

在特色立足的时代,每家银行都致力于提供不同的特色服务,兴业银行的银银平台无疑最具看点。

兴业提前布局金融e时代 银银平台加载互联网基因



在特色立足的时代,每家银行都致力于提供不同的特色服务,兴业银行的银银平台无疑最具看点。银银平台是指全国性银行通过向同业,尤其是城商行、农商行、农信社输出科技支持,提供综合业务系统,以及基于此提供支付结算、财富管理等金融服务和产品,以帮助这些银行在资产管理、产品创设等方面提高服务质量,更好地满足三四线城市、广大农村地区居民、企业日益增长的财富管理需要,共同分享我国金融进步带来的服务便利,与此同时,又促进了彼此业务的共同发展。

银银平台的核心竞争力究竟是什么,记者就此采访了兴业银行银行合作服务中心主任李坚宝。

记者:作为目前国内此种业务模式的开拓者,兴业银行创新的初衷是什么?在设想与现实之间又经历了哪些变化?

李坚宝:我们起初考虑的是,通过银银平台如何能让兴业银行有更多的服务网点、延伸服务网络。在与中小银行的合作过程中,我们了解到,他们不仅有拓展网点的,还需要先进的技术和适宜市场的金融产品。

于是我们转变了观念,认为首先得考虑合作行能从银银平台的合作中得到什么,有什么动力与我们进行长久合作?从广大合作银行的需求出发,所以才有了从柜面通到柜面互通的升级;才有了着眼于提升广大合作银行科技治理与经营管理水平的科技输出、运维托管和灾备服务;才有了有助于广大合作银行巩固、拓展优质客户、丰富产品线的理财门户,并且我们为鼓励合作银行在业务初期快速扩大客户数量和业务规模,我们在利益分配上向合作银行倾斜,理财产品销售、贵金属交易、基金销售等的手续费由原来的对半分调整为三七分,合作行拿七成,这才能打下深度合作的基础。

记者:在服务合作行的同时,兴业如何处理和平衡与合作行的关系?

李坚宝:兴业从来不强合作银行的客户,如果发现分支机构存在抢合作银行客户的行为,要严厉惩处。我们退在后边,为合作行提供支持,帮助它们留住甚至扩展客户,这样才能赢得合作银行长久的信任。对我们来说,一来扩大了自身产品的对外输出能力,二来也赢得了日后与合作银行深度合作

的机会。记者:众所周知,“互联网金融”是目前业界热点,银银平台已经连接了众多的合作银行,如今是否考虑在原有连接网点的基础上加进“互联网元素”?

李坚宝:银银平台既已连接了银行、证券等合作金融机构的实体网点和柜面渠道,还自主发展了面向所有终端客户的理财门户(网页版和手机客户端版),正在力争通过全方位的渠道体系和新技术手段引入大量客户、把金融产品和服务引向社会各阶层,与互联网金融倡导的金融普惠服务理念是一致的。信息技术飞速发展正显著改变着人们的生产生活方式,基于移动互联网的金融服务必将成为金融业发展的重要方向,银银平台的发展方向正顺应了这种发展潮流,值得加以推动发展,提前布局好未来互联网金融业务的发展方向 and 竞争制高点。

理财门户是结合了互联网金融和线下金融的完整服务体系:从线下来看,客户能在银银平台联网的2万多个网点获取各类理财产品信息,并且在网点直接购买。这意味着,偏远县城和农村地区的消费者也能购买到兴业银行及广大合作银行设计的理财产品,由兴业银行支付给合作行手续费。此外,银银平台还连接了证券公司的柜面渠道。从线上看,理财门户的网站和手机客户端是兴业银行开展互联网金融的重要载体。网站于2011年8月上线,目前所含产品包括理财产品、基金、贵金属、银证转账和快捷支付等服务。“理财门户”的手机客户端也已登陆APP STORE和安卓系统。理财门户的创新在于实现了线下和线上渠道的良好结合,通过全方位的渠道体系和新技术手段,帮助合作银行吸引并留住大量客户。

(佚名)

十余家信托公司 ABS产品发行获批

8月底国务院常务会议提出要进一步扩大信贷资产证券化试点后,信贷资产证券化正在成为信托行业创新的热点领域之一,目前十余家信托公司发行ABS产品的申请已获批。业内人士认为,信托在财富管理上具有天然的制度优势,信贷资产证券化试点扩大对信托业机遇与挑战并存。从内部挑战来说,信托类信贷资产证券化产品有待标准化。

信托公司积极参与

据了解,此前信托公司在资产证券化方面已经下了不少功夫,此轮资产证券化由于制度方面的放宽,十余家信托公司发行ABS产品的申请现已获批。

“资产证券化业务需要建立一种通过SPV(特殊目的载体)让融资人将标的资产‘真实出售’和‘破产隔离’的机制。信托产品可以在其中起到SPV的作用,而信托公司还可以作为这类产品的承销团。”有信托分析人士表示。

此外,信托公司也可以作为投资者适度参与投资资产证券化产品获取投资收益。此前有媒体报道,尽管获得特定目的信托受托机构资格的信托公司不少,但由于信贷资产证券化业务费用较低、传统业务竞争压力不大等原因,目前真正与银行合作开展信贷资产证券化业务的公司还是以大型信托公司为主。

产品有待标准化

值得注意的是,信贷资产证券化试点扩大对于信托行业而言机遇和挑战并存。一方面,随着信贷资产证券化试点规模扩大,信托公司相关业务可能会增加,并且这也是信托公司专业化发展的方向之一;另一方面,证券公司业已进入信贷资产证券化领域,券商类和信托类信贷资产证券化产品之间的竞争也会加大。

对于信托公司而言,恐怕还要面对内部的挑战。“信托公司过去的信托业务已经被认为是比较类似的资产证券化业务,只是过去的信托业务投资人的交易对手只有一个。而成熟的资产证券化业务,投资人的交易对手一定是另外的投资人。”新浪仓石庄正指出,要实现这一步需要信托公司设计更为标准化的产品,以及需要更多的信息披露、引入外部信用评级、登记结算和公开交易市场等。“我们称之为标准的资产证券化业务内容。”他说。

渤海证券康凯认为,投资者可适当关注信贷资产证券化和土地流转类信托热点,一方面,这是国家鼓励发展的创新领域,必将会在税费等政策方面给予大力支持;另一方面,创新开始阶段,无论是委托人、发行人和资产出让方等利益相关者都会非常谨慎,都会在产品计、尽职调查和风险防范方面做足功课。就信贷资产证券化而言,银行和信托公司初期发行的产品,其资产优质和风险较低应是大概率事件。

证监会:规范财报信息披露 针对性问题

为解决上市公司在财务报表中财务信息披露缺乏针对性和不够具体问题,杜绝上市公司财务报表附注照抄会计准则原则性规定的行为,证监会日前发布《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第2号——财务报表附注中政府补助相关信息的披露》以及《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第3号——可供出售金融资产减值披露》两解释性公告。

公告第2号主要规范涉及政府补助的信息披露要求。要求公司在财务报表附注中,明确披露政府补助的划分标准、确认时点等政策,以及政府补助对公司资产状况和经营成果的影响及判断依据等内容,并强调对计入经常性损益的政府补助公司,应当逐项披露计入依据。

公告第3号主要规范可供出售金融资产减值的披露要求,旨在加强减值标准、财务影响等方面披露的充分性。要求公司在财务报表附注中,明确披露各类可供出售金融资产减值的具体量化政策,以及可供出售金融资产成本、公允价值和计提减值等方面的详细信息。

(周芬棉)

■ 郑秀田

上市公司中处于强势地位的大股东通过控制或影响董事会、管理层,主导制定和实施上市公司战略、经营、管理、财务等重大决策,以中饱私囊的行为屡见不鲜。在大股东或管理层主导下,上市公司通过低估并卖出资产,买入虚高估值资产的“低卖高买”的行为,不过是大股东侵害上市公司利益的一个常见手段而已。正是因为“在低卖高买”的事件中,大股东所拥有的主导交易权力没有得到有效制约,导致在以权谋私的动机下实现利益的非法输送。要遏制该行为的发生,无疑需要从约束大股东权力入手。

不难发现,在此类交易中大股东具有自主选择交易对手的权力,具有自主选择资产评估机构的权力和具有较为灵活地选择资产的买卖价格的权力。当这三大权力没有受到约束时,利益输送行为就容易发生,通常的结果就是上市公司和中小股民利益受损或国有资产发生流失。因此,只有通过约束大股东本不应该具有的权力,才可以更好地防止这类以权谋私行为的发生。

完善的公司内部治理结构、严格的证券市场外部监管以及来自于资产评估机构对资产进行客观与公正的估值,都是有效遏制“低卖高买”资产以实现利益输送行为的可行手

段。然而我国很多上市公司存在着股权结构不合理、董事会独立性差、监事会形同虚设等不良的公司治理状况。因此,在这类交易行为中,约束大股东权力的重担,理论上来说,可以落在具有证券评估资格的资产评估机构和证券市场监管部门的肩上。由于对资产的估值较为复杂,涉及到很多评估专业知识与技能,因此以评估为主营业务的资产评估机构更应该挑起重担,独立、客观、公正地对资产进行合理估值。

值得关注的是,多家上市公司近期因并购估值陷入质疑,背后均有资产评估机构的身影。强势的大股东具有选择资产评估机构的权力,并且可以聘请有助于实现利益输送行为的资产评估机构。经常的“低卖高买”事件本身就表明现实中存在着以大股东马首是瞻,让大股东满意的资产评估机构。提供高质量的、可信的评估报告是资产评估机构执业的内在要求。然而,很多资产评估机构受客户委托,常常应上市公司大股东要求替人谋利,出具符合委托人利益的资产评估报告。

俗话说“没有规矩,不成方圆”。为保证大股东行为的中规中矩,证券市场上需要制定相应的制度与准则。对资产买卖过程中经常出现的此类利益输送行为,应该做到事前防范,事中监管,事后追责。在事前的防范上,一方面,应该进一步督促上市公司完善治理结

构,提高公司治理水平,尽可能防止在做出上市公司决策时大股东具有的一言堂的权力。另一方面,应该警钟长鸣,杀鸡儆猴,严厉打击非法利益输送行为。在事中的监管上,要加强资产评估公司的监管,引导这些公司独立、客观、公正地执业,也要督促上市公司及时披露相关信息。

在事后追究上,对于那些被质疑的资产重组和买卖行为在交易完成之后相关资产的真实状况更应该值得关注。美丽的谎言和虚假的行为,都经不起实践的检验,比如上市公司虚高买入的低价值资产是难以逃脱大幅贬值的命运。此时,如何制定合理的事后追责体系,追究事件相关主体的责任,就成为证券市场管理者不应该回避和理应正视的课题,当然也是难题。

总之,面对证券市场资产并购重组时持续上演的损害中小股民的“低卖高买”事件,作为公平、公正、公开原则的维护者,作为中小股民正当利益的保护者,证券市场监管等部门在约束大股东权力和规范资产评估机构行为上应该积极作为。证券监管部门对大股东侵害中小股民利益的行为不仅要警钟长鸣,也要杀鸡儆猴,更需要从提高公司治理水平、规范资产评估机构执业行为等上建立起遏制这类非法利益输送行为的长效机制。

伍田食品再获食品安全年会两项大奖 诚信是企业最宝贵的财富

理范正海获得中国食品安全年会“普法先进工作者”的殊荣。

中国食品安全年会是全国食品安全领域最具深度广度的年度盛会,以“食品安全保民生共筑美丽中国梦”为主题,已连续十届在北京人民大会堂举办。今年9月首次移师四川成都,由海关总署、国家工商总局、国家质检总局、四川省人民政府等共同主办。本次年会围绕食品安全和农产品质量生产保障体系、监控管理体系、标准和法规管理体系、科学技术支撑和成果转化体系、教育培训体系和社会监督体系等内容展开讨论。伍田食品公

司总经理范正海和与会的主管单位领导、专家及其他食品企业代表们,围绕行业、企业发展状况,在保障食品质量安全方面所做的工作及加强食品安全工作等话题进行了相互交流和深入探讨。

伍田食品公司是四川省农业产业化经营重点龙头企业、中国肉类食品行业50强企业、四川省农产品先进加工企业。作为“全国行业质量示范企业”,诚信经营是伍田企业经营价值观体系的内核。范正海率先在行业里提出“企业凭良心做食品,经销商安心销售食品,消费者放心享受食品”的

“三心”经营理念,并将先进的经营理念建立在安全、安定、安心的“三安”原则上,落实到人品、企业、产品“三品合一”的建设上,将“为社会创造更多的财富,提高全民生活质量”的社会使命落实到生产和销售每一个环节的执行中,赢得了业界和广大消费者的赞誉。

“人无诚不立,企无信不兴。诚信经营不仅是伍田企业经营价值观体系的内核,诚信也是企业最宝贵的财富。”范正海告诉记者,以诚信服务,质量第一的经营原则做好食品,是提高全民生活质量的保证,

也是企业实现持续发展为社会创造更多财富的基础。工商总局今年7月发布的分析报告称,国内企业半数的生存周期不到5年,其中为数不少的企业就是在发展中触犯了“底线”。丧失诚信的企业往往都是昙花一现。一个企业要生存发展,就必须诚实重诺,恪守信誉,不然企业就会失去生存之源。

范正海表示,伍田食品倡导“三心”理念,在发展中以最好的服务创造更好的价值,主动关注和满足经销商、消费者需求,目的就是实现“为经销商、消费者创造价值、为企业创造效益”的和谐共赢。

市场将军的商战之道——汪海的ABW理论(四十九)

第三个战术:理论是龙头(9)



■ 张秀玉

(三)“蛇”吞“象”——双星从给人做鞋到给车做“鞋”

上世纪90年代中期,汪海就从中国乃至世界范围内汽车行业的发展趋势中,看到了轮胎广阔的发展空间。尽管不少人向他提议:双星应当在互联网高科技领域有些作为。但一向善于纳言的汪海却认准了轮胎这一行业。他毅然决策:投资橡胶轮胎。他说,常言道“不熟不做”,双星新的效益增长点必须是与鞋业关联度强的制造业。他预见,随着高速公路的成倍延伸,汽车的需求将进一步增大,中国将是一个大的轮胎市场。

汪海干事情有一股闯劲儿,向来讲究一气呵成。但在进军轮胎市场,选择买“船”这点上,他显得极有耐性,一直在耐心地等待时机。

常言道:机遇往往垂青那些时刻有准备的人。就在汪海面面向全国四处寻觅这只“船”时,在青岛市证券交易中心上柜交易的“华青股份”进入汪海的视野。

青岛华青工业集团股份有限公司是胶南市一家轮胎企业,1998年这家企业遇到了麻烦。当时,全国开始清理整顿场外非法股票交易,“华青股份”被停牌。

华青想搭上双星这条巨轮,谋求更快速地发展;双星也需要借华青这只小“船”,实现进军轮胎制造业的战略目标。经过几轮谈判,2002年1月10日,双星召开新闻发布会,宣

布双星吸收合并华青工作结束。一个做鞋的吞并了做轮胎的,以“小”吃“大”,这场企业并购战实在不亚于“蛇吞象”。但双星做到了,汪海以他娴熟的资本运营技巧,演绎了中国企业并购史上的一段佳话。

双星凭借自身强有力的品牌实力和雄厚的资金实力,使双星轮胎步入超速发展的快车道。根据实际,汪海提出了“软橡胶,硬管理”的新理论,用双星“抓具体人,抓具体事,一抓到底,抓住不放”的管理精髓开展工作。管理悄然在变。前来调试设备的德国同行竖起大拇指,用不太流利的中国话说:“我到过许多国家的轮胎密炼中心进行过设备调试,但这么一流的密炼中心只有中国的双星有,可以穿白大褂上班,轮胎史上的奇迹!双星的管理了不起!”

享受海尔 享受生活

家里十几年前买的电视机终于完成了它的使命寿终正寝了。习惯了电视的生活,是必须立即去添置的。在离家不远就有一家海尔社区店,那里的海尔产品琳琅满目,应有尽有。看着海尔产品的展示台,我经过仔细地挑选,最终订了一台很满意的海尔平板电视。

到了安装这天,海尔师傅带着电视如约而至,他们套上鞋套礼貌地走进家门,在问好安装的位置后,就开始了忙碌的安装工作。当拾开以前安放老式电视机的柜子后,地上有很多堆积的灰尘,我赶紧拿来扫帚准备清理,海尔师傅却把我挡下了,说道:“还是我们来吧,我们穿着工作服。”我当即愣了。海尔师傅拿过我手中的扫帚就开始了仔细地清扫。在清扫干净后,他们又才接着忙碌的安装。看着汗水湿透衣服的海尔师傅,看着刚刚安装好的电视,我很是感动。我感受这样的服务,我只有一句:享受海尔就是享受生活,来表达我的心情。

(文文)