

朱琦:中资行要敢于到国际市场“游泳”



朱琦

证券时报记者 刘雁

随着中国企业走出去和人民币国际化步伐加快,对于中资银行而言,如果不能为企业或高端个人客户提供海外业务,竞争力必定会削弱。”招行副行长、永隆银行行政总裁朱琦说。

这位在银行界摸爬滚打 26 年,活跃于内地与香港两地金融市场的银行家,对于中资银行走出去有一套自己的看法。他表示,目前中资银行已具备走出去的实力和智慧,既然会游泳,就要有信心去大海里游”。

在永隆银行成立 80 周年之际,朱琦接受了证券时报记者的采访。在他看来,招商银行收购永隆银行绝对“物有所值”,经过四年多的整合,并购所产生的协同效应正在加速显现,永隆银行各项业务增速均快于香港同业水平。

朱琦此次在采访中分享了招行与永隆银行如何进行“内外联动”,跨境金融服务的前景,以及中资银行走出去的大趋势。

内外联动 拉动业务高速增长

证券时报记者:招行收购永隆银行之后,永隆近几年都保持较高的盈利增速,年复合增长率领先于香港同业,这是否与“内外联动”战略有关?可否具体讲讲两家银行如何进行内外联动的?

朱琦:招行收购永隆以来就制定了内外联动战略,这一战略非常见效,过去三年永隆银行的盈利和总资产都实现了高速增长。四年时间总资产增长了 80%,预计今年能到 2000 亿元,相当于收购前的一倍。存款和贷款也大幅增长,远远高于香港同业增长水平。

所谓的“内外联动”发展战略主要表现在三方面。首先在批发业务方面,现阶段内地越来越多的企业要走出去,同时投资内地的外商也越来越多,并且主要通过香港这个平台,对我们来说这是个很好的机会,并成为重要的增长领域。我们不仅可以将境内外业务结合,提供人民币和外币,还可以利用永隆的全牌照优势提供投行和商

业银行相结合的服务,譬如去年我们共参与了 7 家内地企业到香港发行人民币债券。

其次,在零售业务领域,我们重点做跨境财富管理,去年与招行推出了境外跨境财富管理中心。

第三,我们还加强与内地中小商业银行的合作,在境外为它们提供平台服务。由于很多境内的中小银行没有境外机构和无形的收益,比如双方介绍客户带来新的交叉销售业务机会。对于招行转介的高端客户,我们除了提供融资和个人财富管理业务以外,也可以帮助它们的公司业务进行两地的运作,譬如在香港找合作伙伴。

证券时报记者:目前内外联动对永隆银行的收入贡献度有多高?永隆银行与招行的协同效应是不是还没有完全释放?未来的空间还有多大?

朱琦:去年内外联动为永隆银行带来的直接收入近 10 亿元,此外还有很多间接和无形的收益,比如双方介绍客户带来新的交叉销售业务机会。对于招行转介的高端客户,我们除了提供融资和个人财富管理业务以外,也可以帮助它们的公司业务进行两地的运作,譬如在香港找合作伙伴。

我们比香港同行更有竞争力主要原因还在于与招行的内外联动。在被收购之前,永隆银行是一个由家族管理、非常保守的香港本土银行,与内地业务往来甚少。这几年永隆与招行联动的业务增速远远高于永隆传统的本地业务增速,已经占到总体收入规模的 20%~30%。

中国内地经济开放以后,如果没有海外平台,商业银行的竞争力无疑会削弱。这几年我们也为招行介绍了大量客户,比如到内地投资的外资企业客户。

跨境金融服务 成战略重点

证券时报记者:今年年初深圳前海人民币跨境贷款试点已经启动,永隆银行作为首批参与银行,这方面的业务发展如何?怎样看待前海的机会?

朱琦:前海是未来内地、香港两地发展金融的重要战略地点。作为招行香港全资子公司,永隆银行很认真考虑在前海的发展战略。

经过这些年的体制改革,内地银行风控体系在加强,监管系统已达到国际水平,银行具备了走出去的条件。如果再配备更好的人才以及管理,中资银行国际化的前景将会很美好。

对于没有境外机构的中资银行来说,最有价值的境外收购市场是香港。不过,如今香港可供出售的银行越来越少。

我们非常愿意积极地参与前海的发展。前海根据监管规定向香港金融机构开放的所有金融业务,我们都感兴趣。

作为境外银行,我们如今已经开始向在前海注册的企业发放人民币贷款。相信随着越来越多的企业进驻前海,香港银行直接贷款人民币业务会越来越多。

目前香港的金融机构对前海都非常感兴趣。作为一家全牌照的金融机构,我们希望前海对香港的金融机构进一步开放,这样我们的业务就可以全面介入。目前我们还在等待相关细则出台,然后再制定具体的业务战略。

证券时报记者:除了参与跨境人民币贷款业务以外,永隆银行对于跨境财富管理也很重视,去年成立了私人财富管理中心,不知道该中心下一步如何与招行对接?

朱琦:跨境财富管理是招行未来的重要战略,并把永隆银行定位为招行的海外财富管理中心。去年正式推出私人财富管理中心后,我们与总行各部门以及诸多分行合作,大力开展跨境财富管理业务。目前管理的高端客户总资产已有 40 多亿,增长势头很猛。

如果招行一些高端客户的投资业务在境外的话,招行会优先介绍给永隆银行,由我们的客户经理跟进。两行内部都有具体的工作流程和业务指标,包括对各个分行和客户经理都有相关的要求。

此外,我们还派了 100 多名永隆客户经理在招行进行实习和培训,让香港的客户经理了解招行的资源和文化,同时两边的业务人员加强沟通,方便业务合作。

证券时报记者:前面所谈的跨境贷款和财富管理都属于跨境金融服务范畴,不知您如何看待其前景?

朱琦:跨境金融服务将是招行未来重要的发力点,现在已经起步。过去几年我们积累了经验,未来希望会发挥得更好,包括内外联动的比例要加大,效益要提高,并且给客户提供的金融服务更加广泛,使得跨境金融服务成为重要的战略优势。

这既符合永隆银行的发展战略,同时对于招行国内竞争力的提高也非常重要。

香港和深圳两座城市仅一河之隔,文化相近,特别是前海又将香港和内地紧密联系在一起。而在人民币国际化中,香港将发挥重要作用,目前已经是最大的离岸人民币市场,业务潜力非常大。

永隆银行与招行 将发挥四方面协同效应

日前,在招商银行召开的永隆银行战略规划研讨会上,招行副行长、永隆银行副董事长张光华表示,招行并购永隆银行的前五年重点是整合,而未来重点是协同,永隆银行要在客户、产品、渠道、管理四方面全面发挥与招行的协同效应。

从国际并购案例看,并购的最大难题是协同效应的有效发挥。对于招行来说,永隆银行不仅是一个海外的渠道平台,更是一个增强客户黏性、有效延伸服务的重要平台。”张光华说。

中资银行 要敢于去大海游泳

证券时报记者:如今很多中资银行都在努力拓展海外业务,但反映在财报上的效果似乎不是很明显。对此,您怎么看待?

朱琦:中资银行走出去是必然趋势,因为内地的企业要走出去,人民币要走出去,银行业也一定要走出去。我们可以看到,过去几年中资银行国际化和海外收购的力度都在加大。

银行走出去主要有两种模式,一是海外收购,二是设立海外分行。我认为中资银行目前已经有实力和智慧走出去,不过,在管理和人才方面需要加强。其实在香港的中资银行运作都很不错,这也部分印证了上述观点。

既然会游泳,在大海里游泳就要有信心,要敢于在大海里游。我相信经过这些年的体制改革后,内地的银行风控体系都在加强,同时监管系统已达到国际水平,应该已具备走出去的条件。如果再配备更好的人才以及管理,相信中资银行国际化的前景会很美好。

证券时报记者:正如您所说,银行伴随企业走出去是大势所趋,招行通过并购的方式实现走出去的模式是否可以复制?

朱琦:每家银行有自己的发展战略,招行收购永隆是比较独特的。它的不可复制是指每家银行在每个历史时期都有自己的特点,每家银行国际化和海外并购都有不同的模式。

2008 年对招行来说,完整收购一家银行是千载难逢的机会。收购银行的价值不能只看当时价格,要看未来整合能力和银行业务发展能否达到收购的期望,这比当时的收购价更重要。

当初招行收购永隆银行时引起业界关注,因为收购价格是净资产的 2.95 倍,很多人认为这并不便宜。经过四年多的业务发展,这桩并购看起来完全物有所值。

目前,永隆银行的净资产收益率(ROE)水平已超过香港银行业的平均水平。假设今天把永隆银行卖出去的话,招行肯定能把所有的投资都收回来,不过我相信不管给多少钱招行也不会卖掉永隆。

对于没有境外机构的中资银行来说,我认为最有价值的境外收购地点是在香港。但如今香港可供出售的银行越来越少,这也说明了银行牌照的稀缺性。

招行行长马蔚华表示,招行发展到现在的规模,光做内地市场满足不了高端客户国际业务与服务的需求。而香港是银行业进行国际化的首选地,借永隆银行这个平台实现招行国际化战略才是收购的意义所在。

2008 年 10 月,招商银行斥资 360 多亿港元收购永隆银行,被英国《金融时报》评述为“不具备可复制性”的并购案例。最新财报显示,截至 2012 年底,永隆总资产达到 1789.41 亿港元,较并购时增幅达 80%。(刘雁)

5家上市券商 首季净赚17.9亿增长36%

证券时报记者 李东亮

宏源证券、长江证券、东北证券、广发证券、国元证券 5 家券商今日公布了一季度业绩快报。这 5 家上市券商一季度共实现营业收入 50.17 亿元,较去年同期增长 26.49%;共实现净利润 17.86 亿元,较去年同期增长约 36%。

业绩快报显示,除国元证券一季度营业收入和净利润遭遇双降外,宏源证券、长江证券、东北证券、广发证券上述两个指标均实现开门红。其中,东北证券一季度营业收入和净利润分别同比增长 100.27%和 279.58%,经营较为稳健的广发证券一季度营业收入和净利润分别同比增长 5.93%和 4.48%。

其中 4 家业绩实现同比增长的券商表示,业绩增长的主要原因为:深沪两市的股票基金总成交量同比增加了

27.31%、大幅增加债券品种的配置,以及开展了融资融券、债券质押式报价回购、约定购回式证券交易等创新业务。

兴业证券今日则发布了一季度业绩预增公告,预计该公司一季度实现净利润同比增长 30%~40%。

此外,海通证券、中信证券、招商证券、光大证券、东吴证券、方正证券和国海证券 7 家券商今天还公布了 3 月份经营情况。

其中,海通证券 3 月份营业收入和净利润分别为 8.04 亿元和 4.36 亿元,中信证券(母公司)3 月份实现营业收入和净利润分别为 5.82 亿元和 1.71 亿元。不过,据长江证券证券行业分析师刘俊称,券商单月业绩可调节性强,因此同比和环比均不具备参考价值。

5家上市券商一季度业绩				
公司名称	净利润(亿元)	净利润同比(%)	营业收入(亿元)	营业收入同比(%)
东北证券	1.86	279.58	5.25	100.27
宏源证券	4.90	77.39	14.02	55.54
长江证券	3.09	72.62	8.15	40.04
广发证券	6.81	4.48	18.96	5.93
国元证券	1.20	-22.44	3.79	-12.12



李东亮/制表 翟超/制图

首季54家券商 承销2161亿企业债

证券时报记者 张欣然

随着资金面宽松、发债成本降低,今年一季度企业债发行量快速增长。Wind 数据显示,今年一季度企业债共发行了 192 只,同比增长 28.65%,募集资金达 2161 亿元。

从承销只数排名看,去年的冠军国开证券继续稳坐头把交椅,领跑今年企业债发行市场,主承销 20 只,联席保荐 14 只,累计募集资金 201.33 亿元,市场份额为 9.32%。中信建投以主承销 16 只的成绩名列第二,联席保荐 6 只,募集资金 201 亿元。而去年全年承销数量排名第六的平安证券,则以主承销 14 只企业债的成绩,名列一季度第三。

此外,一季度企业债承销排名上升较快的券商还有摩根士丹利华鑫证券、华英证券、华龙证券等,较去年全年承销只数排名均有所上升。

值得一提的是,去年全年承销只数排名前五的银河证券,今年一季度被挤出前十,以主承销 6 只企业债的成绩暂居第十一位。

而在 2012 年未涉足企业债主承销的券商,诸如国盛证券、恒泰证券和华西证券等也开始抢食这块蛋糕。Wind 数据显示,今年一季度国盛证券主承销 2 只企业债,共募集资金 25 亿元。恒泰证券和华西证券各主承销 1 只企业债。

业内人士称,由于部分中小券商,在首发(IPO)、中期票据、短期融资券等方面不具备承销资格,因此只能发力企业债,寻求新的利润增长点。而随着越来越多的券商加入企业债承销,这一市场的竞争也将趋于白热化。

债券供给量的增加是债券市场不断成熟的表现,也说明债券市场不断被投资者认可。”深圳一家券商债券分析师表示,由于受债券发行成本低以及企业融资需求大等因素影响,目前债券发行热情仍然较高。

信达证券债券分析师杨腾表示,今年的债券发行市场仍将蕴藏着机遇,如果今年内没有新政策影响,预计今年下半年企业债券发行量将继续保持增长势头。

券商一季度企业债承销家数前十名			
机构名称	承销家数	联席保荐家数	募集资金合计(亿元)
国开证券	20	14	201.33
中信建投证券	16	6	201.00
平安证券	14	3	115.33
国信证券	10	3	100.33
宏源证券	8	1	83.00
中银国际证券	7	4	89.50
兴业证券	7	1	79.00
中信证券	6	6	86.67
国泰君安证券	6	2	80.50
中国银河证券	6	2	79.00

张欣然/制表 翟超/制图