

理财三人行

# 不同风险偏好的投资者有了新投资盈利工具

## 股指期货有望改变盈利模式

本期嘉宾

众成证券文化路营业部总经理 郭永峰

长城证券郑州健康路营业部副总经理 马捷

友邦华泰上证红利ETF基金经理 柳军

伴随融资融券和股指期货上市时间的敲定,4月的A股充满创新的机遇。融资融券业务的正式启动,结束了我国证券市场只能做多不能做空的历史。首批4个沪深300股票指数期货合约将于4月16日正式登陆中金所上市交易。股指期货的推出将对A股市场产生怎样影响?投资者该如何看待呢?本期,三位业内人士为您解答疑惑。

晚报记者 倪子 孙晓菲

### 股指期货刺激金融创新步伐

记者:融资融券和股指期货相继推出,它们将在中国证券发展史上起到怎样的作用?

马捷:融资融券和股指期货的推出进一步完善了证券市场,刺激了金融创新的步伐。单从技术上讲,融资融券和股指期货的推出可以放大证券供求,增加交易量、放大资金的使用效果,对于增加股市流通性和交易活跃性有着明显的作用,从而有效降低流动性风险。而做空机制也有助于完善股价形成机制,对市场波动起着市场缓冲器作用。

郭永峰:融资融券业务对证券市场来说,一方面增加了市场交易量,对市场起到一个推动作用;另一方面可以完善市场的价格发现功能,对稳定证券市场有一定的积极作用。股指期货的推出可以大大增加股票市场的流动性,对平抑证券市场价格,避免股市的大起大落会起到一定的积极作用,对股市起到稳定作用。短期内对股票市场的资金量会有一定影响,从股票上抽取一定的资金。对大盘蓝筹股尤其是对股指期货的标本股有一定的市场需求,短期是个利好。

### 有望改变投资者盈利模式

记者:热议了许久的股指期货终于即将推出,它究竟对中国股市意味着什么呢?

柳军:股指期货的推出将使中国证券市场更加成熟,从而有利于吸引一部分风险偏好较低的场外资金进入市场,增加市场流动性。虽然短期一些风险偏好程度比较高的

投资者可能会将资金从现货市场转移到期货市场,降低了现货市场的资金供给,但是从长期来看,期货作为风险管理的工具,可以改变现货市场在遇到系统风险时没有有效对冲工具的局面。

郭永峰:推出股指期货,意味着中国券商增加了新业务,扩大了经纪业务,带来更多的佣金收入,是券商的一个新的利润增长点。但是,融资融券业务的推广在扩大市场交易量,增加市场活跃程度的同时,也增大了市场的波动性,在给券商带来利润增长点的同时也增加了风险。对投资者而言,既能给投资者扩大投资筹码带来更多利润,也能由于投资筹码的放大而带来更多的亏损。

### 提供期现套利新获利模式

记者:股指期货和现货市场之间可以进行套利,期货市场之间也存在套利者群体,长期来看,对套利投资者将产生什么影响?

郭永峰:对投资者来说,增加了一个融资渠道,扩大了投资筹码,给有些资金量较小又试图扩大投资以此增加利润的投资者提供了一个很好的融资方式,融券业务给投资者在股市下跌的时候提供了一个同样可以盈利的可能性。

柳军:期货市场和现货市场之间由于交易规则、供求关系等因素仍可能会存在一定幅度的价格偏差,这就给套利投资者带来了新的套利空间。长期来看,股指期货有望降低A股市场的波动性。期货作为风险管理的有效工具,为现货的持有者提供了规避风险的手段,改变了现货投资者必须通过集中

抛售规避市场系统风险的传统投资方式,从而有望降低指数的波动。当市场出现系统性风险时,投资者可通过期货进行套期保值,避免大量抛售对股价产生的冲击,起到稳定市场的作用。不过,股指期货在我国是一个新兴投资工具,不排除在短期内影响指数走势。

### 不同风险承受者都可参与

记者:既然股指期货有可能对投资者形成新的盈利模式,对投资者而言,应如何看待股指期货对个人投资产生的影响?

郭永峰:建议投资者有条件的可适当参与,对于大多数投资者而言还是要静观其变。先下大力气练好自己的基本功,待自己各方面条件都允许的时候再参与。

马捷:任何新业务的推出都有利有弊,融资融券和股指期货给投资者带来的好处,也只是在一定先决条件下才有效。这也是管理层为何慎之又慎,迟迟未推出的原因。该业务推出伊始,管理层一定会限制规模。建议投资者擦亮眼睛,不要迷失了自己原有的投资思维。

柳军:从投资者角度看,股指期货的推出将为不同风险承受能力的投资人提供新的投资盈利工具和风险管理工具。股指期货推出以后,即便没有股票,卖空期货也可以盈利。对高风险偏好的投资人来说,股指期货提供了资金杠杆;对中低风险偏好的投资人、机构投资者而言,股指期货提供了一个风险管理工具,即投资者可以通过股指期货为手中的现货进行套期保值,规避风险。

# 看似寻常最奇绝 成如容易却艰辛

## ——浦发银行郑州分行成立九周年个人业务发展掠影

从2001年到2010年,浦发银行郑州分行经历了从创业、拓展到壮大的辉煌历程,并呈现出资产质量好、金融服务优、市场信誉佳、电子化水平高的发展态势,成为中原金融行业一颗闪亮的新星。

“自2005年启动零售转型战略以来,经过五年的发展,个人业务已经成为浦发银行郑州分行快速发展的又一个主力军。”浦发银行郑州分行负责人的话语铿锵有力、掷地有声。

看似寻常最奇绝,成如容易却艰辛。如今,让我们回过头去,审视一个行业标杆九年华丽的“蝶变”。

晚报记者 宋从平

### 和中原崛起步伐:打造个人业务强者

随着国内银行业的不断发展,个人业务逐渐成为各大银行的盈利增长点。浦发银行则一直是银行个人业务方面的强者。

“在中原地区,浦发银行是较早提出向个人业务转型的商业银行。而实践也证明,浦发银行的这种决策是十分正确的。”浦发银行郑州分行个人银行业务发展部总经理王芳如是告诉记者表示。

2005年,浦发银行郑州分行率先实行个人业务转型,对个人条线实行“扁平化”管理——个人银行条线被一分为四:发展部、个贷部、财富部及银行卡部。“转型后的个人银行条线更加突出了客户细分与专业化服务。这样有利于管理效率的提升,也有利于业务的成长。

如今,再回过头去看看浦发银行领导层当初的决策,无疑是有着先知先觉的。

从郑州分行成立的2001年到2009年,河南经济增长迅速,全省GDP总量由6000多亿元到1.94万亿元,稳居全国第五,中西部首位。全省经济的快速增长,决定了金融业的持续快速发展。2009年,河南省的储蓄存款突破万亿元,郑州市场储蓄存款总量2540亿元,这就给商业银行个人业务发展提供有力的支撑。从个人业务本身来看,自2006年的一波股市行情,极大提升了居民百姓的理财意识,老百姓收入越来越多。老百姓富了,对银行服务的需求越来越多,个人市场规模每年都有快速的增长。

浦发银行郑州分行个人业务的发展,与浦发银行郑州分行的发展历程一样,也经历了创业发展期、转型发展期和高速发展期。从2005年个人业务起步开始,储蓄存款余额从2005年的23.7亿元激增到2009年末的158.9亿元,个人业务实现了大跨越。伴随着河南经济的快速发展,九年来,浦发银行郑州分行一路成长,成为新兴股份制银行在中原的“标杆”。

九年,对一个企业来说,是一段值得珍藏的心路历程。浦发银行郑州分行个人业务一路走来,脚步铿锵!

### 领着市场潮流走:业务创新以快制胜

一张银行卡,既能享受现金存取、转账结算、投资理财的便利,又可以得到免息消费的实惠,且没有信用卡繁杂的审批手续,持身份证即办即用。这就是浦发银行全国首创推出借记卡和信用卡功能合二为一的轻松理财系列卡,同时也被誉为“标志着国内银行卡真正走上创新之路”。

浦发银行自诞生之日起,就是金融创新和服务至上的积极实践者,依靠在个人业务领域的不断创新,始终引领着市场潮流走向。

依靠创新的理念,浦发银行先后推出了国内首创的双账户银行卡——轻松理财卡,国内独创的集投资理财、信用卡、综合授信功能为一体的三账户银行卡——轻松理财智业卡,还率先推出了网上银行动态密码、EMAIL汇款、手

机号汇款、自主贷、基金精品屋、新股直通车等多项创新产品以及“客户号”管理模式的人性化的网上银行等服务,建立完整的银行卡体系、专业化投资理财、多样化个人贷款、个性化汇款服务、人性化网上银行等五大体系。

从对个人客户的服务方面,浦发银行从细节入手为客户创造一个温馨的、精品化的服务环境,使客户心情愉悦,让客户有一种宾至如归的感觉。无论你什么时候走进浦发网点,迎接你的是营业厅大堂经理彬彬有礼的接待和整洁舒适的营业环境;客户办理业务时,面对的是年轻员工青春靓丽的笑脸和快捷准确的服务。

创新,让浦发银行业务突飞猛进;创新,使浦发银行登峰造极;创新,使浦发银行领军同行;创新也让浦发银行收获了累累硕果——

目前,浦发银行郑州分行业务发展均衡,个人银行业务增长较快。个人银行业务产品已形成五大类产品和两个理财品牌。目前全省的营业网点已达到100家(包括自助网点),结合虚拟渠道和精耕细作的运营,浦发银行的个人银行业务正实现着大踏步地跨越。

### 革故鼎新树品牌:服务立行基业长青

2007年,浦发银行推出的一项举措引起了整个中原金融界的侧目——浦发银行所有网点实施“低柜化”,也就是网点柜台高度由110厘米降低到80厘米。“降低柜台窗口高度,实行低

柜化服务,让客户由过去站着办理业务变为坐着办理业务,首先就会大大缓解客户的这种烦躁心理,不但有助于工作效率的提高,同时也有助于改变客户对银行形成的不良印象。”浦发银行郑州分行相关负责人表示。“柜台降低30厘米却赢得了客户心理上的极大认同。”

客户就是上帝,这一铁律在金融服务行业同样适用。王芳介绍说,为更好服务个人客户,分行还专门设立了产品经理,专司个人银行产品的推广。在各网点配备理财经理和客户经理,更全面地服务个人客户。同时还拓宽服务渠道,除设立6家贵宾理财中心外,目前各网点均设立了贵宾室,实现了对贵宾客户的专属服务。

“从零散理财到组合投资,再到系统规划,浦发银行理财经理提供给客户的已经不再是简单的理财产品,而是完整的财富规划。”王芳告诉记者说,目前国内银行业的竞争和发展已开始突破传统业务的框架,进入到一个以客户为中心的时期。如何在激烈的市场竞争中留住客户,已成为各商业银行个人业务制定市场营销策略的关键。而浦发银行就是充分了解客户的个性化需求,采用正确的产品组合策略,以差异化的服务方式和完善的服务渠道,最大限度地满足其金融需求。

奋斗筑就成功途,一路凯歌向未来。浦发银行郑州分行书写了金色灿烂的昨天,也一定能够迎来更加辉煌灿烂的明天!