

聚焦金融机构入豫系列报道之二

新金融机构的进入打破原有格局

外来机构的新经营理念推动着本土金融机构的改革

金融机构竞合中谋变

银行机构转型谋变

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。而伴随着越来越多的金融机构进驻中原,各家银行在零售业务领域的“短兵相接”已经开始。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。综观省会各家银行,无论是老金融机构,还是新金融机构,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”。

6月19日,在民生银行郑州分行开业当天,特意赶来出席开业仪式的民生银行董事长董文标在接受记者采访时表示:民生银行进驻河南后,采取的将会是一条与传统银行不同的道路——“民生银行设立的支行,都不再从事对公业务,而是全部以零售业务为主。”而目前在省会地区,尽管各家银行都争先向零售业务转型,但还没有哪家银行敢于放弃对公业务,转而专心致力于零售业务。

市场新军如此有魄力地创新经营模式,无怪于省会各家银行纷纷对新银行的到来进行“重点关注”。而下一个要开业的汇丰银行,零售业务则更是其强项。省会一家股份制银行的负责人就表示:“在零售业务方面,我们有很大的优势,但民生银行来了以后,我们的领先优势就可能受到挑战。”

除了转型零售,各家金融机构纷纷将目光瞄上二线城市。目前,中信银行、交通银行等纷纷走出省会,在郑州以外的地市设立分支机构,以求能在当地取得更大的话语权。金融新军民生银行更是毫不示弱,按其布局中原的发展规划,在以郑州为中心的方圆100公里左右的中原城市群范围内,民生银行将考虑设立4-5家分支机构。

交通银行郑州分行副行长杨红英的看法是:新金融机构的进入,会把原来相对稳定的格局打破,实现新的组合。每一家新金融机构的进入,都会给中原金融行业注入新的活力,并且同时还会带来与众不同的新理念与核心东西。

从几年前的金融业“郑州现象”,到如今的“郑州区域性金融中心”,短短几年时间的积蓄,中原金融业又开始重新发力。

新金融机构的大量涌入,势必会加速行业的竞争,促使中原金融行业新一轮“洗牌”行动的到来。但新老金融机构也会在这种竞争与合作中实现“共赢”。

晚报记者 来从严/文
赵楠/图



助推保险经营模式变革

的不仅有创新的经营理念,同时也推动了本土金融机构的改革。外来保险机构新经营理念对中原本土保险机构的冲击已经开始形成。

6月25日,首创安泰人寿河南省分公司举行开业一周年纪念。在纪念仪式上,该公司负责人介绍说,首创安泰人寿自开业经营一年间,员工月人均签约保单4.6件,月人均标准保费达到8730元,远超河南市场平均水平,其采用的就是“精英制”营销模式。而正在筹建中的恒安标准人寿也将推出“顾问型”保险服务模式,以区别于传统的“代理制”。

“面对保险竞争的新局面,保险营销人员

要尽快转型为保险顾问。”省会一家保险机构营销负责人如是表示。随着保险新产品的功能多样化和客户需求的日益细化,未来的保险营销员不能再像过去那样单纯地推销产品,而是要根据客户家庭状况、经济条件、保险需求的实际情况,为客户量身定制保险产品的组合套餐。

巴力同时也指出,就各家保险机构来说,面对来自同业的竞争,必须考虑尝试创新营销经营模式。“在未来的市场上,也不排除会出现金融机构的整合,比如用其他保险公司的网点代理本公司的业务这样的新模式出现。”

人才大战风云再起

抢占“地盘”的考虑外,由此也带来了金融行业人才需求的急剧上升。目前金融人才缺乏的事实已经越来越明显。面对专业人才的缺乏,省会各家银行纷纷开始大规模的招聘人才。

以零售业务最为核心的金融理财师(AFP、CFP)为例,根据中国金融理财标准委员会的数据,截至目前河南地区的国内金融理财师人数仅为856人,国际金融理财师为55人,远远不能满足各家银行对市场发展的需要。

省会一家商业银行的客户经理告诉记者,

今年4月份时,就在民生银行招聘考试的那个周末,多家银行都将自己的核心客户经理全部组织起来,以旅游、开会等名义带出郑州,使自己的骨干员工无法正常参加考试,从而避免跳槽发生。“其实我是很希望能够去这些新来的金融机构工作的。因为这些机构体制灵活,能够给人提供更好的发展空间。”该客户经理如是向记者表示。

伴随着郑州正在向区域性金融中心城市的目标迈进,金融机构之间互相“挖墙脚”的竞争已经不可避免。

易方达基金管理有限公司

基金资产配置 关注海外市场

美国著名财经专栏作家玛丽·罗兰曾这样描述:仅仅二三十年前美国股市还占有世界上发行的所有股票价值的三分之二,而现在,统计数据已经完全倒过来了:所有股票价值的三分之二是在美国以外的市场发行的,只投资于美国股票真是太局限了。

去年A股市场傲视全球,QDII基金则节节败退,要说服人们开展全球配置难上加难。今年,国内股票型基金净值随市场全线下跌,按照天相的统计,市场上全部股票型基金的份额加权净值增长率为-37%,跌幅最大的股票基金净值损失超过50%,很多投资者由此意识到,将资产押宝于单一市场,风险很大。

投资海外的理由之一是,世界各地的经济条件不同,所处的发展阶段也有所差异。回顾过去几年全球各国股市的表现情况,“涨幅最大”的宝座几易其主,“金砖”此起彼伏:2006年是秘鲁,2005年是埃及,2004年是哥伦比亚,2003年则是泰国。今年以来,全球唱空,标普、富时等指数纷纷下挫,而巴西却依靠天然资源的丰富逆流而动,上半年股市以微涨报收,表现异常抢眼。

开展全球化投资,在更高层次上分散风险,是资产配置的大势所趋。世界上没有一个股市能永远牛,但我们总能找到牛股市,也总能在全球经济的波动中找到属于自己的“资产避风港”。

子木

财富讲堂

追求“绝对收益”的谬误

投资者在投资基金的过程中,会碰到一些号称追求“绝对收益”基金,实际上,这种说法容易误导投资者。

投资者追求“绝对报酬”的基金,就真的可以让投资者赚到钱吗?其实没那么容易。在国外,所谓追求“绝对报酬”的基金通常是指避险型基金。这类基金可以通过投资非传统性的金融产品,规避风险,减少市场风险带来的影响,从而较容易达成“绝对报酬”的目标。但国内基金产品的投资对象限制较多,操作上又不像国外的避险基金,因此很难有真正的“绝对收益”基金。

一些投资固定收益类产品的基金,虽然可以获得“绝对收益”的目标,但收益率

通常较低。

在市场走好的时候,也有些产品宣称“绝对收益”,但实际上,这些不同的产品之间收益差别很大。当所有的基金都获得较好的回报的时候,“绝对收益”已经失去了意义,相对收益的领先才是最重要的指标。

在投资不同基金的时候,由于基金产品的风险收益特征各不相同,简单地用“绝对收益”来衡量不同的基金产品难免混淆了这些基金产品应有的特点。投资者更应该关注基金的业绩比较基准,将基金收益和业绩比较基准进行比较,才能更好地反映出基金管理人的管理能力,也能更好地根据自身的风险收益要求,来购买基金产品。

海通