

试点税延养老保险是一个积极信号

陈良 中德安联人寿保险有限公司首席执行官

我在上海出生,在上海长大,即使在国外居住工作多年,我依然把自己定位成一个上海人,对这个城市感情很深。上海是中国经济最发达的城市,也是中国的金融中心,它承载着引领中国金融业包括保险业发展和壮大的重任。而我的保险行业背景让我尤为关注上海保险业的发展。

根据《上海保险业发展“十二五”规划纲要》的数据,“十一五”期间,上海保险业对上海全市生产总值增长直接贡献合计近 500 亿元,占同期上海全市生产总值的近 1%。上海保险市场保险深度和密度均有显著提高。根据规划纲要,到“十二五”末,上海保险市场保费总规模将达 1350 亿-1650 亿元,保险深度将达到 5.4%-6.6% 左右,常住人口保险密度将达到 5500 元/人-6700 元/人。

在整个金融体系中,保险的立身之本是保障,具有分散风险的功能,这是保险区别于其他金融工具的一个独特的、不可替代的优势和专长。不过在过去很长一段时间内,保险企业倾向于用收益来吸引客户,这一方面与中国消费者不太乐于接受消费型纯保障类保险产品的消费倾向有关,但另一方面也会对保险的普及

与推广,让消费者真正了解保险的本质产生不利的影响。过度地强调保险产品的收益水平而忽略其核心的保障功能反而使得行业易于受到倚重收益的消费者的诟病,失去客户的信任。客观地来看,目前消费者对于保险核心功能的理解和认知仍然是非常有限的。

近年来,从行业监管层到各个保险经营主体,要求进行业务模式转型和回归保障的呼声不断高涨,这让人非常振奋。在我看来,关注保险本质,把保障功能做深做细,这正是在做保险应该做的事。这一转变是保险行业可持续性发展的出路,是建设行业良好经营环境的方向,也是满足消费者不断成熟的保险需求的有效方式。

上海要建设世界一流的国际金融中心,这为保险领域的开放性尝试和改革提供了诸多有利条件,为保险企业提供了良好的发展契机。率先试点税延养老保险就是一个非常积极的信号,这不但是让商业保险充分释放社会管理功能的良好时机,也是让整个社会进一步认识和接受商业保险的重要举措。身为一个寿险行业的管理者,身在上海,能够见证中国金融业的这些重大进步,我感到非常荣幸。

人民币国际化已步入实质性阶段

林清德 渣打中国首席执行官总裁兼董事会常务副主席

四年前当我就任渣打中国首席执行官时,跨境贸易人民币结算试点工作才刚刚开展。当时在很多人看来,人民币国际化还是一件遥远的事情。然而四年后的今天,人民币国际化已经步入了实质性阶段。在此期间,渣打等外资银行凭借广泛的国际网络和产品创新能力,已经成为人民币国际化进程的积极参与者和推动者。

人民币在跨境贸易中的广泛使用是其成为国际货币的基础。作为全球领先的贸易银行,渣打借助我们的海外经营网络和贸易金融专长,在跨境贸易人民币业务方面完成了多项“第一”。我们通过 160 多个海外人民币代理行账户,在全世界范围内为企业提供人民币服务,并在亚洲、非洲、中东等多个市场促成了多笔人民币跨境结算交易,促进了人民币在全球贸易中的使用。

伴随人民币作为贸易结算货币的广泛使用,伦敦,香港,新加坡等多个离岸人民币市场

也已形成且发展迅速。在这些离岸市场上,渣打在人民币金融产品方面的创新能力得到了充分体现。我们在香港发行了第一只点心债并推出一系列人民币衍生品,在伦敦发行人民币商业票据,在新加坡发行人民币高级无担保票据,在台湾为企业完成人民币结算。随着离岸市场中人民币产品和服务的不断丰富完善,客户在离岸市场持有并使用人民币的意愿也不断加强,这也将极大地促进人民币离岸中心的建设。

我们有充分的理由预期,在现有离岸人民币中心不断发展的同时,我们将会看到更多离岸人民币中心的形成。相应的,人民币也将逐步具有更好的流动性,越来越多的客户也将接受并使用人民币。所有这一切,将为人民币成为真正的投资货币创造条件。我们将继续充分发挥国际网络和跨境服务的优势,深化对客户的高效和创新服务,为人民币渐进、有序地朝着国际货币的方向迈进贡献力量。

客户多元化需求给我们带来成长潜力

金纪湘 瑞士银行(中国)有限公司行长

中国毋庸置疑已成为全球财富人群增长最为迅速的市场之一。根据麦肯锡公司 2012 年中国私人银行市场报告,到 2015 年,亚洲(不含日本)的私人银行市场资产规模将达到 11 万亿美元,年均复合增长率为 16%,是北美增长速度的两倍以上,中国将贡献其中超过 50% 的份额。瑞银对中国财富管理市场的前景非常乐观,也视中国为集团在全球最为重要的财富管理新兴市场之一。

由于发展潜力庞大,中国的财富管理市场备受各类金融机构的关注。从提供投资咨询和介绍产品的角度,各家财富管理机构在一定程度上都有重合,因此差异化和服务质量是竞争成功的关键。

瑞银拥有超过 150 年的历史,在中国通过双平台来提供本土财富管理服务,分别是瑞银证券和从瑞银北京分行转制的法人银行瑞士银行(中国)有限公司。瑞银证券拥有全牌照,通过

一体化模式,客户不仅可以享有我们的财富管理产品和服务,还能受益于我们投资银行与资产管理业务所带来的综合服务。而瑞士银行(中国)有限公司则为客户提供更多银行类的产品。瑞银的独特财富管理服务是构建与客户之间的长期关系,我们希望通过全面以客户需求为导向的服务与以销售产品为主的竞争对手有所区分。我们的客户变得越来越成熟,并且越来越多地寻求资产配置和投资方面的专业建议,这给我们带来了巨大的成长潜力。

中国市场随着进一步的开放正朝着产品更为丰富、监管制度更为成熟的方向发展,而客户的需求也将日益多元化,并与国际市场接轨。对于外资金融机构而言,能否配合当地监管环境的发展调整自身经营战略,并有效结合国际经验把握本土市场需求最为关键。尽管中国财富管理市场还处于起飞阶段,我们对其发展前景以及瑞银的财富管理本土策略充满信心。

在经济全球化的大背景下,银行业务是没有边界的。伴随中国资本市场的不断开放和人民币国际化进程,包括德意志银行在内的跨国全能银行,在随着客户需求的成长而丰富自身服务的同时,也起到了推动市场成长的作用。

从贸易货币的角度来说,伴随跨境贸易的持续增长,越来越多的企业会希望使用人民币作为双边贸易货币。通过货币互换协议实现人民币和当地货币的直接兑换将支持企业对人民币的风险敞口套保,鼓励更多以人民币为结算货币的贸易活动,推动人民币全球化进程。

人民币的长期发展不仅单纯来自于跨境贸易的推动,也来自全球人民币资产配置的需求。从人民币国际化、利率市场化、外汇市场化,再到资本项目开放,人民币要想走向世界,没有一个强大的、完善的资本市场来支撑,是无法达到的。2012年,海外人民币市场继续体现出显而易见的发

展态势。我们认为接下来将会有一系列开放举措和政策出炉,进一步推进人民币市场化进程,并且继续增强人民币在全球货币市场的重要性。德意志银行连续九年蝉联全球及亚洲最大外汇银行,近期完成了首笔在新加坡清算的人民币兑新加坡元即期交易、同时在我行所有亚洲分支机构所在市场启动了离岸人民币兑当地货币的实时定价服务,德意志银行是市场上首家提供此种综合性兑换业务的银行。我行还在台湾推出了首笔由外资银行发行的人民币债券,也是迄今为止在台发行总额最大的人民币债券,同时还是台湾市场上首次出现具有可赎回属性的人民币债券。

现阶段,市场会需要更多金融创新。我认为金融机构不应闭门造车,而应以解决实际问题为目的,创新金融服务。德意志银行一贯走在行业创新的前列,比如我行是首个通过在线交易平台 Autobahn FX 允许电子交易的银行。我们还推出了首个可投资人民币债券指数,并且是第一批开展在岸人民币外汇期权交易、离岸人民币跨币种掉期交易和离岸人民币远期交易的银行之一。

像德意志银行这样的全球银行,凭借在人民币贸易结算方面的专业知识和技能、全球领先的外汇业务、一贯的创新能力,以及在全球各个市场上广泛的业务网络,能够更灵活快速地满足客户在岸、离岸的各种交易需求。我们也相信人民币国际化将持续给中国资本市场注入生机。

(本报记者 连建明 谈璠 整理)

品牌眼镜集散地 一副也是批发价

眼镜工场普陀店不可不去的沪上专业眼镜店

不管男女老少广大市民都能光顾的“眼镜公共场地”,它采取工厂出货直销,一副也批发,给广大市民带来了真正实惠的经营秘密到底是什么呢?带着这样的疑问,我们再次走进了“眼镜工场”,咨询了上海眼镜工场的郑经理,来听听他是怎么解释的:

眼镜工场为什么实惠

眼镜工场实惠的秘密很简单,一是决不选一楼临街旺铺,而是将卖场选在二、三楼的闲置房,房租就便宜了。临街旺铺一年近百万的租金最终都会分摊到消费者身上。二是由于采购量大,现金买断,又是直接从眼镜厂家进货,就简化了品牌代理商、一级代理商等中间流通环节。这样可以进一步拧干采购成本水分,单单一进货就节省了40%左右的进货成本。这二项成本的节减,再直接让利给消费者,与其他销售场所相比,岂有不便宜的产品。此外,“眼镜工场”拥有专业的服务团队,管理人员都经过15年以上的从业经验。“眼镜工场”所售上万款眼镜都经过技术检测部门检测,眼镜质量与其它眼镜店无任何区别,国家认证的一级验光师全程服务,保证验光质量。“眼镜工场”的所有验光设备、磨边仪器均为法国、日本进口。从验光到配镜更能体现专业、优质服务。“眼镜工场”承诺“眼镜工场”所售上万款眼镜,保质期内包退包换,发现比别处贵的退还双倍差额。

眼镜价格赛白菜 一副也是批发价

“眼镜工场”推出一系列酬宾活动,买卡宴品牌镜架送1.67超薄非球面树脂镜片,配多焦点渐进片送398元品牌新款钛架一副。配整副眼镜在买镜框加送1.56非球面镜片一副,全场品牌眼镜低至市场价5折起,最低配镜68元起,每天前50名顾客还可以报

销车费20元。上万款眼镜琳琅满目。一些消费者认为,在此处选购眼镜验光非常专业,价格非常便宜,大多眼镜(架)还不到市场价的一半。一副市场价为98元品牌TE镜框仅卖15元;而市场价798元的钛材眼镜架加1.61非球面镜片套餐仅卖168元,在眼镜工场,不难发现从国产品牌依视路、尊司到世界品牌雷朋、CK、芬迪、保时捷、卡宴、GUCCI、蔻驰、罗敦司得、迪奥等世界名牌都是应有尽有,同样品牌、同样品质的眼镜,眼镜工场的售价多数只有市面同类产品价格的50%,有的甚至不足市价三分之一、五分之一直接让利消费者。

满300送100快去眼镜工场淘宝

郑经理最后表示,多层次流通、高额场地租赁费、高成本运营是导致眼镜高价的症结所在。“眼镜工场”通过去除眼镜中间流通环节,采取非旺铺楼上经营,一副也批发等方式降低运营成本,从而降低眼镜销售价格,活动期间全场配镜还享受满300元送100元镜架或镜片,有意换一款专业超值眼镜的朋友们不妨去看看。

推荐配镜地址:

普陀店: 长寿路522号二楼(亚新广场对面海底捞隔壁)。021-62110882
杨浦店: 五角场黄兴路1643号二楼(大润发超市百安居对面)。021-55128908
虹口店: 四川北路789号二楼(近武昌路口乐语手机楼上)。021-63072137
长宁店: 仙霞路606号三楼(水城路口肯德基楼上)。021-62427108
丰庄店: 嘉定区丰庄路533-535号2楼(丰庄农贸隔壁)。021-59186714
宝山店: 长临路800号宝丰大药房二楼。(隆重开业) 021-56522336

金融机构不应闭门造车 而是应该创新金融服务