



招商银行 公司理财领跑同业

创新公司业务转型新模式

资料显示,公司等机构客户占财富管理资金总量的60%到70%,远远超过个人理财资金总量。随着近年来宏观经济形势以及信贷政策的变化,对正在融入金融全球化市场、加快进行战略转型的我国商业银行,满足企业不断增长的多元化需求,大力发展机构财富管理业务成为必经之路。

业内人士表示,目前,西方商业银行针对公司等机构服务的资产管理、投资银行、咨询业务等财富管理业务的非利息收入在其总收入中的比重呈逐步上升趋势。

“过去银行批发业务主要功能是融资或结算功能,但商业银行目前正在发生非常剧烈的变化。在宏观调控的背景下,商业银行除了贷款外还可以做很多事情。”招商银行郑州分行行长助理程春涛在谈到公司业务近年来的变化时如是表示,“公司理财业务具有和存款、贷款、国际业务同等重要的地位。今年以来,郑州招行更是将公司理财作为公司业务战略转型的核心发动机。我们以差异化的服务、创新的产品帮助企业善用金融、应对有道。”

领跑企业财富管理新领域

在公司金融服务领域,招商银行积极倡导“善用金融,进步有道”的和谐金融服务理念,率先实



现银行服务由传统的关系营销、产品营销上升到品牌营销和系统营销的阶段。

记者获知,早在2006年,招商银行就敏锐地意识到市场机遇,迅速在公司理财业务领域进行布局。2006年5月,招商银行率先在银行同业中试水公司理财领域,开创了国内银行业作为理财计划的发行人和管理人为机构客户提供资产管理类服务的先河。

凭借国内领先的代客资金交易平台和 risk 管理系统,专业化的研究、开发和设计团队,强大

的产品创新、专业理财咨询和服务的能力,该服务一经推出便深受市场青睐。目前,招商银行点金公司理财已发行产品近500期,累计销售一举突破1500亿元大关。在创造良好销售业绩的同时,招商银行始终严格理财业务风险管理、合规管理,已到期的近300期理财计划全部还本付息,无一笔低于预期收益、零收益或本金亏损的情况发生,理财计划最高年化收益率达到156%。目前,招商银行的理财业务无论从产品、营销到组织,均居各大银行

前列,堪称企业财富管理领域的领跑者。

开启公司财富管理新时代

伴随着招商银行近两年的公司理财业务完整的起步、探索、成长和超速发展,在不断地充实点金公司理财的品牌内涵、梳理产品体系、提升品牌品质的基础上,于今年4月24日再次推出了“财富立方”,在同业中率先全面开启公司财富管理的品牌经营时代,同时宣告公司财富管理由简单的产品服务向顾问式综合服务全面迈进。

“以全方位、立体式的全局财富观,从资金规模、风险、投资回报率、周期、投资对象、币种等多维度进行财富思考,为客户设计真正适合的个性理财计划,并由专业的理财团队严格执行,帮助企业实现财富的立方方式增值,这就是我们对‘财富立方’的诠释。”程春涛说。

程春涛告诉记者,郑州招行今后还将持续地以客户为中心,利用金融市场开放和银行综合化经营,在“财富立方”现有产品和服务的基础上,为省内企业客户提供更加深入的资金管理、投资管理、资本管理等全面的顾问式服务。继续构建和完善产品业务平台,为企业研发更多创新产品,满足企业利用现代金融服务实现自己的成长目标和企业价值最大化的需求,由简单的产品服务向顾问式综合服务全面迈进。

晚报记者 来从严 刘卫清
通讯员 樊振宁/文
晚报记者 吴琳/图

凝聚13亿人的梦想
招商银行和您一起
心手相连 红动中国

招商银行
CHINA MERCHANTS BANK
因您而变