

交通银行 A 股成功上市

国内首家在境外上市的银行顺利回归

□晚报记者 来从严
通讯员 王佳

5月15日,交通银行股份有限公司在上交所上市,开盘14.2。至此,又一家大型商业银行成功登陆A股市场,也完成了国内首家在境外上市的中资商业银行的回归之旅。

2004年,交通银行实施增资扩股,顺利完成财务重组,同年8月,以19.90%的持股上限引入汇丰银行作为境外战略投资者,成为国内第一家完成财务重组并以最高持股比例引入境外战略投资者的商业银行。2005年6月在境外首次公开发行了67.34亿股H股,并在香港联交所主板上市交易,成为首家成功在境外资本市场上市的国内商业银行。

近年来,交通银行日益改革和创新,各项经营指标取得可喜成果。在过去3年中,交行总资产和营业收入的年均复合增长率均超过20%,拨备前利润的年均复合增长率达到36.1%。截至2006年末,以总资产计,交行稳居中国商业银行五强之首。

交通银行董事长蒋超

良表示,此次交行回归A股,将使境内的投资者也分享交通银行改革发展的成果。2006年,交行H股股价表现优异,全年涨幅达到168%。每一位投资者,都从交行的发展中获得了丰厚的回报。截至2006年12月31日,交行总资产额达17162.63亿元,净资产额达885.82亿元;2006年度,交行实现净利润总额126.69亿元,资本充足率为10.83%,准备金覆盖率为114.69%。

交行拥有遍及全国143个城市的近2600家网点,境外分支机构遍及中国香港、纽约、东京、新加坡、伦敦、法兰克福、首尔等地。从2004年起,交行在战略合作伙伴汇丰银行支持下,公司治理、内控管理、零售业务各领域的竞争力稳步提升,2006年末,两行合作的太平洋双币信用卡发卡量近200万张,面向高端客户的“沃德财富”品牌赢得市场广泛认可。“太平洋卡”、“外汇宝”、“全国通”、“沃德财富”等享誉全国。

理财节“助阵”市民理财

光大银行举办第三届阳光理财节,本周六有专场理财报告会邀请市民参与

□晚报记者 来从严 通讯员 李景辉/文 晚报记者 吴琳/图



高涨的股市拉动了市民投资理财的热情,股市攀升4000点高位,投资者该何去何从?本周六上午9点,一场专门针对这个问题的投资理财报告会将在光大银行举办。记者昨日了解到,光大银行郑州分行将从5月19日开始,举办第三届阳光理财节。届时,一系列的理财产品都将进行集中展示,市民可以前往理财节

上寻找投资机会。

光大银行理财总监耿素琴告诉记者,股市的拉动作用直接带动了市民投资理财的热情。在这种情况下,就需要搭建一个给投资者集中展示的理财平台,光大银行的理财节就是基于此而举办。光大阳光理财节从2005年开始举办,到目前为止已经成功举办了两届,受到了众多投资者的欢迎和好

评。目前光大银行理财已经形成“阳光理财”的品牌。在这个理财品牌下,涵盖有阳光理财“大同中国”系列新品;阳光一生固定利率期限组合、金融组合产品、“随心还”房贷产品、“天天供”房贷产品;阳光商务理财卡、商旅信用卡、炎黄信用卡、阳光信用卡、阳光伊人卡、母亲水窖阳光借记卡;爱心信

用卡、中国联通联名卡等系列卡类新品;第三方存管业务;出国金融业务;企业年金与银关通系列产品等。

据了解,本次理财节活动从5月中旬开始,一直持续到6月底结束。在活动期间,将举办投资理财报告会,为市民指导理财方向;组织举办理财课堂活动,深入社区向市民普及理财知识;组织高端客户理财沙龙和论坛;6月上旬,还将在省人民会堂广场举办阳光理财产品展示活动,与投资者进行面对面直接交流,方便市民选择。省会14家光大银行网点同时联动,市民可以就近前往咨询选择。

另据了解,本周六上午9点钟,上投摩根基金公司徐红光总监将在光大银行10楼会议室,为市民讲解近期股市走势、基金投资方法与策略等。本次讲座为公益性性质,市民均可前往免费听讲。市民可以拨打电话65766165、65766008进行咨询报名。

私人银行“试水”河南

服务资产500万元以上客户,提供管家式贴身服务,量身打造财富方案

□晚报记者 来从严 实习生 李威/文 通讯员 徐涛/图



一个环境舒适、私密的封闭房间内,摆放着沙发、茶几、酒柜、背投电视等,布置的就像居家的客厅一样。这就是省会首家私人银行给人的“第一印象”。5月16日,中行河南省分行首家推出私人银行业务,此举表明省会银行在服务高端客户,进行金融创新方面又率先迈出坚实的一步。

装修 追求居家的私密

5月16日,当记者应邀走进位于农业路上的中行私人银行内时,首先感受到

的就是一种居家的感觉。

在这个隐秘、舒适的封闭房间内,摆放着两排乳白色的真皮沙发,中间排放着一张胡桃木色的茶桌和四把古色古香的椅子。正对沙发的墙上放着一台大屏幕的背投彩电。沙发背后的背景墙上,柔和的灯光映衬下,三尊造型精美的钧瓷瓶越显显得别致。在门后的位置,还摆放着一个小型的酒柜,里面放置着茶、咖啡、红酒等饮品。整个房间看起来既有档次又有品位。如果不是事先有所了解,真的觉得

是置身于某位非常有品位的成功人士家的客厅中。

据了解,根据国际惯例,私人银行业务的服务对象是个人金融资产在100万美元以上的客户,但在实践中也有一定弹性。此次中行的私人银行业务,门槛定位为500万元以上金融资产的个人客户。“因为考虑了富人们对财富管理的第一需求:私密,所以这里的设施绝不向那些面向公众开放的营业场所和写字楼,而是处处给人居家的感觉。”中行河南省分行财富管理部

总经理岳山峰如是表示。

业务 量身定做专属财富方案

据了解,目前省会各家银行都推出了自己的贵宾客户理财服务,但一般商业银行的贵宾理财都是沿用

一个客户经理对一名客户的“1对1”的服务模式,而私人银行业务的服务单在人数上就显得专业周到得多。岳山峰介绍说,在中行,私人银行业务客户享受到的是“1+1”或“1+1+1”的服务。通常每个客户都可以在这里享受到一个私人银行业务经理加私人银行助理,根据客户需要还可以再提供一名私人银行业务投资顾问的服务。而对于一些有特殊需求的客户,还可以根据客户的需要,提供上门服务。

在中行提供的一份资料中记者发现,中国银行河南省分行的私人银行业务经理,都是经过严格选拔和培训的,任何一个都是能够称得上是“专家”的人。他们的主要工作就是了解客户——了解客户的目标,了解客户迫切的需求,了解客

户对风险的接受程度和承受能力。从而与投资顾问专家一起帮助客户量身定制专属的财富管理解决方案,并决定选择哪些金融市场和金融产品进行投资来管理客户的风险并获得收益。

事实上,针对富裕人士开展的财富管理是金融服务行业最具盈利能力的领域之一,私人银行对于富人客户的抢夺已经开始。根据美林集团和凯捷咨询近期发布的《2006年全球财富报告》,中国拥有100万美元以上资产的个人达到32万人。去年,花旗银行和德意志银行也都在上海设立私人银行部门,除了这些综合性的商业银行,瑞士友邦银行、法国爱德蒙得洛希银行等世界著名私人银行机构也早就在上海设立代表处。此次中行在中原地区首先试水私人银行业务,无疑是抢得了市场先机。

服务 提供管家式贴身服务

“既然我们这里装修的就是家的模样,那我们就要向客户提供管家式的贴身服务。”采访中,岳山峰表

示。中行私人银行业务,除了一般银行都擅长的金融投资理财外,中行的私人业务还可以提供“管家”一样的贴身服务,比如办理遗嘱、安排合法避税,还有子女教育和房地产投资,深度分析国内法规环境变化等非金融领域的专业服务。

据了解,目前尽管多数银行都有针对贵宾客户的财富管理业务,但其主要是通过丰富的理财产品满足客户的财富增值的需求,而私人银行业务的服务理念则是根据客户个性化的需求为客户量身定做产品和提供服务,从而达到财富保值、增值的目的。根据“很多找私人银行的特点,中国银行河南省分行私人银行业务服务可根据客户的需求提供管家式服务,以保护客户隐私。而私人银行业务的服务宗旨是做好客户的“管家”,强调资产管理的能力,业务范围更广,金融产品的复杂程度也更高,以更好的保护和提升客户价值和实现客户财富的不断累积和传承,并使客户的生活品质高雅化。