

### 聚焦金博会

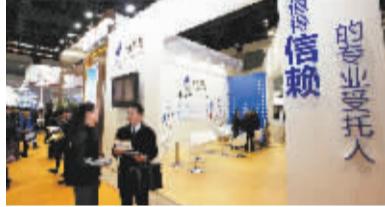
第八届北京国际金融博览会于11月30日-12月3日在北京展览馆举行，作为一年一度的中国金融业的盛会，金博会已历时七届，目前已经发展成为国内外最具影响力和权威性的金融专业展会，被誉为“中国金融第一展”。

但是随着经济形势的变化，历届金博会各参展机构的热情、百姓关注的热点也会随之变化，金融各行业的投资冷热度从中也可略窥一斑。今年金博会哪些行业又将成为热点？参展机构侧重于哪些方面的宣传？本报记者通过现场采访，为您做一个全面的综合报道。

## 金博会映射2012金融业冷暖



证券公司还是以赠送材料和推荐软件来吸引客户。



信托公司比较低调，主要是让市民了解这项业务。



银行参展规模最大、位置最有利，重在品牌宣传。



黄金公司“请”来财神现场抽奖招揽客户。



典当行的金饰品还是吸引了不少人驻足。

### 银行： 主推创新产品创新服务

最好的位置、最为排场、最全面的产品介绍……银行业出手阔绰，在金博会上依然显现出霸气。纵观金博会，最显眼、最热闹的地方非银行莫属。

排队查询新版信用报告、参与银行知识有奖竞猜、了解柜台中摆放的贵金属产品、亲身体验银行的高科技产品……记者从金博会现场看到，在银行展区，共有二十余家商业银行参展，多数商业银行都把最新的高科技产品“搬”到了现场，如农业银行在展会上推出了全国首张网络类芯片卡；广发银行将在年底推出“地铁银行”；邮储银行也在积极介绍“电视银行”的开通方式、使用方法。

如果说科技创新产品是银行的“左膀”，中小企业融资产品一定是其“右臂”。如浦发银行现场的工作人员介绍，此次金博会主推的“吉祥三宝”，是面向中小企业推出的一项创新服务模式，包括“银元宝”、“银通宝”和“银链宝”，为中小企业提供个性化、差异化的金融服务。

此外，外地、区域性商业银行也成为银行展区一道亮丽的风景线，有天津银行、渤海银行、江苏银行等驻京城商行参展，另华融湘江银行、哈尔滨银行也随集团总部展团参展。

冷热指数：★★★★★

### 黄金： 永远具有吸引力

黄金是家庭资产配置中不可或缺的，尤其在经济形势不好的状况下，黄金投资备受投资者关注。此次金博会黄金参展企业虽然只有四五家，但依旧是最热闹的地方。

去年金博会，在天一金行的展台上有一重25公斤的大金块，主办方表示，谁能单手抓起这个金块就免费送给谁，无疑被看成是一大噱头。今年黄金公司又有了新花样，天津金顶盛世贵金属经营有限公司推出抽奖活动，只要留下手机号及姓名都可参加。奖品有镀金摆件、镀金打火机等。该公司有实物黄金和天通银电子盘投资业务。为吸引客户，凡在该公司炒白银的客户免开户费，资金不足公司还可以垫付一部分。展会期间开户，公司还在佣金8%的基础上给予8.8折的优惠。同时，每炒一手白银送10个积分，攒够积分可置换汽车、相机、苹果手机等。近期国际金价大幅震荡，但由于炒金炒银具有做空机制，上涨下跌都可赚钱。因此，据记者了解，当天仍有几十名客户开通了天通银账户。

在国金黄金集团的展台前，人们被那些美妙的金饰品所吸引。展柜里陈列着平安护身符“观音金卡”、故宫十二生肖金条以及各种金饰器皿。据公司服务人员介绍，该公司主要经营黄金饰品，可作为馈送礼品，极具收藏价值。

冷热指数：★★★★★

### 中小资产管理公司： 最活跃的族群风险最大

在金博会会场内，他们不是展台最大的、不是名气最高的，但绝对是最活跃的一个参展机构。这就是中小资产管理公司，而这些公司的经营模式几乎都是P2P贷款业务，他们低起点、高收益的宣传吸引了不少投资者。

“只要留下您的姓名和联系方式，就可以得到赠票。”记者还未进入展馆，就被某赢理财销售人员拦截，并开始向记者推销一款固定收益的借贷产品，起点仅100元，年化收益率高达18%。

在会场内，有较大展位的类似中小资产管理公司并不多，只有宜信和富赛理财两家较为知名的理财管理公司，而两家在会场上所介绍的产品也都与上述某赢理财模式类似。一位富赛理财的销售人员表示，目前富赛产品的投资期限从1天到1年不等，起点仅为100元，年化收益率8%-15%。资金用途则是中小企业借贷。“我们是将客户给我们的钱再借给企业，企业都会将房产用于抵押，也就是说客户投给我们的钱都有房产抵押在你的名下，所以风险是可控的。”上述富赛理财客户经理如是说。

但有关专家表示，此类中小资产管理公司实质业务还是一个影子银行，其风险控制和风险抵抗能力远不如银行以及正规信托公司，一旦出现风险事故可能使客户资产遭受损失。

冷热指数：★★★★★

### 券商： 主要目标仍是揽客

与银行火热的场面相比，参展券商的家数可谓屈指可数，延续了去年的冷淡。

展厅入口处的东方证券和海通国际继续沿用了去年的展位，跟随集团化展示的只有首创证券和东兴证券两家。此外，方正证券跟随湖南展区参展，华泰证券则跟随江苏展区参展。

“去年的券商整体亏损严重，今年情况就更为严峻了，基本上半数以上的营业部是亏损的。”东方证券一位员工认为，正是行情的低迷使券商参展热情不高，考虑到效果和成本，所以多数券商都没有来参展。

与其他券商不同，海通国际因为招揽客户参与港股和外盘的操作，则对展会的效果较为肯定，“虽然A股在跌，但港股在涨，这对客户有很大的吸引力”。海通国际的李先生介绍。

为了招揽客户，参展券商使出的招数基本上还是推介分析师讲课，以及推介新产品和新软件的方式。值得注意的是，本届金博会现场开设的金融理财课堂有不少是券商分析师现场授课，这对投资者还有一些吸引力。

此外，参展的券商都在推介各自的保证金现金管理业务，这项创新型业务显然已在各大券商中铺开。

冷热指数：★★★

(下转B2版)