



“零售业务已经成为商业银行利润的主要增长点,因此省会各家银行纷纷发力零售业务,其用意显然着眼于未来的发展和竞争。”针对商业银行零售转型问题,中信银行郑州分行零售部总经理方萍如是表示。

作为较早进入中原市场的股份制商业银行之一。中信银行近几年来零售业务厚积薄发,迅速扩张。并凭借中信集团这一强大的金融平台,与集团旗下证券公司、信托公司、保险公司和基金公司等密切合作,在竞争领域具备了强大的优势。

中信银行是如何做到经营成功转型的呢?6月20日,记者专访了中信银行郑州分行零售业务部总经理方萍,去聆听她阐述中信银行的零售转型之路。

□晚报记者 来从严/文 见习记者 赵楠/图

# 零售转型 中信拓展个人金融市场

## 访中信银行郑州分行零售银行部总经理 方萍

### 零售业务空间无限

“商业银行纷纷转型零售业务,除了资本充足率约束和风险控制的要求外,零售客户的性质起了决定作用。”方萍介绍。

她进一步解释说,国内各家银行之所以开始向零售银行转型,是由于整个国内银行业面临着巨大的业务调整和转型压力,依靠传统的公司业务而获取丰厚利润的时代已经一去不复返了。如果说以前国内银行还可以依靠传统的公司银行业务,凭借吃高额存贷款

利差、垒贷款大户来获得较高利润的话,如今,这种公司银行业务发展已经面临瓶颈。

压力之下,各家银行开始寻求新的出路,这时,他们看到了零售银行的巨大潜力。

零售银行业务涉及到居民的生活、消费、投资等方面,与证券、保险、基金等多个金融市场有着非常强的交叉性和互补性,业务创新的空间广阔。同时,零售业务具有服务对象分散、单笔业务金额有

限、业务规模庞大的特点。在同样的经营规模下,零售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。

“更重要的是,由于零售业务的客户众多,在宏观经济发生变化时,业务的收益与经济波动关联度较低,收益比较稳定。因此,在商业银行的战略转型改革发展中,零售银行业务的重要性将会与日俱增,零售银行业务将成为最具活力和最具发展潜力的领域之一。”

### 内外兼修助推转型

尽管所有的商业银行都提出零售转型的口号,但是真正能够把口号变为具体行动并且一以贯之的,却似乎并不多,而中信银行显然走在了整个行业的前列。

2004年底,原招商银行常务副行长陈小宪担任中信银行行长之后提出,把加快发展零售银行业务作为全行战略安排的指导思想。2005年,中信银行提出了零售银行战略,计划在3年内实现零售业务占全行业务总量20%的目标。对此,方萍的看法是:“中信银行转型零售,既有内部优势,

也有外部优势。”

按照方萍的分析,内部优势体现在中信银行原有的零售服务体系已经初具一定规模,部分零售业务具有相对优势。“比如出国金融服务、个人理财业务、信用卡等具有较好品牌,同时已经拥有一大批忠诚的客户群体。这些都是中信零售转型的有力助推力量。”

从外部来看,中信银行先天拥有“中信”金融品牌优势,在个人客户当中拥有较高品牌知名度。据了解,目前中信集团旗下拥有中信证

券、中信保险、中信信托、中信基金等多个金融业态,具有综合经营证券、保险、信托、基金等优势互补、资源共享的能力。因此,中信银行依托中信控股平台的综合金融业务优势,致力于为零售客户提供“一站式”的全面个人金融服务。

“举一个例子来说,中信银行发售的多期打新股理财产品,收益率都是同行业中最高。这和依托中信证券的优势有很大关系,而这一点是其他银行所不具备的。”方萍自信地说道。

### 转型零售谋求扩张

零售银行业务,无论是各种消费信贷还是各种服务收费业务,其大发展都离不开一个核心,那就是居民生活水平和消费能力提高。中国经济的持续增长带来了巨大的居民财富和储蓄,为银行零售业务的发展提供了坚实基础。据国家统计局调查,预计到2010年,中国将有25%的城市家庭步入中产阶级,这些将是零售银行业务的主要客户,特别是高端客户理财市场,将是银行业重点拼抢的领域。

银行业内人士表示,零售银行,并不是指银行仅仅从事零售业务,而是指在整个银行业务构成和利润构成中,零售银行业务占有重要地位,国际行业的标准是:零售银行业务收入和利润比重占到整个银行收入和利润的40%以上。目前国内大多数银行零售银行业务占比大多在10%左右,即使占比最高的也不超过20%左右。

从这个数字来看,零售业务发展潜力巨大。对此,方萍认为,适应这种形势,中信银

行转型零售,可以谋求更大的扩张步伐。

记者获悉,为了适应这种扩张,中信银行已经开始逐渐发力。7月底,其将推出省内首家“零售专业银行”,致力打造专业的零售服务,并且年内将推出两家;而在第四季度时,还将推出“财富管理中心”,服务于高端人群。此外,还将对现有的银行网点进行改造,在每家支行建立专业理财队伍,形成一个统一的零售服务体系。

[权威发布]

### 中国人民银行郑州中心支行昨日发布第二季度对省内银行家问卷调查结果

## 未来利率将继续走高

□晚报记者 来从严

股市分流储蓄明显

未来利率将继续走高,这是136位河南银行家对今后金融走势的预测。中国人民银行郑州中心支行昨日发布第二季度对省内银行家问卷调查结果。136份调查问卷统计结果表明我省银行家对今后我省金融走势的看法。

未来利率继续走高

调查数据显示,银行家认为当前利率较低,预测未来利率继续走高。本期认为当前总体利率水平过低或偏低的银行家占比为25.74%,比上季度增加6.6个百分点,比去年同期增加9.6个百分点;认为总体利率水平适度的银行家占比为69.85%,比上季度减少8.1个百分点,比去年同期减少9.6个百分点。预测下季度利率明显上升或有所上升的银行家占比为52.21%,比上季度增加19.1个百分点,比去年同期增加30个百分点,为2004年调查以来最大值。

股市分流储蓄存款效应继续显现,银行资金头寸景气指数大幅回落,银行中间业务需求景气指数明显上升。本季度资金头寸景气指数为8.46%,比上季度减少13.23个百分点,比去年同期减少11.39个百分点,为2004年调查以来最小值;银行资金来源景气指数为17.27%,比上季度减少20.6个百分点,比去年同期减少13.98个百分点,为2004年调查以来最小值。银行资金来源减少的主要原因是储蓄存款的大量降低,本季度选择储蓄存款明显增加或有所增加的银行家占比为36.78%,比上季度减少29.4个百分点,比去年同期减少22.8个百分点;储蓄存款景气指数为5.98%,比上季度减少38.88个百分点,比去年同期减少26.92个百分点。银行中间业务需求景气指数为41.04%,比上季度和去年同期分别增加2.79与0.28个百分点。

[市场行情]

## 低价金条成投资新品

### 10天销售量达20公斤

中国黄金投资金条大举进入河南市场,仅仅10天时间销售量就达到20公斤。在股市震荡的行情下,黄金投资的优势尽显。

据悉,该金条共有1000克,500克,200克,100克,50克5种规格,销售价格也是采用上海金交所适时金价的基础上每克加8元。“中国黄金投资金条上市以来,最大的买家一口气定了2公斤,开业10天以来共销售预订出20公斤。”河南省钱币有限公司副总经理邱爽说,“另外还有一个现象,这些购买金条的客户完全不同于我们以往购买金币、纪念币的客户群,

呈现客户群新、单笔成交量大、投资目的明显的特点”。

据了解,黄金零售价格以国际原料金价为基准,一般加价在25元到50元不等。此次中国黄金投资金条一举将黄金零售价格拉到了加价10元,将会打破河南金价的均衡。经销商对此表示,当前市面上多数黄金产品主要强调的是艺术性和收藏价值,中国黄金投资金条通过销售规则的变化强调黄金的投资属性,希望改善当前的黄金消费人群结构,更大力度推进黄金消费与投资,推进藏金于民。

罗婷婷