

经理日报 · 聚商 JuShang Zhoukan

中国商会·会所·会馆·俱乐部
Zhongguo Shanghui · Huisuo · Huiguan · Julebu

主编:冯光国 投稿·咨询邮箱:JSZKYG@163.com 新闻热线:028-68230696 68230680 责编:袁红兵 版式:黄健 校对:梅健秋 第215期 总第6997期 2011年8月14日 星期日 辛卯年 七月十五



版面导读 |
Banmian Daodu

02

闽商「跑马圈地」温州茶市
找寻新沪商走向世界的标杆

03

04 被「伪奢侈」一把
会所利益链「会」锁「住」你的财富吗

A1

A2 「抱团」发力 摆脱「名存实亡」困局
携手推动发展 合作促进共赢

A3

A4 叶定坎的公益目光——瞄向城市边缘人
「舰队」签约「100亿」礼来

- 支持中小企业信贷资源占85%以上
- 创新了20多个中小企业成长贷款系列产品
- 与各地商会、协会合作,整合资源,跨区域经营
- 初步形成“立足温州、布局浙江、进军长三角”的跨区域发展格局
- “十二五”期间,力争总资产从500亿元发展到1500亿元

服务温商 银行“筑池养鱼”

邢增福

据浙江日报报道,温州银行12年来始终坚持为中小企业服务,严格实施“区别对待、有保有压”的信贷政策,“筑池养鱼”支持地方经济发展。

以“快鱼”带动“大鱼”

温州银行是一条“小鱼”,正在成为“快鱼”,推动当地金融机构这条“大鱼”,改善金融环境,更好地为企业服务。

该行把温商、温企聚集地作为设立异地分行考虑的首要关键因素。2007年至今,衢州、宁波、杭州、上海四家分行先后挂牌营业,温州银行“立足温州、布局浙江、进军长三角”的跨区域发展格局初步形成。

经过几年的跨区域经营,该行各异地分行的温商业务取得了阶段性的成绩,目前已与500多户温商企业和1000多名私人客户建立了合作关系,截至2010年底,该行信贷投放温商客户占比接近50%。

在外打拼的温商、温企十分需要能够提供异地支付结算和信贷支持的金融服务,该行为其量身定做了一系列的个性化金融服务:各跨区分行着力突破单一的固定资产抵押担保,如针对在宁波的温商不同经营阶段和企业情况,宁波分行通过引入温商资金池担保、温商担保公司担保等举措,明晰服务温商的经营模式、业务途径和操作手段,同时推出“商圈贷”、“市场贷”、“小本卡”、“温商及时雨”等为温商量身定做的金融服务产品,力求让在外温商感受家乡银行精细周到、尊荣贴心的服务。

打造精品零售银行

在“十二五”期间,温州银行将用足用好“温州”、“温商”、“温州人”品牌,借助各地温州商会的商圈、人脉和网络力量,为温商提供各项金融服务,支持温商做大做强。该行将在这样一个崭新的起跑点上力争实现资产总额从500亿元到1500亿元的跨越,实现打造区域性精品零售银行的梦想。

“十二五”期间,力争完成覆盖全省的总行、分行、支行三级组织架构体系和业务网络,使温州银行成为浙江省较有影响力的地方金融企业。

在产品开发上,将温商中对个体的评价列为参考指标,对异地温州商会副会长以上企业以及商会推荐的企业在“三率”(效率、抵押率、利率)上予以倾斜。

站在金融业快速发展的历史节点上,为了下个五年拥有更加色彩斑斓的记忆,温州银行正蓄势待发。

蒋清林 筑造“龙舌兰”人生

刘媛媛

“一匹不知疲倦的骆驼”,蒋清林这样评价自己。事实也正是如此,一路走来,他无论遇到多少不公,无论环境怎样恶劣,都从未懈怠过。

在全国拥有8家分公司的蒋清林应该算是一个成功的商人,他所领导的北京磊鑫建筑工程有限公司2009年度为“全国建筑幕墙行业50强企业”,但是蒋清林总认为自己更像一种植物——龙舌兰,坚忍、顽强,永不言弃,一点点阳光就可以顽强地生存下来。 [详见A4版《商睿》]



客户的不断成熟和投资档次的上升,以及投资产品的日渐丰富,对银行的服务提出了不小挑战。

揭秘东莞私人银行



彭子英 周美媚

谈到东莞,不能不提民间富豪。有金融行内人士估计,东莞千万级以上身家的富豪约有1万人。

这1万人,是东莞乃至周边城市的各银行争夺的重要客户群体。根据“二八黄金法则”,20%的高端客户能向银行贡献80%的经营利润。

去年7月,招行东莞分行率先在本地成立私人银行,私人银行从此成了顶级银行服务的代名词。

本月,建设银行东莞分行的私人银行也将成立,地点就在该行体育路分行一楼,占地面积达1000多平方米。

在东莞,虽然中信银行、交通银行、工商银行等还未设立私人银行,但其高端客户也可在其财富中心享受到不逊于私人银行水准的服务。如果客户需要,也可以推荐给广州、深圳等已设私人银行的上级行,享受更多服务。

建立信任感很关键

建设银行东莞分行个人金融部副总经理穆童说:“你要让客户感觉到你能驾驭他的财富的能力,你不能忽悠他,也忽悠不了他。”

取得信任是第一步,信任如何建立?客户来银行做理财业务,目的就是财富的保值增值,把风险降到最低。帮助客户赚到更多的钱,就是银行拉拢高端客户的核心。

招商银行私人银行(东莞)中心主任陈才荣说,高风险虽然伴随着高收益,但给客户超比例配置有风险的产品肯定不行。首

先要了解客户能拿出来做投资的钱是长期的还是短期的,能接受的风险又有多少。

他说,招行私人银行成立刚满一年,业务量同比已经增长了180%。因为不同于一般的投资,要深入了解客户的生活,取得他的信任,要建立在双赢和合作的基础上,客户才能长期信赖这家银行。

中信银行东莞分行的做法是:依据个人理财产品的风险程度不同,推出五级风险评价体系,用绿、黄、橙、红、黑五种颜色分别代表低风险、较低风险、中等风险、较高风险、高风险,为私人银行客户在购买理财产品时能够直观地看到产品可能遇到的风险大小,最大限度减少了购买的盲目性。

富人需要高端金融服务

工商银行东莞分行个人金融业务部副总经理翟利说,该行私人银行的客户是银行资产在800万元以上的。这些客户需要的服务内容更加高端,比如公司上市的咨



询服务、企业资产和个人资产相剥离的服务等,都是为了规避潜在风险。

除了一般的投资服务外,银行高端客户的服务衍生品也越来越丰富,比如说出国旅行、出国留学、投资移民、财产继承、法律顾问等综合性服务,已经花样越来越多,涉及的领域越来越广。

平安银行东莞分行财富管理部总经理袁林辉说:“现在有钱人是越来越成熟了,不但经验老到,还有自己的判断。不再像以前,理财经理怎么说,他们就怎么做。”

客户的不断成熟和投资档次的上升,以及投资产品的日渐丰富,对银行的服务提出了不小挑战。

就本地的情况来看,东莞高端客户的背景也趋于多元化:有的是做实业起家,有的是投资家,有的是在做企业遇到困难

时转做一些投资。

原来一般的理财已经再难以满足他们的需求,只有更高端的金融服务,才能与富商投资者建立起对话的平台。而私人银行或财富中心的理财经理们,不但手里握着RFP注册财务策划师、CFP国际金融理财师这些资格证书,而且实操经验丰富,在金融市场上历经风雨。

一群人服务一个人

为了提供与大客户需求相匹配的贵宾理财服务,中信银行自行研发并推出了一套完整的专业团队培训认证体系(CCWAI),并作为AFP、CFP考试与培训的补充。

中信银行东莞分行贵宾理财部负责人曾晓君说,中信银行目前正由以往的客户资产管理向客户动态财富管理转型。资产管理简单来说就是资产配置,单纯的投资已经越来越不能满足东莞客户的金融需求,而动态财富管理则是为客户构建完整



的产品线,将在支付结算、投资理财、个人融资三个维度为客户提供立体服务。

交通银行东莞分行个金部负责人官俊说,该行对高端客户的服务模式是“客户经理+私人银行顾问+个人财富管理专家团队”。也就是说,一个高端客户背后往往站着一个团队来为其服务,现在各家银行基本采用的都是这一方式。

最为重要的是,这些不同类别的投资都是根据客户的不同资产情况和风险承受能力量身定做的,而且这些大客户基本上都是由行长或副行长亲自维护。一般来说,为一个客户量身打造的一份投资计划,前期可能需要几周甚至几个月去了解客户的资产情况和投资偏好,一份计划书,至少也会写满二三十页。

视野 | Shi Ye

中国的食品安全问题,既需要加强行政监管,更需要行业协会带领各企业实现“行业自觉”——

“陈醋之争” 考问协会责任

陈杰人

据人民日报报道,日前,围绕陈醋的安全性和添加剂问题,媒体与山西醋业协会及有关监管机构发出了不同的声音,两种意见的对决,一方面让消费者感到迷惘,另一方面也再次暴露了食品安全机制的脆弱。

山西陈醋的安全性到底如何,相信有关部门通过认真调查能够给出一个令人信服的说法。但由此我们看到,从苏丹红到瘦肉精,从敌敌畏到吊白块,从地沟油到三聚氰胺,食品安全的一波又一波考问,让消费者无所适从。

所有这些让人揪心的传闻或丑闻,其实是现代食品工业发达后食品添加剂兴起的“副产品”。添加剂本非罪,它引发的诸多问题,终究是人为造成,这一局面,既是利益诱惑使然,更有管理失范之责。

这次食醋之争,山西质检中心急于为山西醋业撇清,体现了监管者片面维护经营者利益的护犊心态;而山西醋业协会更是充当急先锋,对揭露者威胁有加,也反映出行业协会的偏颇立场。许多时候,正是因为生产者和监管者都没有重视公共安全利益,导致食品安全在事前防范、事中督查、事后救济方面都出现纰漏。

不过,食品安全的保障不能指望执法部门的监管,从源头上看,食品行业协会也大有可为。首先体现在产品标准的合理制定上。对一个产品的安全标准和添加剂问题,行业协会比普通消费者甚至业内专家都更为了解,如果行业协会制定了科学合理的生产标准,就能减少乃至杜绝非安全产品的出炉。

食品行业协会发挥作用,还体现在行业准入和退出机制方面。由于食品生产经营安全要求高,行业协会可以制定行业准入门槛,杜绝不具备条件的商家进入;同时,也可依靠行业准则,将违反规定的商家逐出本行业,以消除食品安全隐患。

食品行业协会发挥作用,更体现在信息公开、技术规范等方面。比如,食品行业应当向药品行业学习,对待怕怕是最简单的产品,也做到原理说明、成分介绍、禁忌事项等全面公开,还可以促进本行业的技术攻关和技术互助,提升产品的科技含量,防范少数商家利用技术违法添加。

食品安全是个良心活。中国的食品安全问题,既需要加强行政监管,更需要行业协会带领各企业实现“行业自觉”。行业协会应认识到,加强对本行业的监管,虽然可能影响少数不良企业的利益,却是维护行业健康发展

和消费者权益的最佳途径。
传递价值 成就你我
芙蓉王 文化头条新闻
湖南芙蓉王文化传播有限公司