

内地首批人民币债券明日赴港发售

香港散户是投资主体

◎本报记者 但有为

根据此前计划,国家开发银行将在今日公布发行人民币债券详情,并于27日正式向公众发售,成为首家在港发行人民币债券的境内金融机构。据悉,国开行将发行的人民币债券为2年期,票面利率

在3%左右,总发债额度介于10-50亿元之间,最低认购额为2万元人民币。

另据了解,国开行此批人民币债券的发行人中银香港及汇丰银行,参与配售的银行有14家。

市场人士指出,如果首批债券最终以3%的利息定价,扣除托管及认

购费后,散户实际收益率将略低于3%,但考虑到人民币的升值预期,年度回报率还是很可观。

对于债券的发行利率,国开行资金局人士此前曾表示,“发债是面向香港人民币投资者的第一笔交易,没有可以参考的定价基准,尚无法形成成熟的定价机制,定价不太容

易。发行利率会参考当地市场利率、汇率等多种市场因素,视市场需求与承销商商议确定。”

统计数据显示,香港人民币存量规模不大,截至今年4月底,香港的人民币存款总计255亿元左右。由于内地实施外汇管制,香港居民个人可有限地兑换人民币

(每天不超过2万元),机构则不被允许。因此,此次国开行于香港发行人民币债券的投资者主体也将仅限于散户。

继国开行之后,中国进出口银行、中国银行和中国建设银行都有望于不久后在港发行人民币债券。目前这三家银行都已递交申请。

■探究外资银行系列报道之四

外资银行疾行内地“营销”

◎本报记者 石贝贝

“我只是在荷兰银行开户,就不断收到一些印刷精美的银行产品册子。有时,还有小礼物。”王欣告诉记者。4年前,王欣就已成为花旗贵宾理财客户。最近,她去荷兰银行“晃了晃”,就收到上述资料和礼物。

在上海浦东东联洋国际社区,花旗、汇丰、渣打等银行的ATM取款机早已“遍地开花”。尽管“仅限国外卡使用”的标签依然醒目地贴在取款机上,外资银行蓄势待发的气势却扑面而来。

这些只是冰山一角。外资银行的市场营销战早已打响,并日益激烈。

内地“营销”

投放广告是最为直接的方式。花旗银行中国获准经营人民币业务当天,花旗中国副行长、零售银行业务总经理石安楠(Anand Selvakani)就公开表示,会加大花旗个人银行的广告投放力度。

渣打中国行政总裁曾璜璇曾对媒体笑称:“几乎你们每家报纸都有接到过渣打的广告业务。”

冠名赞助,则是另一变通手段。2007年,渣打冠名了上海第一财经频道的《财富人生》栏目。在此之前,汇丰为此栏目冠名。上海东方卫视的品牌栏目《波士堂》亦被东亚冠名。据某外资银行一位人士透露,这种冠名费用应该在千万元左右。6月8日,恒生(中国)赞助了改编自金庸作品的音乐剧《笑傲江湖》。

各大繁华地段的银行旗帜、ATM取款机更是日益增多。各大商



外资银行的市场营销战早已打响,并日益激烈 资料图

场里面则或多或少都有外资银行的取款机。一位普通顾客告诉记者,“其实每家商场最多也就3、4台外资银行的取款机,但是它们的位置安排、设计等都让人一目了然,非常容易就找到。”

在塑造自身形象方面,外资银行也大打公益牌。1月,花旗宣布与联合国世界粮食组织共同成立紧急援助网络,并承诺未来两年内捐赠320万美元。随后不久,汇丰亦宣布斥资1亿美元,与气候组织等合作,协助解决全球气候变化的迫切威胁。这是汇丰集团有史以来最大一笔捐款。

著名市场调研机构益普索咨询公司客户满意度与忠诚度研究中国

区总经理刘晓葵分析认为,“外资银行在内地广告营销,一般采取直接投放广告和赞助活动两种方式。”

“绝招异曲同工”

在争夺个人银行的高端客户方面,各家外资银行招数不同。

王欣告诉记者:“花旗北京分行曾组织贵宾理财客户看别墅。逢年过节,贵宾理财经理还会送月饼、商场打折券等东西。”此外,贵宾理财经理还组织品酒、试驾等活动。

渣打则试图抓住青少年市场。4月底,在获准开展人民币具体业务之后,渣打迅速推出“天之骄子”成长账

户。渣打中国个人银行财富企划与业务部总经理黎美仪告诉记者:“这是专为客户子女设计的。就读大学后,他们可以申请到渣打实习,我们会出具实习证明。假若他们申请就读国外大学,我们还会提供渣打高层名贵的推荐信。”

黎美仪说:“凭借银行的优势,我们将以直观、简单的方式向他们灌输金融知识。”

中资银行在这场角逐中则显得有点弱势。奥纬金融策略咨询管理合伙人赖淑珠认为,中资银行既不能拒绝低端客户,又在保有高端客户方面缺乏数据库等有效工具,很难给予高端客户相应的配套服务。“它们知道

要做什么,但是不知道怎么做。”

用品牌实现差异

益普索咨询公司对于1800份样本进行采集调研,发布《中国商务人士金融调查》报告,原有四大国有银行仍受中国商务人士信任,而外资银行信任度一般。其中,信任度最高的外资银行为汇丰银行,占比12%。

此外,中高层商务人士认可的外资银行形象主要是提供国际性服务、知名度高、人员专业、实力雄厚等,而对外资银行在营销手段多、身份和地位象征、具有独特的与众不同的特点等形象的认同度较低。

刘晓葵表示,“外资银行需要通过组织活动,明确地传达出各自的市场定位。比如,侧重于高端客户的银行,一般会采取俱乐部形式,组织品酒、试驾等活动。”

为取得有效的营销成果,刘晓葵建议,“可以与价值链上的其它机构合作。比如,东亚在香港向来以房贷产品闻名,与房地产公司联系较多,在内地可以考虑复制此模式。而汇丰利用对公业务的优势,可以有效地接触到目标客户,建立起熟悉中国业务的专家形象。”

赖淑珠说:“外资银行在世界各地市场都会碰到,他们的客户定位还有可能会重叠。从硬件方面进行超越是有限的,它们只有通过品牌、服务、文化等来实现差异区分。”

“内地客户在选择银行初期最担心的是外资银行的门槛、服务到位等。因此,它们在营销宣传中,需要传递能给客户带来的价值。”刘晓葵说。

渣打银行昨在京启动私人银行业务

中外资行私人银行争夺战加剧

◎本报记者 袁媛

私人银行已经成为中外资银行抢夺市场的主要阵地。渣打银行(中国)有限公司昨日宣布在北京正式启动私人银行业务。这是首家外资银行在北京推出私人银行业务。其私人银行8月还将上海落户。

作为银行个人业务的最高阶段,私人银行高高站在了金字塔的塔尖,与花旗银行此前高门槛准入一样,渣打银行私人银行业务将专注于流动性金融资产高于100万美元或等值

八百万元人民币的高端客户群体。

据波士顿咨询公司统计,按美元计算,中国共有25万户百万富翁家庭,排名已居全球第六。据他们预计,中国富有人士的平均资产在未来几年将以13%左右的比例增长,到2009年中国大陆的管理资产将增长到2.63亿美元。

富人市场如此庞大,私人银行业务成为兵家必争之地,这无疑是中国银行业利润率最高、成长最快且最具前景的战略核心业务。花旗银行已于2006年3月份成立其在中国

的私人银行部,门槛定位于个人资产净值超过1000万美元的富裕群体。汇丰银行虽没有公开表示进军内地的私人银行业务,但是已经在上海设立了一家私人银行业务代表处,意在将来开展业务打基础。东亚银行也表露出极度关注,有计划在年内开设内地的私人银行业务。

与此同时,中国银行拔得中资行此项业务的头筹,其私人银行业务于今年3月正式展开。建行、工行、招行等国内银行,虽然没有正式推出私人银行业务,但都通过高端理财,提供

了类似服务,如建行成立了财富管理中心,为资产在300万以上的客户提供贵宾理财服务,招行则是开设钻石理财工作室,为资产在500万以上的客户提供贵宾理财服务,不少中资行都表示出计划进军私人银行业务的态度。招行人士表示,总行这方面有部署,下半年会有动作。而客户资金门槛自然随着服务的提升而提高,可能达到1000万。毫无疑问,中外资行私人银行之间争夺钻石级客户的争夺战将愈演愈烈。

业内人士认为,站在同一个起跑

线上的中外资行在私人银行业务的争夺上,必将上演一场持久的拉锯战。中央财经大学银行业研究中心主任郭田勇指出,私人银行处于金字塔的塔尖,尽管从目前情况来看,业务量不是很大,但市场前景相当广阔。相对刚刚开展私人银行业务的国内银行,外资银行经过多年专业化操作,其服务规范、内容丰富。但国内银行在网点布局、客户资源等本土化服务上也具有一定的优势。因此,在开拓顶级客户理财业务时,中资行必须迅速形成自己的核心竞争力。

国联证券有限责任公司关于实施客户交易结算资金第三方存管(交通银行)批量转换的公告

根据《证券法》的有关规定,按照中国证监会对证券行业实施第三方存管工作的具体部署,我公司各营业部已开始实施客户交易结算资金第三方存管(以下简称“第三方存管”)。为充分保障投资者利益,保证客户正常进行证券交易及资金进出,我公司将与交通银行进行第三方存管的批量转换,现将相关事项公告如下:

一、批量转换是指:为了最大限度的方便投资者,我公司与交通银行共同对已开通交通银行银证转账且经我公司与交通银行数据核对无误的客户,通过系统实施批量切换,直接将其转化为第三方存管客户,转换后客户的交易与转账不受影响。

二、本次批量转换的客户范围:凡已在我公司各营业部开立证券交易资金账户且仅开通交通银行银证转账的合格客户。同时在我公司营业部开通多家银行银证转账的客户,不列入本次批量转换客户范围。

三、批量转换实施日期:2007年6月30日。

四、批量转换实施后,提请客户特别注意以下事项:

1、成功转换的客户,须在我公司规定期限内(2007年12月31日前)内至交通银行各网点办理第三方存管三方协议的签约手续,逾期未签约的客户我公司有权暂停其资金银证转账的“证券转银行”功

能,并禁止其办理托托管或撤销指定交易,直至协议签署完毕。批量转换实施日后交通银行各网点即可开始办理第三方存管签约手续。

2、成功转换的客户,可通过交通银行多种服务渠道进行第三方存管转账业务。个人客户可以使用交通银行网点柜面、网上银行、电话银行和自助服务渠道,机构客户可以使用网点柜面和网上银行服务渠道。

使用交通银行网上银行(www.95559.com.cn)渠道时,凭太平洋卡卡号和密码登录后,选择证券期货-第三方存管菜单即可进行银证转账。

使用交通银行电话银行(95559)渠道时,依次选择:1自助交易-3证券基金及期货业务-2银证业务-4第三方存管-输入太平洋卡卡号和查询密码后即可进行转账交易。

使用交通银行自助终端渠道时,依次选择:太平洋卡-银证业务-插入太平洋卡并输入密码后选第三方存管菜单即可进行转账交易。

3、成功转换的客户,可通过国联证券多种服务渠道进行第三方存管转账业务。个人客户可以使用电话委托、热自助、委托渠道,机构客户可以使用营业部柜面渠道。

使用国联证券电话委托渠道时,依次

选择:银证转账-交行存管,即可进行转账交易。

使用国联证券自助渠道时,依次选择:委托-其他-银证转账-转入证券或转入银行-交行存管,即可进行转账交易。

使用国联证券划卡委托渠道时,依次选择:银证转账-资金划入(划出)-交通银行,即可进行转账交易。

4、未成功转换的客户,我公司将尽力以各种有效方式通知。原有银证转账渠道将关闭,敬请您尽快与开户营业部联系,办理向第三方存管转换的手续。

五、为避免客户由于初期操作不熟练使资金转账失败,导致客户无法及时买入证券或提取资金,若客户在2007年7月2日存在必须的资金需求,我公司特别提示客户在2007年6月29日之前,按照原银证转账方式提前进行相应的资金转出或转账操作。

六、有关客户交易结算资金第三方存管的详情,可查询国联证券网站(www.glscc.com.cn),投资者有任何疑问,请尽快咨询您的开户营业部。我公司客户服务热线:0510-82588168。

特此公告。

国联证券有限责任公司
2007年6月26日

汇丰中国总部选定上海国金中心

业内预估收购价高达26.5亿元人民币

◎本报记者 李和裕 石贝贝

汇丰中国昨日宣布,上海国金中心将成为汇丰中国总部所在地。据了解,上海国金中心由新鸿基地产集团开发,共2座办公楼。其中一座拟命名为“汇丰银行大楼-上海国金中心”。汇丰将入驻共20层办公楼面。业内人士称,汇丰此次选择的是购买,而非租用的方式。

“我们这次的投资与合作体现了在中国发展的长远承诺及对上海发展的坚定信心。”昨天汇丰集团主席葛霖(Stephen Green)称。

新鸿基地产主席郭炳湘昨天介绍,已经开工的上海国金中心将由四部分组成。一期写字楼将在2009年落成,汇丰将入驻共20层办公楼面,总面积约5.3万平方米,而整个项目将于2010年竣工。

虽然汇丰集团主席葛霖没有透露这次的投资金额,但业内人士估算下来都认为代价不菲。“小陆家嘴对外出售的写字楼很少,以去年海外基金3亿美元收购的合生国际大厦为参照,均价已高达5000美元/平方米,汇丰对于上海国金中心的投资,还要加上冠名权,显然更高。”仲量联行亚太区董事陈立民认为。

由于汇丰中国目前办公的同样位于小陆家嘴的汇丰大厦是由汇丰以6000美元/平方米的价格买下6000平方米建筑面积及冠名权的,陈立民据此估算,汇丰此次的收购价加上冠名权在

邮储银行启动小额信贷试点

单一借款人最高授信额50万元

◎本报记者 谢晓冬

历经一年多小额存单质押贷款业务的历练,邮储银行终获监管部门批准,于上周五正式推出其小额信贷试点。

首个小额贷款营业部选在了河南省长垣县魏庄。据悉,该营业部由邮储银行信贷业务部和河南省长垣县邮政局联合设立,共同监管运营,等业务步入正轨后,再完全移交地方管理。按照相同的模式,第一批试点将陆续在河南、陕西、湖北、福建、山东、浙江、北京七省市展开。

该行人士介绍,按照监管部门的批复,小额贷款对于担保形式没有限制,可以是信用贷款,这使其区别于之前邮储开展的小额存单质押贷款;小额贷款的对象则为城乡居民、个体经营者和小企业主等自然人,单一借款人的最高授信额度被锁定在不超过50万元。

据了解,邮储银行首期推出的小额贷款产品有商户联保贷款和农户联保贷款两类。其中前者面向个体工商户、个人独资企业主等商户,三个商户组成联保小组后即可免于担保,获得期限在一年之内的每人最高限额为5万元的贷款;后者除每人最高贷款额暂限定为3万元外,其他操作模式相同。在上述试点取得一定经验后,邮储还将开办更多种类的小额信贷,进军房贷、车贷等消费贷款领域,进而开办全方位的零售贷款业务。

据邮储银行信贷部主任朱大鹏介绍,为保证小额贷款业务的顺利开展,目前邮储银行已从上到下建立了国家、省、地、市和县四级的信贷业务部门,初步形成了比较完备的组织管理体系,配备的管理人员已超过了2000名,培训的相关业务人员总数则超过7000名。

资料显示,与传统的银行业务相比,小额贷款的客户群一般为非正规的企业、个体工商户或农户。开办此项业务需要全新的作业流程和组织结构和理念。不过,邮储银行副行长吕家进此前称,由于小额贷款在国际上已有成熟的实践,形成了上游、中游和下游的产业链条,做大做强小额贷款将是邮储银行的战略选择之一。邮储银行将力争成为中国小额贷款的主要提供者。

光大银行发布最新理财报告:投资者年龄与风险承受能力不匹配问题突出

◎本报记者 但有为

中国光大银行昨日发布的最新理财报告指出,长期观察发现,现阶段国内投资者存在一个比较突出的投资者年龄与风险承受能力不匹配的矛盾;参与风险投资的投资者往往以中老年为主,而这部分人恰恰缺乏专业的理财知识,其风险承受能力也相对较小。

“以打新股、高信用等级信托贷款等为主要投资对象的银行理财产品依然是稳健型投资者和保守型投资者的首选。而随着利率的不断上涨,信托贷款类理财产品的收益率不断攀升,成为一些中老年投资者的最爱。”报告指出。

报告认为,具有稳定收益性质的理财产品应当成为中老年投资者配置个人资产的主要部分。报告进一步指出,偏好风险的投资者在当下舍不得离开资本市场,但在不少个股连续跌停的情况下,基金开始显示出分散投资、专家理财的魅力,不但跌幅较小,涨起来也较快。投资者应选择与自身风险承受能力相匹配的理财产品。

报告提供的统计数据显示,今年以来整个市场股票型基金的净值增长率为48.9%。

东亚推挂钩港股投资产品

◎本报记者 石贝贝

东亚银行本周推出一系列按日计息挂钩股票保本投资产品,分别为系列三(美元)和系列四(人民币),该投资产品与一揽子香港交易所上市的股票表现挂钩。



昨日,葛霖(左二)、郭炳湘(右二)等出席典礼并致辞。 本报传真图

50000元人民币/平方米以上,总价则达26.5亿元人民币以上。此外,按照小陆家嘴目前租金最贵的花旗集团大厦1.5美元/平方米/日的租金标准来看,陈立民预计届时上海国金中心的写字楼租金可升至1.7-2美元/平方米/日。