

星期一 Monday 2006.12.18  
主编:柴元君 专栏首席:朱莉 金萃莘  
责任编辑:朱莉 美编:廖渊  
邮箱:zhuli@ssnews.com.cn  
电话:021-38967534



上海證券報

Money

# 钱沿

【试刊第二期】

## 周刊



### 中年富裕家庭的高品质养老规划

详见 3 版

根据《个人所得税自行纳税申报办法(试行)》的规定,年收入在 12 万以上的个人将自行纳税申报。北京、上海、广东等地已率先出台操作意见,下月起正式执行——

## 探路个人所得税自行申报

详见 2 版

## 外资银行人民币吸储开闸

2006 年 12 月 13 日,汇丰成为首个吸收本地居民人民币存款的外资银行,随后,渣打等外资银行也开始接受本地居民的存款。再过几个月,待外资银行获得筹建本地子银行的申请批复后,外资银行的经营范围和地域限制将与中资银行无异,普通投资者的选择也将大大增加。



我国首个重大疾病保险行业规范呼之欲出,新规出台后会有什么变化?老保单怎么办?本报特邀专家——

### 揭开重疾险神秘面纱

详见 4 版

各商业银行支持小企业发展的新举措层出不穷,小企业应当怎样利用好呢?

### 小企业融资巧用银行新政

详见 4 版



◆另眼

骏一 绘图

## 中外资银行竞争刚刚开始

□夏峰

狼真的来了,虽然这还只是一群戴着镣铐的狼。

本月 13 日起,部分外资银行的在华分行开始吸收本地居民百万元以上的人民币定期存款;上周五,汇丰、渣打等又在外资银行最集中的城市——上海,开办此项业务。回顾入世 5 周年前后的这段日子,从各家外资银行迫不及待地向公众宣布吸收本地居民人

民存款的各项进展,到几乎所有媒体连篇累牍的跟踪报道,一切都清楚地表明,外资银行未来在华业务发展,必然是高速度的,对国内银行业发展产生的影响不容小视。

从目前的反应看,相当数量的高端客户对享受外资银行服务情有独钟,即便是外资银行的收费标准较为高昂。需要指出的是,外资银行的核心竞争力就是为客户提供尽可能好的服务,即使相关的费用都是“羊毛出

在羊身上”。这就给国内同行上了很好的第一课:客户主要看重的还是服务,收费多少尚在其次。

且来仔细看看外资银行的“魅力”所在。硬件方面,外资银行为数不多的网点都采用豪华装修,网上银行等辅助手段也是力求精致;软件方面,高端客户“一对一”、24 小时电话银行等先进的服务理念都体现了无微不至的人文关怀。

面对外资银行的挑战,中资银行如何迎头赶上?硬件投入对中资银行来说

并非难事,但在软件方面,尤其是“以客户为中心”的服务理念,更是不可能在一朝一夕间完全树立。所以,国内银行应该抛开网点、员工数量的优势,以主动的态度去学习外资银行的长处并与其展开竞争,而非被动地见招拆招。

对于绝大多数银行客户而言,自然会凭借其“理性人”的判断,选择外资银行亦或是中资银行办理业务。显然,消费者选择的依据无非两个:服务和收费。外资银行服务固然是好,但天下没

有免费的午餐,优质服务对应的肯定是高收费;中资银行提高服务水准已是必然,逐步提高收费也在情理之中,只是希望服务和收费都要与国际水准接轨。

事实上,百万元以上的定期存款业务,只是外资银行全面进入中国市场的第一步,随着其本地子银行的即将“开业”,外资银行在经营业务种类和地域范围方面,都将与中资银行无异。总之,中外资银行间激烈的全面竞争,才刚刚开始。