

汇丰亚太区CEO王冬胜与汇丰(中国)行长黄碧娟联合接受本报采访时表示:

汇丰将受益人民币国际化



王冬胜 IC/供图

证券时报记者 蔡彬

在全球经济复苏缓慢、中国利率市场化以及人民币国际化的大背景下,汇丰在华的业务前景可谓是挑战与机遇并存。

日前,汇丰银行(中国)的第150家网点在扬州开业,借此契机,汇丰控股亚太区行政总裁王冬胜以及汇丰银行(中国)行长兼行政总裁黄碧娟接受证券时报记者采访,详述了汇丰未来在华的策略。

汇丰将持续投入中国市场

证券时报记者:受大环境影响,今年上半年中国外资法人银行的业绩增长均较前几年逊色。请问今年上半年汇丰在中国区的经营情况如何?

王冬胜:今年汇丰中国区的业务增长不像过去几年那么迅速,首先是因为基数高,2010年、2011年和2012年三年,汇丰在内地业务税前利润分别同比增长了93%、228%和12%,2012年全年达到7.92亿美元,连续几年的增幅都很高;其次是因为欧美和中国的经济环境有了很大变化,美国

■记者观察 | Observation |

银行系孙公司涉足PE树大好乘凉

证券时报记者 唐耀华

通过信托子公司设立私募股权投资(PE)子公司、通过基金子公司设立资产管理子公司,银行在PE投资领域的限制已逐渐被打破,虽然孙公司经营PE投资业务与银行没有直接关系,但银行丰富的客户资源无疑使银行系公司开展PE业务具备天然优势。

银行对经营PE业务已觊觎多年,但得以间接涉足PE领域还离不开子公司。通过PE业务,银行可向处于更早发展阶段的企业提供融资支持,股债结合的模式更是可以突破此前难以解决的诸多融资难题。

建行旗下的建信投资在描述公司

优势时称建行集团背景不吝笔墨,正如建信投资所描述,建行集团拥有十数亿客户资源,以及提供包括信贷、信托、融资租赁、投资银行、投资基金等完整的金融工具体系和强大的金融服务能力。建信投资依托建行更可以直接对接金融和产业资源,通过股权和债权投资等多种形式,提供全方位金融服务。

除了客户资源优势外,商业银行逐渐强大的综合金融服务能力无疑也成为子公司、孙公司所拥有的一大优势。而这正是银行转型的方向之一,在利率市场化倒逼的压力下,银行需要逐渐淡化传统的间接融资中介的定位,不少银行通过不断涉足基金、信托、保险、金融租赁、PE等领域综合

汇丰中国的网点,监管允许我们开设多少我们就开设多少。网点的重要性首先是拉存款,有存款才能放贷款、做投资。汇丰集团之所以能安然度过金融风暴,一个重要因素就是存款充足;其次,中国迟早会成为全球最大贸易国,届时实现了人民币国际化,人民币贸易结算的重要性将会凸显,而目前大部分汇丰中国的网点以及汇丰境外的网点都能提供人民币贸易结算服务,等汇丰把境内外网点全连接起来,将成为我们最大的优势。

但是因为我们的物理网点数量拼不过四大国有银行,所以除了物理网点,我们还要发展电子银行,以及和中国业务相关的境外网络建设。我们有国际网络的优势,为了帮助中国企业客户“走出去”,到语言文化不同的中东、巴西、南美等地拓展业务,汇丰在当地网点开设中国柜台,让中国的客户管理服务中国的客户。

黄碧娟:汇丰在中国开网点,充分考虑了当地的经济以及当地居民的需求,汇丰在中国是在岸、离岸业务一起做,不单只帮助企业“走出去”,也要服务居民“走出去”。目前汇丰中国网点所覆盖省份的国内生产总值(GDP)已占中国GDP的88%,占对外贸易总量的97%,但在中心城市有一个网点,并不代表我们能接触到省内所有的客户,所以接下来我们要做的工作是“深化”。

此外,人才培养也很重要。汇丰中国的分行行长大部分都是本地人。为了培养本地团队,我们还加强了管理培训生计划,这两年招的中国管培生都有100人,他们未来将成为汇丰中国的骨干。在资本方面,2011年和2012年集团对汇丰中国进行了两次增资,未来也将继续增资。

其实我们近期也注意到了互联网金融的发展,这是大势所趋,对银行来说挑战与机遇并存。汇丰中国最近也开始与支付宝展开合作,推出了银行卡的网上快捷支付。我们下一个业务重点也包括手机银行,因为客户的行为习惯在改变,我们必须跟得上变化。

出售平安获利23亿美元

证券时报记者:市场一直很关注汇丰出售中国平安到底获利多少,可否披露出售平安的具体获利情况?另外,如何评估利率市场化对汇丰的影响?

王冬胜:我们出售平安的账上获利是23亿美元。平安的出售突出了汇丰专注于核心业务的一个方向,而保险业并不是我们未来发展重点,所以汇丰在香港、新加坡、台湾地区都出售过保险业务。

至于利率市场化,虽然贷款利率已经放开了,但目前资金比较紧,所以贷款利率下降并不明显。从国际银行业的经验来看,银行的平均息差在1.8%~2.2%之间,但在中国息差受政府保护,保持在2.5%~3%的高水准。等存款利率也完全放开以后,银行的息差就会受到压力。不过,汇丰已经

化经营的方向转型。目前除了证券行业尚未涉足外,其他金融领域银行基本均已涉足。部分银行离全牌照仅一步之遥。

银行系公司经营PE业务的优势已经显现,再以建行系公司为例,据建信信托披露,其目前已投资4只有限合伙基金。

但银行系公司在经营PE业务方面非常低调,很少对外披露新发起设立的基金,更不用说具体投资项目了。这让银行系PE业务运作情况笼罩了一层神秘的面纱。

以两年前就开展PE业务的交行系公司交银国际(上海)股权投资管理公司为例,该公司连官网都没设立,除了第一只基金成立时通过交行

习惯了国际的息差水平,未来与中资银行在服务和产品上竞争,我们是比较有信心的。

未来中国一定会开放银行业竞争,引进更多的外资银行,促使国内银行的管理、服务水平提高。汇丰集团对中国的投资是一路不断加深的,包括希望未来能在中国上市,不过这些都有待监管部门批准。

证券时报记者:汇丰和控股的交通银行的策略合作进展如何?

王冬胜:汇丰与交行一直合作紧密。第一,去年交行再融资时,香港汇丰作为大股东投入了17亿美元;第二,汇丰和交行合作的信用卡发卡量已经达4千万张;第三,汇丰与交行一直进行着客户推介的合作,交行的企业客户想“走出去”,也会介绍给汇丰。在境外,交行开境外分行,汇丰会给交行提供外汇头寸。分行层面的合作就更多了,比如我们派驻员工到交行工作,汇丰中国的分行经理与交行的分行经理都有联系,有需要可以进行优势互补。

汇丰将受益人民币国际化

证券时报记者:汇丰一直看好人民币的国际化,究竟人民币国际化能给汇丰的业务带来多大的推进作用?

王冬胜:目前来看,跨境人民币贸易结算80%都经过香港处理,因为汇丰在香港市场占有率高,因此这块业务也获得不少的利润,未来市场潜力也很大。另外,随着伦敦、新加坡等人民币离岸中心的加入,汇丰在这些地方也可以做人民币结算,未来哪个地区与中国的贸易增长迅速,汇丰就会考虑到当地开展人民币结算业务。

但目前面临的一个问题是,离岸中心例如香港的人民币存款越来越多,但贷款却很少,香港只有大约20%的人民币存款能贷出去,而且可投资的人民币产品种类很少,没有得到有效利用,所以未来离岸人民币的投资产品一定要增加,人民币借贷也需进一步发

展。证券时报记者:今年上半年汇丰亚太区的业绩不错,但市场预期随着美国经济复苏和第三轮量化宽松退出,全球经济格局可能发生改变,汇丰亚太的利润份额可能会下降,那么未来汇丰在亚太区和中国的利润占整个集团的份额会不会有所调整?

王冬胜:我们今年亚太区的利润不错,即使剔除出售平安的一次性收益,仍然获得了5%的利润增长,对集团的利润贡献也达到了60%。我们在亚太地区本来有马来西亚、印尼、新加坡、中国、澳大利亚和印度这6大策略市场,另外还新增了越南、台湾地区2个策略市场,因为这些地方将会受益人民币国际化。

尽管亚太区的增长很快,但是在美国本土,我们还有很大的全球银行和资金部业务,另外我们对商业银行业务也很重视,我们将会集中在美国一些重要城市发展零售业务,并不会把所有的业务卖掉。长远来看,随着欧美等其他地区的业务增长,亚太区的利润贡献可能会滑落到50%,但这恰恰说明我们的“饼”做大了。

对外发布了消息外,此后很难再找到这家公司的信息。建信信托的PE子公司一共发起成立了几只基金也并未明确对外披露。

银行系PE公司如此不注重对外宣传,与银行系PE公司背靠银行集团庞大客户资源和资金优势不无关系,仅靠银行集团背景就可以解决PE公司资金端和项目端两头的难题。对银行来说,PE则提供了解决企业客户尤其是中小企业客户融资难的重要工具。这对中小企业来说,又何尝不是好事?

银行系公司对PE业务不吝投入。今年6月份开业的兴业信托全资PE子公司兴业国信资产管理公司的注册资本为1亿元;去年年末建信信托PE基金投资规模为5.74亿元。

■宏观银行 | Luo Keguan's Column |

五八折贷款利率怎样赚钱



证券时报记者 罗克关

贷款利率下限放开还没满月,没有最低只有更低的贷款折扣就已接踵而来。

中央财经大学教授田勇上周五发微博称,他近期在杭州调研时了解到,浙江有一家单位从银行获得了年利率3.5%的贷款。如果以目前1年期贷款基准利率6%计,这家单位获得的贷款利率仅略高于五八折,大幅低于一个月前央行未放开利率管制时的七折下限。同样,3.5%的贷款利率也仅比1年期3%的定存利率高50个基点,倘若以时下收益率普遍超过4%的银行理财产品来衡量银行真实的存款成本,那么这笔贷款毫无疑问无钱可赚。

解释这笔贷款的唯一理由,只能是银行从这家单位得到了更多。不过即便如此,贷款利率下限放开的影响显现得如此之快还是让人心惊悚。因为竞争会让消息不胫而走,最终博弈的结果将是一整轮贷款的重新定价,资质类似的客户一定会要求同等的待遇。而要留住这些客户,银行就必须给出足够的诚意——跳楼价、甩卖价等零售界常见的价格战手段,只怕很快就会在对优质客户的争夺中蔓延开来。

这么做的结果,是资金的价格很快会出现分层,风险更低的客户,会享受更低的融资成本。从目前的市场现实来说,国企、地方政府、大型私企等传统意义上的银行优质客户将直接受益。特别是对一些现金流充裕的企业来说,银行更是会积极推销优惠贷款,以此换取存款或者企业现金管理业务。但银行这么做也仅仅是第一步,因为如果这些成本吸收来的存款不用去赚钱,那么银行就将真的无钱可赚了。

那么在这种情况下,哪些银行可以赚到比同行更多的钱?记者粗略进行了归类,大致可能会有以下

广发银行推出“小企业金融快车”

广发银行近日正式升级该行小企业金融服务,推出“小企业金融快车”品牌。

据悉,这套体系不但将设专营机构、专职团队、专项产品、专业流程、专项额度和专项考核,还将重新梳理前中后台的业务流程,全面提升对小企业融资业务的响应速度。

几类:

首先是资金成本低的银行。这是吃老本,不管三七二十一先把价格战打赢了再说。而要在价格战中取得胜利,那么底牌足够硬是关键。目前来看工行、农行等资金价格有优势的大银行,市场份额进一步扩大恐怕会是短期内比较确定的趋势。但这并非长久之计,因为价格战基本上属于杀敌一千自损八百,除非能够将对手彻底打趴下,否则不具备长期贯彻的意义。

其次是风险识别能力强的银行。这是考验技术的,因为银行贷款玩的是风险。大家都敢玩的业务基本没有技术难度;敢玩别人不敢玩的,才是核心竞争力。具体体现有两个层面:一是定价能力,能力强的银行敢给别人不敢给的低价;二是市场开拓能力,厉害的风险敢做别人不敢做的客户和业务。

这里需要强调的一点是,风险的高低不再会有统一的外部标准去衡量。这也是未来的监管趋势,就是风险的衡量从“标准法”向“内评法”过渡。很有可能出现的情况是,同一种业务A银行认为风险权重是100%,但B银行却认为是80%。后者比前者更加节约资本,因此也有更强的定价能力。这并不是监管厚此薄彼,而是银行资源和风险管控能力差异的直接体现。

最后一类有竞争优势的银行,是享有监管优待的银行。比如监管评级最高的银行,因为这些银行能够经营比低层级银行更广的业务范围,因此也更具有竞争合力。在应对需求复杂客户的情况下,这些银行能够定制个性化的解决方案,其响应速度和服务质量会帮助它们赢得竞争。这在成熟市场上是非常普遍的现象,能够服务顶尖客户的银行通常寥寥无几,正因为如此它们也能够赚取更多的利润——因为客户没有其他选择。

从目前国内市场的格局来看,资金成本低和风险识别能力强,似乎是不同银行的不同优势,并没有哪家银行能够在这两方面当中全面领先。所以,这个层面的竞争未来将更加残酷。最后一类银行则似乎还不存在,因为混业经营并未放开,银行也并非完全依赖市场手段争取客户。更有现实意义的类比可能是有的银行在个别领域建立了自身的竞争优势,以至于对手难以超越。只不过,中国市场的这种鸿沟并非不可逾越,三五年重排座次是常有的事儿。

此外,该行还一并发布了专门针对中小企业设计的“捷算通卡”,为小企业客户提供全方位的综合金融服务平台。

据悉,今年上半年广发银行“小企业金融中心”小微企业一般贷款余额较年初增长约70亿元,全行“小企业金融中心”小微企业客户较年初增长951家。(罗克关)

广东中行与9家电商相关企业签约

电子商务蓬勃发展,商业银行亦积极挖掘电商金融的市场潜力。近日,广东中行与支付宝、唯品会等9家企业签约合作,为后者提供包括电子商务相关的金融服务。

证券时报记者从广东中行了解到,8月16日,广东省金融办、广东省经济和信息化委员会、人民银行广州分行与广东中行联合举办了银企合作签约仪式,广东中行将为广东省产权交易集团、广交会电子商务有限公司、广东省广播电视网络股份有限公司、广东省广新控股、广州交易所集团、广州唯品会、中经汇通、支付宝、广东塑料交易所这9家业务涉及电子商务的企业提供相关

金融服务,包括了线上支付、线下收单、线上融资、跨境支付、投资银行以及个人金融等电子商务相关的金融服务。

签约仪式上,广东中行相关人士还表示,从全国范围的电子商务发展区域来看,广东省与长三角、京津唐地区为我国电子商务发展的三大增长极,正处于快速扩张的阶段,而中国银行在2011年完成信息科技系统升级后,趁势而上,布局电子商务和移动金融领域,而在2012年,广东省政府大力发展电子商务,推出“广货网上行”等一系列活动,广东中行则抓住机会与与多家电商企业接洽。(蔡彬)