

交行的比较优势和投资价值

朱克鹏

世界上没有两片相同的树叶,同样,资本市场上的上市公司也是各具特点,绝无雷同。优质上市公司总能令投资者趋之若鹜。然而,在乱花渐欲迷入眼的资本市场,如何发现一家优质的、具有投资价值的上市公司,却是投资者面临的一个永恒主题。对上市银行来说,在同质化竞争依然严重的今天,在良好的基本盘之外,是否还具备鲜明的业务特色和比较优势,就成为吸引投资者的关键因素。

交行自重新组建以来,经过二十余年的发展和积累,在激烈的市场竞争中逐步形成了自身独特的优势,在强手如林的中国银行业竞技场舞台上保持着长盛不衰的领先地位。特别是自2008年确立“走国际化、综合化道路,建设以财富管理为特色的一流公众持股银行集团”发展目标以来,交行的发展战略更加清晰,市场定位、业务特色和比较优势也得以进一步彰显。

一、历久弥新:积淀百年智慧的创新型银行

银行是一个古老的行业,即便是在金融近代化起步较晚的中国,传承超过百年的银行也并非个案。然而,要论能够在厚重的历史延续中保持蓬勃的朝气和旺盛的创造力,不断引领行业改革创新的新潮儿,则非交行莫属。可以说,将百年智慧积淀和创新活力完美结合,不仅是交行始终倍加珍视的核心价值之一,也是她足以傲视同侪的一大资本。

创立于1908年的交行,是中国历史最为悠久的现代商业银行,也是中国近代史上的发钞行之一。1987年,为适应百年经济金融体制改革和发展的要求,交行重新组建。作为百年民族金融品牌的传承者和中国银行业改革的先行者,交行不仅见证了百年中国金融发展的风云变幻,更亲身引领了中国银行体系改革开放的历史进程。她是首家全国性股份制商业银行,首家开展银行、保险、证券业综合经营,首家完成财务重组,引入境外战略投资者并成功登陆国际资本市场的银行。交行所开创的“重组、引资、上市”的改革模式,不仅为中国银行业改革探索出了一条行之有效的路径,也为自身积累了改革的先发优势和后续发展的宝贵经验。

在内部管理机制方面,交行始终锐意创新。交行较早地借鉴国际银行业的先进经验,建立了责任明确、职能分离的风险管理组织架构,在境内同业中率先构建起了前中后台相互分离制约和风险垂直管理的组织框架体系,设立了直属总行、独立运作的5家区域授信审批中心和6家地区审计部。在人力资源管理体制方面,我们以以人为本、战略连接的目标进行了深入改革。此外,交行率先引入了经济利润考核方法,数据大集中、管理会计和内部评级法等技术支撑工程投入使用,在国内外同业中处于领先地位,为继续推进改革创新奠定了较为扎实的管理基础。

在不断加快产品和服务的创新成为“金融体制创新先行者”的同时,交行还致力于成为“金融产品创新的设计者”、“金融服务创新的领跑者”。近年来,随着金融创新,在财富管理、资产托管、离岸业务、证券期货清算、跨境贸易人民币结算等新兴业务、离业务、证券期货清算、跨境贸易人民币结算等新兴业务上扮演了“探路者”的角色,为自身积累了市场的先发优势。尤其在跨境货物贸易实现人民币结算业务试点中,交行取得了7项第一:第1家配合监管部门进行理论研究;完成第1笔跨境贸易人民币结算业务;第1家提供跨境贸易人民币进口结算服务;第1家提供代理清算服务;第1家收到境外银行开立的跟单信用证;第1家提供全面结算服务;第1家在所有试点地区提供服务。

二、稳健增长:规模优势与成长性的完美结合

“大”与“小”的选择,是银行业一个永恒的话题。超级航母固然能发挥规模效应、更易抗击风浪,但大象起舞总难免迟笨笨拙;小银行成长迅速,如一叶轻舟,顺风时一日千里,一遇风云突变,却往往最先被巨浪吞没。因此,二者如何取舍,是投资者必然要面对的问题。若有银行能融两者之长,无疑较具投资价值和吸引力。

经20多年的不懈努力,交行的规模增长迅速,在全球企业中的地位不断提升。截至9月底,交行的存贷款分别达到2.4万亿和1.8万亿元,总资产达到3.3万亿元。根据英国《银行家》杂志最新公布的全球前1000家银行排名,交行以193.36亿美元的一级资本位列全球第49位,同时亦跻身市值(根据2009年7月8日市值计算)和税前利润全球前25家银行。在《福布斯》全球2000强企业排名中,交行位列总排行榜第143位,银行类第31位。最近,交行还首次跻身美国《财富》杂志公布的2009年世界500强排行榜。

规模的壮大,来自于资产负债业务的强劲增长。2005年末到2009年9月末,交行总资产、贷款和存款分别累计增长1.32倍、1.35倍、0.98倍;2005年到2008年间,总资产、贷款和存款年复合增长率分别达到23.53%、20%和15.4%,增长幅度位列国内大银行之首,并达到中小股份制银行的平均增幅。

在规模快速增长的同时,交行的盈利水平也不断增强。2005到2008四年中,交行税前利润年复合增长率为40.63%,远远超过资产规模的增长速度。可以说,在国内银行业中,交行兼具规模优势和成长性优势,是中国最具成长性的大银行。

三、网络布局:持续价值创造的生命线

网点是银行拓展业务的桥头堡,维系客户的生命线,网点稀少无疑会成为业务发展的掣肘,但网点过多也容易造成规模不经济。交行的境内外网点规模适中、布局精准且处于不断稳步扩张之中,这些网络和它们所维系的客户群,是交行发展和成长的深厚基础,也是她持续价值创造的生命线和强劲业绩增长的重要支撑。

从境内网点来看,经过多年的精心布局,截至9月末,交行在中国境内181个城市中设立了2649家网点,覆盖了除青海、西藏以外的所有省会城市和经济发达的地市级城市,超过60%的网点分布于长三角、珠三角、渤海湾等中国经济最发达地区,超过千家网点集中在中国最富裕的16个城市。与大银行相比,交行网点的经营效率更高,而与中小银行相

比,交行网点多,布局广,规模优势突出。

在全球化的今天,境外经营网络的规模不但不是一家银行实力的体现,更重要的是能通过分布完善的海外机构为国内企业“走出去”提供配套的金融服务,分散地域风险,增加收入来源。交行遵循国际化的经营战略,致力于构建“以亚洲为主体、欧美为两翼”的全球经营网络,目前在香港、纽约、东京、新加坡、首尔、法兰克福和澳门设有分行,在伦敦设有代表处,并建立了遍布全球77个国家和地区的代理网络。在中资银行中,交行海外业务在规模和效益上均排名前三位。在此基础上,交行继续稳步推进海外分支机构建设,悉尼代表处已获批,胡志明市分行、旧金山分行的申报筹备工作进展顺利,并在海峡两岸签订金融监管备忘录及监管允许的前提下,积极谋求在台湾设立分支机构。

交行电子银行依托数据大集中,采用业内最先进的成熟技术,不断加强电子银行建设。以最新推出的手机银行为例,交行率先使用了客户端版的手机银行系统,与同业手机银行相比,交行客户端版本基于Java将“手机银行”嵌入到手机中,具备丰富的界面展现能力、更高的加密强度、比网银更全面的金融服务;交通银行还采用先进的技术,精心打造跨行资金管理需求的平台,为集团、成员单位、银行系统搭建一个三位一体的整合平台,实现跨行资金集中管理,成为国内少数几家提供跨行资金管理的银行。

交通银行在电子银行建设中,始终将客户资金安全作为重中之重。以网银为例,通过网银系统安全、安全认证系统、资金安全、运行和管理安全等众多部分,共同组成一个完整的安全体系,从而全方位地保障网银系统的安全。交行网银以其极高的风险防范能力、至今零风险案件的安全机制得到了广大用户的首肯。其中业内首推的手机动态密码,在降低客户使用门槛的同时确保了客户的资金安全,实现了电子银行的低门槛、高安全;交行手机银行采用了多密钥双安全通道的最高级别安全保障体系,最大限度的保障了用户的数据在传输过程中的安全。在涉及与用户资金安全的交易中,通过与中国移动的合作实现了交易中强制验证用户手机号,从而保证了用户的交易数据的唯一性,防止被篡改和伪造。

交通银行电子银行由于其可靠性、安全性和强大的功能,得到广大客户的肯定,电子银行各项业务使用率不断提高,切实发挥了渠道分流的作用,在方便客户的同时,大大降低了银行服务成本。截至09年9月底,交行电子银行业务分流率已达48.8%,较08年底提高了8.8个百分点,网银交易量处于国内银行业前列。

四、互利双赢:中外资银行战略合作的典范

西谚有云:“路有良伴是最佳捷径”。对银行同业来说,虽然一定的竞争在所难免,但在可能的范围内寻求资源共享、优势互补,仍不失为快速发展壮大的良策。尤其对中资银行来说,通过与外资银行合作,分享后者先进的管理技术和全球化经验,提升核心竞争力和管理水平,往往能收到事半功倍之效。

汇丰银行作为交行的境外战略合作伙伴,持有交行19.15%的股份,为交行第二大股东。作为境内首家引入境外战略合作伙伴的银行,交行与汇丰合作的股权纽带牢固,合作深入广泛,合作成果丰硕,文化交流融洽。

交行与汇丰的高层沟通机制层次分明、结构明晰、沟通顺畅。双方的沟通机制包括三个层面:第一个层面是最高层会议,每半年举行一次,由汇丰集团董事长和交行董事长出席,主要讨论和决定两行合作的战略方向 and 重大事项;第二个层面是主席联席会议,每三个月举行一次,由汇丰银行主席或CEO和交行行长出席,主要就双方业务合作的重要问题进行讨论;第三个层面是执行主席会议,每月举行一次,由双方合作框架执行主席出席,主要就两行业务合作的具体问题进行沟通。

通过技术交流与合作计划,汇丰在经营理念、管理工具、产品和技术等方面给予了交行诸多宝贵的支持,使交行分享了汇丰作为一流国际金融集团的卓越品牌和先进经验,提升了自身的经营管理水平和市场影响力。

两行在业务领域的合作深入广泛,取得了积极的成果。在人民币资金业务领域充分发挥资源互补优势,今年以来,交行向汇丰提供人民币拆借资金累计达到100亿元,向汇丰累计购买国债4.7亿元。在国际业务领域,交行与汇丰的合作主要包括人民币跨境贸易结算、外汇融资交易、快汇业务、信用证通知、贸易融资、外币清算、香港地区业务合作、海外分行资金业务等,各项业务合作均进展顺利。今年1-9月,两行外汇融资交易往来1200余笔,交易额超过200亿美元,快汇业务14000余笔,累计金额超过13亿美元。交行还与汇丰合作完成了中国内地首单人民币跨境贸易结算业务,依托交行在内地的广泛网络,以及汇丰的国际业务专长与贸易融资经验,在人民币国际结算领域先行一步。在公司业务领域,双方除继续联合为著名跨国集团提供金融服务和绿色信贷项目外,还积极探讨在农村金融领域合作的可能性。双方主机对接项目二期稳步推进,在完成第三方帐户查询功能投产上线的基础上,开始在客户中进行试用推广。特别是,作为两行最具实质性的合作项目,双方合作的信用卡中心业务发展势头良好。截至2009年9月末,累计发卡量超过1300万张(在册卡量超过1100万张),发卡速度创造了中国发卡史的奇迹,且提前18个月实现盈利。2009年1-9月累计消费1100余亿元,比去年同期增加400余亿元,同比增长73.4个百分点,带息本金率接近50%,卡均消费额和卡均应收账款等指标在行业内均名列前茅,各项质量指标、收益指标保持业内较好水平。双方正在积极稳妥地推进合资信用卡公司的组建,力争成立中国第一家信用卡公司。

成功的合作必然是建立在互利双赢的基础之上,汇丰在与交行的合作中也获益颇丰。合作六年来,汇丰不仅从交行股价攀升和股利分配中获得可观的投资收益,更重要的是,通过投资交行,汇丰有更多的机会分享中国经济持续快速增长的成果。尤其是交行在中国境内拥有庞大的机构网络,丰富的市场经验和百年的品牌号召力,可以为汇丰在中国的发展提供强有力的支持。双方的成功合作,获得监管机构和市场的高度认可,已成为中外资银行合作的标杆和典范。

已有的成功使双方对未来的合作充满信心。去年金融海啸席卷而来,部分境外战略投资者迫于财务压力集中减持中资银行股。与此形成鲜明对比的是,汇丰却在第一时间发布公告,重申双方长期战略合作的伙伴关系和汇丰不会减持交行股份的立场,汇丰高层更是在不同场合表达了适时增持交行股份的愿望。可以预见的是,秉承着这样的信心和诚意,未来双方将进一步提升技术合作与交流成效,拓宽业务合作领域,推动战略合作沿着互利双赢的轨道不断稳步前行。

五、蓄势待发:综合经营先发优势

交行重新组建之初,便是一家综合经营的银行,拥有证券、保险、信托等子公司,在综合经营方面有着其他银行所不具备的人才和经验储备。目前,交行在境内已拥有基金、信托、金融租赁等业务资格,牌照种类在国内银行中最齐全,各家子公司业务发展良好。交银施罗德基金是首批银行系基金之一,旗下管理9只产品,资产规模名列行业前10名,已步入基金管理公司第一梯队;交银国信是国内唯一由商业银行绝对控股的信托公司,成立一年多以后已经实现盈利;交银租赁资产规模在5家新设银行系租赁公司排名第二位,在国内金融租赁公司中排名第四位,09年业务发展更是喜人,租赁新增市场占有率达到47.90%。而在香港市场,本行拥有交银国际和交银保险两家公司,从事投行及保险业务,已成为在港拥有全牌照的综合性银行。

交行一直在积极寻求内地经营证券、资产管理、保险等业务的突破。目前,交行人股中保康联的申请已获得监管机构的正式批准,成为境内第一家获准入股保险公司的银行,这是交行打造综合经营平台的又一重大进展。未来,交行将充分发挥银行和保险业务之间的协同效应,并给予一定的资源支持,促进保险业务的良好发展。此外,交行还在积极进入资产管理、企业年金、证券、产业基金等领域,致力于打造在境内外均拥有全牌照的全能银行。

六、战略转型:财富管理的业务特色日益彰显

近年来,交行充分借鉴了国际银行业发展的先进经验,结合中国内地市场特征及本行自身实际情况,积极打造财富管理业务特色。

交行始终重视客户需求、关注客户体验,已初步建立起以“蕴通财富”、“沃德财富”、“交银理财”为代表的,面向中高端客户的财富管理品牌以及相配套的财富管理服务体系,中高端客户的贡献度不断提高。截至2009年9月末,全行蕴通客户占公司条线总客户数的0.7%,对公司条线贡献度近78%;以沃德财富客户、交银理财客户为主体的个人中高端客户及潜在客户占零售客户总数的19.7%,资产占零售客户总资产的96%。此外,交行最高端的私人银行服务进一步深入发展,服务地域扩大到10个省市,并在国内创新推出私募股权投资产品、以租赁资产为标的的理财产品 and 资产管理产品,截至2009年9月末,私人银行客户数量和资产规模分别较年初增长25.7%和29.4%。

交行IT系统的集成度和科技水平在业内领先,为发展财富管理提供了强大的技术支持。管理会计方法逐步推广,为实行财富管理业务科学管理和量化分析提供了分析工具,财富管理平台也已覆盖全行。CRM(客户分析系统)、客户识别模型、特约商户和POS管理平台、理财业务管理平台等工具上线使用,为财富管理业务开展、拓宽销售能力、集中拓展资源提供了支撑。

近年来,交行财富管理品牌得到社会广泛认可,蕴通账户先后荣获《欧洲货币》2008年中国最佳现金管理银行奖项、《财资》2009年中国最具成长性现金管理银行奖项;私人银行服务先后荣获《欧洲货币》“中国内地最佳私人银行”称号;沃德财富、交银理财品牌先后在人民日报社、《银行家》杂志等机构主办的评选活动中,获得2008年度“中国金融服务最具影响力品牌”、“中国最佳客户服务品牌”奖,财富管理品牌影响力快速提升。

七、精细管理:业内领先的组织运营体系

对银行这一成熟的产业来说,精细的内部管理是其可持续发展的内在动力。在市场竞争已颇为充分的今天,管理水平的高低往往成为银行经营优劣的重要决定因素。交行在多年发展中,始终致力于借鉴国际最佳实践标准,不断提升内部管理的精细化水平,其管理架构和组织框架处于业内领先地位。

首先,交行拥有完善的公司治理架构。交行有着多元化的、完善的股权结构,这是良好公司治理的基础。在交行目前的股权结构中,前三大股东分别为财政部(持股26.48%)、汇丰(持股19.15%)和社保基金理事会(持股11.34%),使交行不但能充分得到政府在政策上的支持,而且能充分从境外战略投资者引进和借鉴国际一流金融集团的先进管理理念、做法和工具。多元化的股权结构有利于形成有效的利益分配和权力制衡机制,不仅有效避免了一股独大可能带来的侵犯投资者利益的弊端,也有助于形成对管理层的刚性约束。

交行积极探索构建有中国特色和交行特点的公司治理模式,已建立起股东大会、董事会、监事会和高级管理层独立运作、相互制衡的现代公司治理架构,拥有比较完善的公司治理制度体系,公司治理实践运作始终保持协调、高效、顺畅。

其次,交行拥有业内领先的IT平台。交行较早完成集中业务处理、会计系统、客户信息管理及风险控制于一体的全行数据大集中,是境内首家在物理和逻辑上均实现数据大集中的商业银行。在此基础上,交行逐步构建了以核心帐务系统、双币借记卡系统为核心,外联国际业务处理系统、信贷增长系统、外汇宝、基金代销、个贷等系统的应用架构,IT应用水平始终保持国内银行业先进水平。2007年,交行通过了国际BSI组织的专业审核,成为国内首家获得ISO20000认证的金融企业。在IT应用的基础上,交行率先推进以客户为中心、前中后台相互分离、有效制衡的新型流程银行建设。交行

还在08年初就已完成24小时跨时区外汇资金运作系统(Global Treasury System,简称GTS),外汇资金业务运作和管理已经达到国际先进水平。

第三,交行已建立起科学的、系统的、在业内领先的人力资源管理体系,构建了符合国际标准的职位管理体系、薪酬管理体系、绩效管理体系和员工培训及职业发展四大体系。同时,建立起全方位的人才培养体系并实施了形式多样、全方位的员工培训。

八、居安思危:不断强化的风险管理和内控体系

多年来,交行将“稳健经营、追求稳健可持续增长”奉为圭臬,始终致力于不断加强内部控制体系和风险管理体系,风险管理水平业内领先,成为不断提升自身发展质量和投资价值 的坚实后盾。

交行较早地借鉴国际银行业的先进经验,实施风险管理组织架构再造,在境内同业中率先构建起了前中后台相互分离、相互制约和风险垂直管理的组织框架体系。交行率先引入了世行的“十级评级”项目,并借鉴汇丰的先进经验,成功引入了经济利润考核体系、风险过滤、监察名单、信贷资产风险监控系统等先进的风险管理工具,构建了一整套标准的风险管理业务制度体系,同时,交行在境内同业中首先推广实施内部评级法,并已在全行所有境内分行推广完毕,为持续改善交行资产质量和提升交行风险管理水平构建了良好的平台。得益于严密的风险防控体系,交行的资产质量在大银行中始终保持最佳地位。面对反复多变的经营环境,通过进一步加强风险管理,截止09年9月末,减值贷款率较年初大幅下降至1.44%,同时减值贷款余额季度环比保持稳定。

当前,在基本实现2005至2007年全面风险管理目标基础上,交行正在积极实施新三年的全面风险管理规划。新的风险规划旨在建立“全面、集约、矩阵式”风险管理组织架构,设立“首席风险官-高级风险官-风险官-风险经理”的运作机制,积极打造风险管理队伍,理顺“业务经营部门-条线管理部门-专职风险部门-内部审计部门”的分工运作体系,并推广“计量模型+监控系统”的风险管理技术模式。到2010年,交行将成为国内严格实行国际财务准则、率先实施巴塞尔新资本协议、基本实现全面风险管理的商业银行,风险管理达到国际成熟市场银行的标准实践水平。

九、扬帆起航:上海“两个中心”建设的金融旗舰

交行作为唯一一家总部设在上海的大型银行,是上海2020年建成国际金融中心时最有可能成为国际级金融中心的境内银行。上海建设国际金融中心需要交行,而交行建设国际一流的金融控股集团也需要上海,上海建设“两个中心”为交行提供了重大历史发展机遇,对交行未来10年的发展有着深远意义。对此,交行自将全力打造具有较强国际竞争力和影响力的一流金融集团,致力于成为上海金融中心建设的“金融旗舰”。

交行的规模使其具备成为金融旗舰的综合条件。建设国际金融中心离不开具有国内及国际辐射力和影响力的商业银行。交行是唯一一家总部设在上海的大银行,并在上海设立了资金交易中心、业务控制中心、数据中心、软件开发中心等近多个全国性中心,其总资产已突破3万亿元,而在全球网络和 国际影响力方面具有独到优势,具备成为上海“旗舰金融机构”的先天气势。

交行率先搭建了较完整的综合经营构架,能在上海打造金融中心过程中发挥积极作用。目前,交行已建成了以商业银行为主体,包括基金、信托、租赁、投行、保险等机构在内的较为完善的综合经营架构,集团境内各子公司的总部均设 在上海,为打造综合性金融旗舰奠定了坚实的基础。

交行的业务创新和拓展能力与上海金融市场发展要求相符合。交行金融创新能力较强,在新兴的资产托管业务、人民币跨境结算试点业务、离岸业务、证券期货清算业务以及未来将推出的金融期货业务中均具有先发优势,并拥有较强市场影响力。此外,交行在国债现货交易、银行间市场交易和银行间债券市场做市商等业务领域都扮演着重要角色。

交行网络布局较为完善,有利于发挥双中心辐射效应,同时人力资源基础较好,能为上海“两个中心”建设提供智力服务。

目前,交行已与上海市政府签订合作备忘录,双方在总部经济、金融创新、服务上海国际金融中心和国际航运中心建设、服务世博会以及打造航运领域专业金融服务机构等多方面达成了一系列合作共识。未来,交行将得到上海市政府在两个中心建设中给予的诸多政策支持,并积极参与上海金融国资重组,加速打造金融旗舰的进程。未来10年,以上海“两个中心”建设为契机,交行将实现新一轮的跨越式发展。

十、美誉相伴:持续提升的品牌形象

交行作为具有百年历史的民族品牌,在业务持续增长的同时,品牌价值也持续提升,得到了社会各界的广泛认可和高度评价。在世界品牌实验室公布的“2009中国500最具价值品牌”排行榜上,交通银行品牌价值为416.70亿元,较2008年增加19.84亿元,品牌价值位列总排行榜第17位、银行类品牌榜第3位。2008年,交行先后获得各类权威媒体颁发的“最佳效益银行”、“最佳国有控股银行”、“中国最佳公司治理企业”等100多项荣誉奖项。

作为2010年上海世博会商业银行全球唯一合作伙伴,交行正密切与上海世博局和上海世博控进行金融合作,并与世博会其他合作伙伴及赞助商进行深入的业务合作,这不但为交行带来可观的信贷利息收入和资金沉淀,又能利用世博会的机会加强对优质客户的营销,为未来进一步促进合作、提升综合收益提供了有利条件。除通过为世博会提供多项独占性金融服务而获得直接收益外,交行将通过赞助这一全球性的大型盛会,进一步提升自身的品牌形象和市场认同度,提高对中高端客户的吸引力,实现商业回报和品牌回报双丰收,为未来的持续发展提供了有利条件。

(CIS)