

兴业银行

“芝麻开花”助力中小企业IPO

本报讯 7月21日,兴业银行在深圳举办“‘兴业芝麻开花’助力中小企业IPO”主题推介会,宣布将通过该行“兴业芝麻开花”中小企业成长上市计划,扶持一批成长性好,发展潜力大的中小企业加快上市步伐,进而助力深圳经济又好又快发展。

兴业银行表示,深圳有着得天独厚的直接融资土壤,资本市场发育较成熟,汇聚了一批规模较大、质量较好的证券公司,私募和风投机构以及会计师、律师事务所等中介机构,开设多年的中小企业板和新生的创业板市场为中小企业成长上市提供了广阔的舞台。据深圳市中小企业服务中心统计,截至今年6月22日,深圳市在中小板和创业板上市企业总量合计达88家,其中创业板27家,中小板61家,连续多年列全国之首。仅2010年,深圳市就有16家小企业登陆创业板,另有20家企业在中小企业板上市,占两个板块2010年新增上市企业总数的12%。对中小企业而言,进军资本市场,还需要包括商业银行在内的多方培育和扶持。为此,兴业银行创新推出了“兴业芝麻开花”中小企业成长上市计划,助力中小企业在复杂、专业的资本市场中把握融资机遇,分享融资成果。

据介绍,“兴业芝麻开花”中小企业成长上市计划囊括了两大门类、三大阶段及九大专案,即以中小企业成长上市为主线,根据其在初创、成长、成熟三个阶段的不同需求,综合应用丰富、灵活、专业的传统银行和投资银行两大门类金融服务工具,横跨直接融资、间接融资、现金管理等多个金融领域,为不同成长阶段的中小企业成长上市提供相对应的专属金融服务方案;同时,从改制上市流程、客户集群类别、多渠道合作扶持等角度,“兴业芝麻开花”中小企业成长上市计划打造了IPO综合服务、集合债务融资服务、私募股权融资服务、专业市场金融服务、工业园区金融服务、供应链金融服务、外向型企业金融服务、担保合作服务、银政合作服务等九个金融服务专案,涵盖企业融资、资本运作、发展规划、财富管理、公司治理等方面,为培育和扶持中小企业成长、上市提供一揽子金融服务。

“兴业芝麻开花”中小企业成长上市计划的成功推出标志着兴业银行以资源整合为基础的核心竞争力有了进一步提升。在该计划的实施过程中,兴业银行整合了各种内外部资源为客户提供服务;在整合内部资源方面,兴业银行

将传统的融资、支付结算、理财与新兴的投资银行、金融租赁、信托、期货金融、基金金融、碳金融等产品相结合,通过总、分、支行全行联动的模式为客户提供个性化、差异化的量身定制产品和专属金融服务;在整合外部资源方面,兴业银行已经与众多的国内外券商、知名私募机构、会计、法律、评估等中介机构、担保机构和再担保机构、各种金融同业以及相关政府部门建立起了良好的业务合作关系。

截至2011年6月末,加入“兴业芝麻开花”计划的客户,有62家处于上市辅导阶段,7家已通过上市辅导,21家已上报证监会,4家已通过证监会审核待发行,27家已成功在中小板或创业板上市;有51家已成功引入私募或风投;有1家已成功上市再融资;有27家已成功发行债券或注册待发行。

大力发展中小企业金融业务,始终是兴业银行金融服务和业务创新的重点。秉承“真诚服务 相伴成长”的经营理念,兴业银行积极在中小企业金融服务方面实施改革创新与稳健进取并举的经营策略,从架构、团队、产品、机制、流程和系统等方面加强中小企业金融业务经营体系建设,提升核心竞争力。

(马瑞涛)

管理6000亿私人财富

建行岛城给力私人银行

“青岛是建行规划的第一批五家私人银行内的一家,现在建行全国一共建成10家私人银行,193家财富管理中心,初步形成了三大产品服务体系,搭建起专业服务渠道体系,业务运行模式、机制正在不断探索创新。”7月27日上午,在私人银行开业仪式上,建行总行财富管理与私人银行部马勇副总经理介绍了建行私人银行的发展情况,他表示,在同业纷纷跑马圈地的私人银行领域,建行管理的高端客户金融资产近6000亿元,价值创造能力正日渐显现。

私人银行渐成青岛金融特色

在建行青岛市分行私人银行开业仪式上,市金融办主任白光昭、人民银行副行长时东、银监局副局长徐强等领导及岛城名企和高端客户应邀出席。

地理位置优越的青岛,以其人杰地灵、广纳百川之势汇聚国内外杰出人士,财富积聚在全省乃至全国都不可小觑,私人银行市场潜力巨大。建行年内将有五家私人银行陆续开业,建行选择在青岛开展私人银行业务,不仅看好青岛这方宝地,这也与青岛市政府把青岛建设成为在全国乃至东北亚地区有重要影响的、与青岛经济社会发展相适应的区域性金融中心的精神相契合。

建行争抢财富管理蛋糕

根据波士顿咨询公司6月初发布的调研报告,2010年,中国百万美元资产家庭的数量比2009年增长了31%,超过100万。据估算,目前中国已经有111万百万美元资产富豪,排在美国的522万和日本的153万之后,位居全球第三。这一数字还将随着中国GDP的增长而迅速扩大。理财是现阶段社会各阶层普遍的需求,而拥有较大财富的高收入人群更是希望自己的财产可以更加高效地保值增值。在这一背景下,为其提供更加卓越的理财服务的私人银行业务应运而生。

建行撰写的《2011—2015年客户服务需求趋势研究报告》表明,高净值客户需求表现出诸多特质,比如期盼金融机构提供专业化、一体化、客户化的财富管理服务;注重银行对其个人及其家族的尊崇和认同;追求财富保值、增值和传承;需要更全面的个性化私人财富管理解决方案;取向投资多样化、收益风险平衡稳健的金融产品服务 etc。特点。

同时数据表明,建行私人银行客户中有65%是私人企业主或公司高管,企业金融产品服务也成为其对私人银行综合性服务需求的重要组成部分之一,建行高层管理人员也早就将战略眼光瞄准了这些新兴的社会组织和群体。

推动服务三大转型

在银行业同业各有千秋,第三方理财方兴未艾等多方角逐下,建行青岛市分行郭英辉行长表示,私人银行业务正在面临包括功能转型、服务转型、经营转型三大方面的变革。转型后的私人银行成为集营销、服务、销售、交易为一体的服务平台;由只为客户提供部分服务向为客户个人、家庭及企业提供全方位、全流程和全生命周期的主动服务转变,成为完全开放式的服务平台。

建设银行私人银行的客户定位基于其市场和业务定位,即私人银行是建设银行为私人银行目标客户提供服务的主渠道,是开展私人银行业务的经营机构。根据建行总行的最新指示,目标客户范围进一步扩大为个人金融资产超过500万元人民币的高净值客户。同时建行致力于通过机场贵宾服务、健康关爱服务、高尔夫联谊等全方位、多渠道的非金融服务,持续提升对中、高端客户群体的服务水平,与客户共同成长。

郭英辉行长还表示,建设银行将以私人银行开业为契机,不断提升服务能力,促进个人业务健康、快速发展,提高客户满意度和忠诚度。

倾听岛城经济脉动 让财富与品位齐升

《青岛财金》

每周三与您相约

定位：精英岛商财经资讯、网罗岛城经济精英、帮助岛商、客户创造价值。

特色：信息量大、青岛首选、是财富增值的岛城第一首选。金融、保险、证券、基金等鲜活资讯、政策解读、专家智慧尽在其中……



订版电话 0532-68872800

13176870071 13361296288