位助推河南经济发展的又一项跟进行。2005年,当郑州浦发资产规模达到200亿元的新台阶后,实施全面创新,不仅成为提高企业经济效益的最佳手段;而且,扩展了郑州浦发在中小企业客户群与零售业务市场的份额——

郑州浦发根据省政府加快中小企业发展的要求,针对

河南省中小、民营及个私企业占比较高的特点,七年来,始终坚持“不分大小,不惟成分”的原则下,在中小企业及民私个私企业的营销进行了积极的探索、创新:

在河南率先推行区域营销制度,对中小企业市场精耕细作,形成了准入-交叉营销-贷款发放三位一体的发展模式,避免了资源的浪费,提高了营销效果;针对中小企业贷款金额小、频率高的特点,加快推进授权授信管理的改革,对信誉优良,还贷能力强的民营、个私企业的资金需求给予积极支持;综合运用产品组合,对中小企业实施方案式交叉营销;与省中小企业局签署了全面战略合作协议,并从全省中小企业中筛选出潜力客户近5000户,为大力发展中小企业进一步夯实了基础。七年来,累计发放中小企业贷款近十亿元,客户遍布18个地市,涉及500余家企业,解决就业岗位达80000个。

“随着我行对中小企业金融服务措施的不断改善,我行中小企业金融业务有了跨越式的发展,截至2007年末,中小客户贷款余额35.82亿元,较年初新增4.19亿元,占全行信贷资产余额的17.68%。”该行公司银行中小客户部总经理宋儒君说,在新一轮的中小企业大发展中,郑州浦发人就是通过服务创新,做企业发展的助推器,做中原崛起战略的助推器。

2007年,更是郑州浦发全面实施营销模式的创新年。针对市场的变化,该行推出了营销方式上的三大转变:由盲目营销向企划营销转变,由个人营销向团队营销转变,由单一营销向多元化营销转变等等。通过这些营销方式的创新,过去的那些粗放式的营销手段被精细化营销取而代之,而客户经理在细分了大、中、小客户的档案时,也对客户的不同需求了如指掌,而跟进的服务一定是“看客下单”,如此一来,其效率翻倍提高;同样,随着授信方式的“三大转变”,使营销及授信人员由被动服务向主动出击市场转变,授信材料由冗长复杂型向把控风险要点突出型转变,由单纯的依赖信贷总量向千方百计提高资金运用效率转变,特别是创新中小客户动产质押,授信效率大幅提升,实现了对业务的倍增效应。

在对公司银行客户全力支持的同时,郑州浦发不忘记方便居民金融需求,坚持走特色个人银行业务的创新发展之路,为居民生活带来了实实在在的方便和实惠:该行是首家将郑州房贷请进营业大厅办理抵押手续的金融机构,仅此一项服务创新,就使得该行业务办理效率较同业提高30%,目前已签约按揭楼盘200余家,培育客户20余万户,并取得了公积金贷款、二手房贷款的办理资格,累计发放个人贷款近160亿元,极大地推动了个人展业创业及居民消费的发展;随着及时语、轻松融、保付通、动态密码、汇理财等一批个人中间业务的推出,郑州浦发人与居民百姓生活越来越贴近;以东方卡为载体的各类代收付业务的拓展,居民享受了刷卡缴纳天然气费、电话费、物业费等多项公共事业收费的方便.....

机制 催生金融一流人才

透过郑州浦发人在实施企业战略所取得的一项项辉煌业绩,我们找到了支撑这个战略实施的体系,那就是浦发机制。

7年来,这个机制像一个个既复杂又精确的系统,在“以人为本、尊重员工价值”的轴心下,环环相扣,最终造就出一批批优秀的金融人才,他们不仅成为浦发支持河南经济建设的第一生产力;而且大批优秀的金融人才,肩负着新的使命,再次从郑州浦发出发,被总行输送到南昌、重庆等全国各地的浦发银行,成为当地浦发银行的主力。有这样一个个真实的故事,折射这个机制的光鲜一面:

3月23日,出差刚回郑州的建西支行行长赵春平立刻投入工作的第一件事,就是将几位年轻中层干部召集起来进行业务研讨。“通过我的传帮带,加上他们自身的努力,今年我要将他们推到支行副行长的位置上。”赵春平说。“古训说,教会徒弟,饿死师傅。你不怕自己砸了饭碗?”“那有什么可怕的?他们在成长,我也必须加倍努力,与他们在工作中共同成长。”

事实上,通过赵春平的传帮带,建西支行原来的一名业务骨干马益江因业绩突出今年已成功升任为21世纪支行的副行长。“我今年也有带队伍的任务,现在我负责带4名新人。让他们迅速成长,是郑州浦发发展的需要,也是我必须做好的一件工作。”

从赵春平到马益江,我们看到一批批优秀的浦发人才梯队从他们身后走出。

这其中的奥秘在哪里?单单靠觉悟吗? “这主要靠分行设立的百分考核等先进机制。作为支行行长一级,分行考核我今年的业绩,仅团队业绩一项分值就占很高的比例,这就要求我不仅要干好本职工作,还要让整个团队迅速成长起来。我们今年推出了团队营销,他们谁遇到了困难,我必须帮助他们解决。”马益江说。

这也意味着,培养、提升整个团队市场竞争力的任务,事实上靠的就是浦发机制,正是这种机制在“无形”地推着每一个人向前走。这样的机制,关键在于它不仅将队伍里的每一名干部、员工的潜质充分发挥出来,更为重要的是在其为浦发做出贡献的同时,也给社会树立了一个昂扬向上、积极进取、互助友爱的郑州浦发人形象.....

回报 百年浦发 的精神元素

从初到中原郑州浦发为支持河南经济的慷慨“给予”,到七年的今天,浦发人经过自身拼搏从中原市场获得的不菲“收益”,在给予、收益之间,郑州浦发人用自身的理念、价值观,完美地展示了一个负责任企业的形象。

在“四城联创”活动中,免费发放10万册《郑州市民手册》;在郑州47中开展“浦发银行宏志之星”助学项目,开办“宏志班”,实现回报社会的良好心愿;为帮助品学兼优的贫困大学生完成学业,与郑州大学、河南财经学院、河南农业大学等高校合作,开展“浦发银行希望之星”项目,资助百余名大学生完成四年学业;在驻马店市罗店乡援建“浦发银行希望小学”;历年组织大学生实习实训,组织优秀大学生勤工俭学;对南阳艾滋病孤儿社区进行救助;捐款、捐助,帮助卢氏灾区灾后重建工作。七年来,累计捐款400多万元人民币,用于爱心事业,仅助学一项受惠学生达2000人次.....

郑州浦发人,用自身的实力获得了社会各界的认可:近年来,郑州浦发先后荣获省政府“责任单位先进单位”,被命名为“省级文明单位”、“慈善功勋企业”、“纳税信用等级A级企业”等称号;在银监局“综合评级”中居股份制银行第一。随着社会各界将一张张奖牌授予郑州浦发,品牌形象也得以快速提升.....

开业七年,非凡成就;七年,仅仅是百年浦发梦想的一个节点,一个新开端!在郑州浦发负责人的带领下,郑州浦发已经顺利越过发展的“分水岭”,跃上400亿元发展的新平台,而一个新的目标又在向浦发人挥手召唤;明天,对已有准备的郑州浦发人将是一个阳光灿烂的日子;为了饱览前方的无限风光,勤勉的郑州浦发人已悄然上路.....