

■特写 | Feature |

## 农商行高薪的背后

证券时报记者 蔡恺

5月的一个周日下午,珠三角某发达城市A市城郊中心刚开业的购物中心咖啡店里,几位来自不同银行的年轻客户经理正讨论着各自的薪酬待遇。他们身后一片片崭新的大型楼盘刚刚经过一场豪雨的洗涤,很难想象5年前这里曾是一片绿油油的农田。

“我去年拿到手接近16万元。”在A市市区一国有银行支行工作满3年的对公客户经理小翁说到。小翁的客户大多是市中心区的中小型企业。

“我去年接近20万元。”与小翁同期进入该国有银行培训的客户经理小王说。由于小王在城郊的支行,存贷款需求大的电子制造业企业多,他的业绩也自然好过小翁。

一直默不作声的农商行对私客户经理小李开腔了,“先不说我去年收入是多少,我们行一个柜员的收入就和你俩差不多。”

原来,小李的客户清一色都是本地村民,这几年房地产开发浪潮席卷城郊地区,土地、楼价升值以倍数计,村民靠卖地、盖楼收租赚得盆满钵满,有的甚至盖起厂房出租给外资企业,然后举家移民。在这些富得流油的本地客户的支持下,小李的存款和理财产品销售指标都出色完成,其在农商行的存款规模年年在该地区的银行中保持领先,薪酬待遇自然水涨船高。

相对小王和小翁,小李能入职这家城商行有他的自身优势,这家农商行用人偏向于具有本地户籍且能掌握本地语言的,所聘员工多由本行职员推荐,校园和社会招聘少之又少。“本地客户经理往往能更好地服务本地客户,毕竟有些客户连普通话都讲不好。”小李说。

农商行的出色业绩和薪酬并非A市独有。记者了解到,在全国许多发达的省市,农商行的业绩都保持在当地金融机构前列。在我国银行业仍以存贷利差为主要利润来源的情况下,存款多寡决定了银行的盈利水平和职员的薪酬福利。

以乡镇民营企业发达的温州为例,温州银监局近期发布的4月温州银行业监管统计月报显示,农村合作机构(包括农村商业银行、农村合作银行和农村信用社)当月的本外币存款规模达1440.96亿元,接近所有股份制银行1720.77亿元的存款规模,且超过了温州的存款“一哥”农行的1373.22亿元。

一位不愿具名的温州资深银行人士向记者表示,温州当地不仅有鹿城农村合作银行、苍南农村合作银行等一批中型的农村合作银行,还有许多农村信用社,这些本地金融机构的员工和客户清一色是本地人,由于网点和历史优势,客户基础很好,“外来”的国有银行、股份行和城商行很难抢走他们的客户。

另外,这类银行职员的“本地化”烙印也很明显,龙湾农村合作银行的网站招聘启事中,明确要求是本地户籍,例如微贷客户经理职位需要温州市区户籍,综合柜员要求浙江松阳县或者江西省鹰潭市户籍。

这类银行的业务营销手段也十分进取。例如鹿城农村合作银行去年曾打出“信用卡2元看电影,12元看3D电影”的超低价信用卡营销广告。上述银行人士称,这意味着银行为了赢得更多客户,肯出大价钱补贴电影院。

至于农村金融机构的贷款业务,上述银行人士称,这些机构很多的贷款都是涉农贷款,虽然利率比一般贷款低,但政府有一些优惠补助,所以盈利水平还是不错的;且由于客户经理对客户个人信用和经营情况了如指掌,因此银行敢于大规模发放个人无抵押经营贷款和消费贷款。

## 山西证券并购事项 将于5月31日上会

证券时报记者 张欣然

山西证券昨日发布公告称,该公司接到证监会通知,证监会上市公司并购重组审核委员会将于近日审核公司现金和发行股份购买资产暨吸收合并事项。根据《上市公司重大资产重组管理办法》等相关规定,公司股票昨日起已开始停牌。公司将在收到证监会上市公司并购重组审核委员会审核意见后,及时公告审核结果并复牌。

证监会并购重组审核委员会昨日称,定于5月31日召开工作会议,审核山西证券发行股份购买资产事宜。

# 平安银行事业部架构浮出水面

证券时报记者 罗克关

经过大半年的磨合调整,平安银行行长邵平力推的事业部制架构终于浮出水面。

证券时报记者昨日获悉,未来平安银行总行一级部门将从原有的79个精简至52个。其中管理部门将压缩至38个,除此之外还新建或整合形成了9个产品事业部、5个行业事业部。

这一次调整时间确实比较长,但相对也最彻底,整个前中后台都梳理了一遍。主要在成本端撤并了一些部门,梳理前台业务部门流程,

还有一些新部门的组建。一步调整到位后,接下来将按既定战略推动业务。”一位不愿具名的平安银行总行人告诉记者。

## “9+5”事业部

据记者了解,平安银行此次架构调整以“减少成本中心,增加利润中心”为主要原则,将总行一级部门数由原来的79个精简至52个。

其中,管理部门压缩至38个,新建或整合形成了贸易金融部、离岸业务部、资产托管部、投资银行部、金融同业部、票据业务部、机构

金融部等9个产品事业部,以及房地产、能源矿产、金融市场、信用卡及消费金融、私人银行等5个行业事业部。

平安银行总行人对记者表示,未来产品事业部主要是产品研发和客户支持,会按虚拟利润中心的方式考核。而行业事业部将直接面对客户,也是未来比较主要的利润中心。

而据记者了解,新整合组建的产品事业部和行业事业部掌舵人选大多由新人出任。除去媒体已报道的房地产事业部和能源矿产事业部负责人分别为原民生银行人士外,新的私人银行事业部也将由原渣打中国个人银行总裁林曼云出任。

人员变动确实很大,除以往公司银行部门原来几个负责人保持不变外,很多部门的负责人都是新面孔。”平安银行后台部门一位中层人士对记者说。

## 整合产业与消费

平安银行表示,基于集团整体业务的优势,未来事业部在深入产业链核心的同时将能为企业提供囊括银行、保险、信托、证券等在内的一系列综合金融服务。

而与今年初平安银行行长邵平接受记者专访时所谈及的格局一样,平

安银行亦强调此次新组建的事业部未来将更多与互联网和电子商务相结合,做产业和消费的整合者。

一方面,平安银行将依托集团强大的科技后援平台,进行线上金融的开发和运用,另一方面,平安银行将积极与电商合作,将传统的事业部产品转移到线上来,一边对电商平台上的企业提供全面的综合金融服务,另一边使客户在线上完成所有流程和交易。”平安银行总行人表示。

平安银行称,未来将根据银行战略及新架构实施运转情况,不断进行

微调和完善,更好地服务银行的发展战略,更好地满足客户需求。

## 渣打中国华南区行政总裁方洁铃：

# 华南中小企业融资信心上升利好区域银行

证券时报记者 蔡恺

由渣打发布的今年第一季度《中国中小企业信心指数报告》显示,华南地区的信心指数与去年第四季度环比出现不同程度的上升,其中,企业投资、融资信心指数上升最为明显。

这些数据传递了哪些信息?华南区的银行会否因此受益?作为外资机构的渣打与中资银行的小微企业业务相比有何特色?为此,证券时报记者专访了渣打银行(中国)华南区行政总裁、深圳分行行长方洁铃。

## 深圳利率市场化程度高

证券时报记者:渣打一季度发布的《中国中小企业信心指数报告》显示,华南地区的指数与去年环比显著上升,其中,企业投资信心从去年四季度的46.75上升到今年一季度的55.08,融资信心则从46.9上升至58.4,这是否意味着华南区企业对银行借贷的需求上升并利好该区域的银行?

方洁铃:华南区中小企业的投融资信心的确反弹很快。投资信心指数的反弹表明企业在扩大产能、增加固定资产投资方面的信心加强,表明企业主看好未来的市场;融资信心上升则表明企业主认为目前融资环境比较宽松,银行融资意愿较强。

不过应该注意的是,即使融资需求上升,银行也必须先对客户做出评估:一是此时对客户更适合短期贷款还是长期贷款,两者风险和期限不同,利率也不同;二是由于中小

企业抗亏损能力差,银行必须为客户评估产业环境和投资风险,判断目前是否为扩充产能的适当时机。

证券时报记者:深圳是华南区金融业最发达的城市。有深圳银行人士反映,由于同业竞争激烈,相较于内陆地区,深圳的银行贷款利率相对较低,您如何看待这一现象?

方洁铃:目前中国内地的存贷款利率还没有实现自由浮动,但在某些沿海发达城市包括深圳,由于银行间的同质化竞争比较激烈,常常是几家银行争抢一个贷款项目,贷款利率也因此很明显地差异化了。例如,深圳的贷款利率要低于长沙,其他省份的沿海发达城市也有类似情况。

证券时报记者:虽然目前利率比较宽松,但中小企业的融资难问题一直未能有效解决。相对于中小企业,房地产、政府融资平台这些大客户较容易获得贷款,银行通常不会向中小企业提供太长期限贷款,您如何看待这一问题?

方洁铃:中小企业发展时间较短,缺少完善的财务数据沉淀,难以判断贷款风险,因此银行倾向于提供短期贷款,额度也不高。不过,企业规模不同,需求也有所不同,银行往往会根据需求而量体裁衣。比如说,很多中小企业是做贸易的,需要保持资金流顺畅,在最短时间收回货款,我们也就偏向于做利率较低的短期贷款;又比如,汇率波动的损失对他们的利润影响很大,我们就提供套期保值产品。

## 小微贷款的差异化路线

证券时报记者:银行推行的



资料图

小微企业业务很受各方欢迎,据了解,渣打中国的小微企业贷款进入中国已有10年历史,渣打中国做小微贷款与其他中资银行相比,有何

独特之处?

方洁铃:目前中国银行业的小微企业产品正趋向同质化,比如我们推出了一个无抵押的贷款产品,

■记者观察 | Observation |

# 肖钢的IT情结

证券时报记者 游芸芸

近日,中国证监会主席肖钢一段关于信息技术增强监管能力的讲话,引发了市场各方对信息技术(IT)的高度关注。

在证监会内部学习中,肖钢表示,证监会要充分利用信息技术手段增强监管能力,努力做到规则公开、过程公开、结果公开,提高监管公信力。

## 重视IT由来已久

在很多市场人士的记忆里,监管领导重点提到信息技术助力监管的次數并不多。事实上,肖钢对信息技术的重视由来已久。早在2002年,肖钢便在某信息技术论坛上表示,计算机通讯网络、系统安全措施和处理技术不断完善,为银行业务数据大集中的实现提供了物质基础

和技术支撑。

任职中国银行董事长期间,肖钢也多次提出信息技术、互联网与金融和银行业的重要关系。

去年下半年,肖钢曾在署名文章《走中国特色银行转型之路》中提出,现代金融是高科技的金融,信息技术已经成为金融发展的核心基础和金融竞争力的核心部分,金融机构如果跟不上信息技术发展的步伐,就完全可能在激烈的市场竞争中被淘汰。

业内人士认为,肖钢的国际化视野在中国银行10年从业生涯中得到了有效拓展,国际先进的信息技术、互联网技术以及带给社会和金融业的变化对他触动甚深。

这一点,肖钢此前曾撰文予以描绘,“一些社交网络利用开放的信息共享平台和先进的搜索引擎,使虚拟社区内的用户很容易实现资金供给方和需求方的信息沟通和有序

排列,直接完成存贷交易撮合,不再需要银行作为中介。”

他认为,在移动互联网时代,银行要形成差异化的竞争优势,增强客户黏性,就必须不断创新业务模式。其中就包括聚合信息服务提供商、支付服务提供商、电子商务企业等多方资源,打造一站式金融服务平台。

## 有利提升监管效率

在新环境下,信息技术对于提升证券监管水平意义相当大。

而今,证券监管的理念正由事前监管转入事后监管、从业务管制转向风险、违规监管。随着监管执法力度的加大以及多个审批权下放到地方局,证监会监管系统对监管效率、数据核查真实性等要求越来越高。

在实际工作中,深圳证监局针对券商研发的远程实时非现场检查系统是近年来利用信息技术进行监管的一

种探索。这一系统实现了远程实时非现场检查、数据统计分析、实时风控预警、稽查办案辅助支持、IT运行能力评估和视频监察六大功能,可对证券经营机构净资产敏感性分析、两融账户、资金账户下挂股东账户明细、资金往来等信息进行密切跟踪、取证。

据了解,上海、广东等地证监局亦针对信息技术监管进行了各种尝试,并取得了一定成效。

一位不愿具名的监管人士也表达了这一观点,监管体系如果在信息技术上实现全国联网,将有效地遏制内幕交易、操纵市场、财务造假等违法违规事件,而监管效率的提高对加快行政审批流程,提升投资者满意度均具有现实意义。

## 券业信息创新猜想

此外,中国诞生一流投行必然需要迈过信息技术和互联网金融的关

其他中资银行也会有类似产品。我们来中国做小微业务,必须寻求差异化路线。

首先,渣打强调高效率优势,就是放款较快;其次,突出作为一家国际性银行的跨境平台优势;第三就是坏账率低,我们从2006年开始做无抵押贷款,坏账率一直很低,这得益于我们利用了在其他新兴市场的经验:通过标准的“打分卡”系统来科学、全面评估信贷风险,实现高效的贷前管理;再通过企业的税单、产品销售状况等指标进行贷后监测,客户经理每周出一份监测报表,通过这些手段有效地把控风险。

另外,渣打要求风控和回报的平衡,求质不求量。同样的企业在渣打贷款的期限、利率可能与其他银行有很大不同。一些中资银行的小微贷款量很大,但我们绝对不可能跟他们拼量。我们必须在很了解企业的情况下,以严格评估来降低风险。

不过我们也注意到,中资银行也在优化贷款制度,而且中资银行更了解中国国情,也更贴近客户,这是很值得外资银行学习的。

证券时报记者:虽然渣打做小微有独到之处,但外资行进入中国较晚,相对于中资行,在客户沉淀上处于劣势,渣打如何有效地拓展小微企业客户?

方洁铃:目前市面上中资银行拓展客户的方法基本上我们都会用到,很多银行在获得客户的渠道上都把握得不错,比如说通过老客户推介、供应链上下游寻找客户、与商会和协会合作、以及在工业园区设分支机构等,我们会比中资银行多做一些行业分析,以便掌握每个行业的特性和发展周期。

卡。随着中国资本市场的不断发展,各种基于信息技术的交易工具、手段以及展业模式将极大丰富券商的服务方式并扩大券商展业半径。

例如各种程序化交易以及互联网的沟通和服务手段。券商信息技术如能实现各类渠道间的整合协同,客户从互联网、自助设备、移动终端中的任何一点发起交易,各类渠道便能及时感知客户要求。

证券行业目前最关注的客户分析系统以及产品分析评估系统对信息技术形成了极大考验。不同业务部门连通客户资料库,对客户的需求做出快速分析和评估,并通过沟通和配合向客户提供适合的产品和服务,将是下一步券商决胜的关键因素。

证券公司风险控制同样离不开先进的信息技术手段。未来券商需要提升风险管理IT系统,集中管理风险头寸,准确计量风险,以便对企业和业务风险进行监控和评估。