

开栏的话

金融业的对外开放,加快了银行业迈向现代商业银行的进程。在这一进程中,实施经营战略转型,是银行业正在发生的最深刻的变化。理财业务的发展,促进了银行私人业务的崛起。综观省会的各家银行,无一不在进行着零售业务的转型谋划,以期能够在未来竞争市场中“跑马圈地”。针对此,从本期开始,本报推出“理财访谈”系列报道,走近各家银行零售部老总,去聆听他们对于银行零售业务发展的思辨。

战略转型 省会银行激战零售业务

访光大银行郑州分行零售部总经理 段智慧



□晚报记者 来从严/文
吴琳/图

仅仅在两年以前,人们对银行的理财产品还相当陌生,但是在今天它几乎已是家喻户晓。短短两年多的时间内,省会银行在市场上推出的人民币和外币理财产品已上百个品种。

作为立足河南的一家新兴股份制银行,光大银行率先在中原大地树起“理财银行”的大旗,历经市场的磨炼和洗礼,其打出的“阳光理财”的品牌已叫响中原大地。而在这个转变过程的背后,折射出的则是光大银行发力个人业务,谋求零售业务转型的历程。近日,记者走进光大银行,对话光大银行郑州分行零售部总经理段智慧,聆听她如何从一个业内专家的高度来诠释光大银行零售转型之路。

“零售业务转型已经成为各家银行的共识。谁能够率先转型,谁就能够成为市场的领跑者,在下一轮的竞争中取得先机。”针对银行纷纷发力零售业务转型,段智慧有着自己独特的认识。事实上,优先发展零售业务已经成为各家银行的共识。从去年开始,省会各银行几乎都在加紧升级个人业务,通过高质量、专业化、精细化的服务推动财富增长,满足客户多样化的金融服务需求。

个人理财业务的迅速崛起,正是商业银行加速推进战略转型的生动写照。而从过去主要面向企业到积极发展面向个人的零售银行业务,是商业银行在战略转型中所发生的最值得关注的变化。

段智慧看来,在零售转型中,只有积极培育自己的优势才能取得更大的发展。事实上,从2002年,光大银行就打出阳光理财品牌,树立

“我觉得可以从四个方面来解释各家银行的这种行为。”

“监管当局资本约束成为各家银行为何如此看重转型的首要原因。”段智慧分析说,零售转型可以提高各家银行的资本充足率,满足发展的需求。零售业务风险低,可以更有利于提高资本充足率。另外,传统粗放型、依靠存贷利率生存的银行经营模式,已经不能适应现代银行发展需要。“过去银行重点在公司业务领域,而以个人业

理财银行形象。其推出的一系列“阳光理财”本外币理财产品,成为最受百姓欢迎的理财产品之一。正是由于光大银行在零售业务上的不断创新,才打造出了现在零售市场“领头羊”的优势。

伴随着零售转型的步伐,光大银行推出以理财、房贷、信用卡为主的创新产品。推出的阳光理财A计划成为国内第一支外币结构性理财产品,阳光理财B计划成

零售转型谋求行业领跑

为主的零售业务一直是短板。但目前随着公司业务的激烈竞争,各大银行都抢大客户,利润空间就被压缩,同时潜在风险也就加大。”

“从银行自身发展的角度来讲,转型零售可以有效降低风险。”段智慧说。零售业务服务对象分散、单笔业务金额有限、业务规模庞大,但十分稳定的特点。在同样的经营规模下,个人业务可以更好地分散风险,实现质量、效益和规模的协调发展。

“对于银行来说,同样的资金,风险被分摊了,但产生的效益却更大了。”

“未来10年,国内银行的中间业务将会有有一个飞速的发展。因此大力发展零售业务,也是各家银行抓住发展机遇的关键。”段智慧表示。未来10年内,随着家庭财富的增加以及市民对理财的需求不断增长,国内银行的零售业务将面临巨大的发展机遇。目前国外银行零售业务收入对总收入的贡献率都在60%以

上,而国内仅在10%~20%之间。因此,不管是从零售银行业务自身具有的优势,还是从银行业的发展趋势和经营环境来看,零售银行业务都是商业银行未来发展的重中之重,是战略转型中要着力发展的一个重要业务领域。

“按照我们的规划,在未来的3~5年内,光大银行零售业务总量要占到整个银行业务总量的30%~40%,成为行业的领跑者。”谈到未来发展目标时,段智慧充满信心。

业务创新打造理财品牌

为最有影响力的理财产品,阳光理财E计划是国内首个教育主题理财产品,阳光理财A+计划是第一支面向个人客户的人民币结构性理财产品。目前,光大银行还推出了“阳光一生”系列个贷品牌,包括个人住房贷款、阳光生活住房套餐、固定利率房贷、伞形随心还房贷、转按揭贷款等,让购房者有更多、更好的选择。而在信用卡方面,光大银行推出了炎黄信

用卡、“福”字信用卡、时尚女士(先生)卡、吉祥三宝卡等多款产品,适合不同的人群选择。谈到光大银行创新型零售产品的特点时,段智慧娓娓道来。

记者了解到,正是由于在零售市场上先发制人的优势,光大银行郑州分行取得了令业界瞩目的成绩。目前,光大银行郑州分行零售资产总量在光大系统全国30多家分行中名列前茅。2006年光大银行阳光理

财获得新浪网“年度银行理财产品”、搜狐网“百姓最认可的理财品牌”、“最受欢迎的人民币理财产品”、“最受欢迎的外币理财产品”四项大奖。大奖背后,展示的是光大银行零售不断创新的历程。

“今后光大银行的网点将逐步缩减对公业务,大力做好零售业务,并将提供专职的零售服务网点,为市民提供更高、更细致的零售服务。”段智慧最后表示。

理财“卡”时代 助您轻松理财



□晚报记者 来从严 实习生 李威/文
晚报记者 马健/图

小张是一个典型的“房奴”。最近急需资金的他,找到了一个以信用卡全新的模式盘活“房奴”资产的方式。原来,浦发银行郑州分行推出的智业卡帮他解决了这一难题。记者了解到,浦发银行推出的“理财卡”和“智业卡”两种银行卡,市民只需办理这样一张银行卡,不但可以实现轻松理财的目标,同时还可以享受最长高达50天的免息还款期。

智业卡

贷款账户与投资账户联姻

据介绍,轻松理财智业卡是集存款账户、消费透支账户和贷款账户于一体的双授信银行卡,针对目前房贷等难题量身设计,该卡不仅能够办理多币种活期存款,而且还可以有5万元的消费透支额度。透支后,银行在到期还款日按先存款资金、后贷款资金的顺序归还欠款。

举个例子,假设小李有价值100万元的住宅,目前尚有40万贷款余额,如果申请办理轻松理财智业卡,按照规定计算小李可得到5万元的透支额度和30万元的附加额度,加起来共有35

万元,这样一来基本上解决了房贷还款的问题。

“客户不仅可以通过网上银行、电话银行、营业网点等渠道支用贷款,更可以根据透支本金归还情况按需自动支用贷款,真正的做到了随用随借,随借随还。”该人士这样指出。

理财卡

投资理财与免息消费共享

“理财卡最大的优势在于其多卡合一,融合借记卡理财和信用卡免息功能于一体,客户可以在透支使用该卡的同时享受最长可达50天的免息期。”一位浦发郑州分行人士这样介绍。

据了解,这款理财卡内

可开通“约定活期互转”功能,客户可自定义卡中的活期存款留存额。比如说5万元,如果卡内活期存款超过预先设定的最低留存余额时,比如说现在有7万,银行会自动将超过部分2万元转为定期存款,并根据客户预先设定定期期限,比如说3年所对应的利率计息。在客户需要使用卡内资金的时候,银行会按照后进先出的原则先启用其活期存款,如果活期存款余额不足时,再启用客户的约定定期存款部分,最大程度保证客户的收益。

另外,轻松理财卡连带浦发银行定期定额基金投资功能,如果客户要投资基金,可以在网上银行办理相关业务后通过理财

卡划定每月扣款额,消费理财两不误。

与一般信用卡相比,轻松理财卡在提供给客户随时刷卡消费方便的同时更能使其享受收益,在刷卡消费时如果客户卡里有余额,因为该卡有30天至50天的消费免息期限,在刷卡当天银行不会扣款,免息期过后才扣款,这样客户卡里的活期、定期存款就可以多拿30天至50天的利息。

“除了有免息期限这个特点外,作为可以透支的借记卡,轻松理财卡不像信用卡那样取款要支付手续费较贵的透支利息,它取款没有透支利息,而且该卡有“约定活期互转”功能,能够为客户轻松赚取银行利息。”上述人士这样说