

Investigation·markets



岁末年初，外资银行明显加快了在珠三角地区布局的步伐。1月4日，东亚银行佛山支行、汇丰银行佛山支行、恒生银行佛山支行三家外资银行同时开业。而在他们身后，台资银行、欧洲银行、美洲银行等都整装待发，纷纷踏上这块热土。而珠三角或只是外资行抢滩第一步，庞大的内地市场将是他们下一个目标。

◎记者 彭超 刘雨峰 ◎编辑 陈羽 颜剑

外资行竞相进驻 跑马圈地珠三角

外资行加速跑马圈地

这就是一场抢滩战。在珠三角的多个登陆点，外资行纷纷进驻，竞相开始跑马圈地的步伐。

在东莞，连日来外资银行的身影频频出现。

2009年12月3日，总部位于中国台湾的富邦银行(香港)公司东莞代表处挂牌，这是第一家进驻东莞的台湾金融机构。2009年11月23日，总部位于新加坡的星展银行(中国)有限公司宣布其2004年12月设立的东莞代表处正式升格为分行，这是星展中国在广东省继深圳分行和广州分行后，设立的第三家分行。

而在更早前，汇丰银行和恒生银行已经在东莞开设了分行。目前，东莞已经集结了恒生银行、汇丰银行、星展银行、富邦银行(香港)、东亚银行等5家外资银行。其中，富邦和东亚两家银行是代表处，其余银行则是牌照齐全的分行业务。

在中山，港资银行正在迫不及待进驻。中山市金融办主任余蕴洁透露，目前已获批的港资银行有东亚银行、恒生银行、汇丰银行也在紧张筹备之中，预计今年1季度可以陆续进驻中山。

而在珠海，德意志银行则通过第二渠道下注珠海。德意志银行旗下分支机构RREEFF携手澳门及两家内地投资商在珠海共同开发一大中型档住宅项目。这是珠海建市以来，首个海外基金控股珠海地产项目。

其实在目前，珠海的外资银行数已经居广东省第三。共有珠海南通银行、东亚银行、厦门国际银行、渣打银行、葡萄牙储蓄信贷银行、永亨银行(中国)珠海分行和奥地利中央合作银行(珠海代表处)在珠海，外资银行数量在广东省仅次于广州、深圳，排名第三。

而佛山更是外资银行的热土之地，1月4日，恒生、汇丰、东亚三家港资银行在佛山同时挂牌，设立异地支行。永亨银行则稍迟一些，永亨银行(中国)行长何国浩很肯定地告诉记者，佛山的分支网点正在装修，预计春节后马上就可以开业。”与此同时，渣打、花旗对佛山的调研亦在快马加鞭进行中。

此前，外资行在中国二十多年市场份额一直难以快速增长主要受限于网点。异地支行的设立使外资行加快了圈地步伐。在本批“抢滩”珠三角的银行中，港资银行格外引人注目。而这与CEPA补充协议6密切相关。

在CEPA6于去年10月1日正式生效后，港资银行在广东开设异地支行成本锐减。根据补充协议，香港银行在广东省设立的分行，或者在内地设立的外商独资银行已在广东省设立分行，均可以参照内地相关申请设立支行的法规要求，提出在广东省内设立异地(不同于分行所在城市)支行的申请，无须先在当地设立分行。该条款的最大意义在于，大大降低了资金和成本的开销，一般而言，开设一家分行要求具备3亿元的营运资金，而一家支行只要求1000万元。

据悉，目前有13家香港银行在广东省设有分行，可率先享受“异地支行”的优惠措施。这些银行包括：汇丰、中银香港、东亚、中信嘉华、创兴、大新、恒生、南商、上商、大众、永亨、永隆及工银亚洲。

何国浩就表示：其实没有这个协议时，我们也有开设支行的规划，但这个办法出台后，加速了我们的进度。”金融危机前，外资银行曾在珠三角有过一次开业热潮。现在又一次的跑马圈地，从广州深圳一线城市到珠海佛山等二线城市，外资银行布局路线日渐清晰。

佛山成必争之地

在珠三角的金融版图上，佛山成为外资行必争之地。

去年11月下旬，恒生、汇丰、东亚、永亨等四家港资银行在佛山设立异地支行的申请正式获批后，仅仅过了一个多月，恒生、汇丰、东亚三家就在1月4日齐齐开业，永亨银行的支行网点也正在装修之中。同时渣打、花旗也虎视眈眈正在对佛山进行调研，佛山成为此轮外资行圈地潮中的热点。

选择佛山，自有其道理。从数据上来看，2009年前三季度，佛山市生产总值达到3507.75亿元，同比增长12.9%，增速在珠三角中排名前列。截至2009年11月底，佛山金融机构本外币存款余额达7002.65亿元，同比增长22.55%，贷款余额达4111.17亿元，同比增长37.05%，具有大量潜在的金融服务需求。

与此同时，在佛山经济结构中，具有突出的“传统工业、民营经济、中小企业”三大特点，传统产业占据75%左右的比重，民营经济在经济总量中超过“半壁江山”，而99%的企业则为中小企业。这些特点都使得佛山成为外资银行此轮进入珠三角的热门之地。

另一方面，佛山方面也非常重视金融业发展。

2008年4月，佛山市政府决定实施金融发展三项计划(简称3P)，即金融市场发展的创新试点计划，创业风险基金、产业投资基金和担保基金发展的基金引导计划，企业上市的463计划。其中，申请包括港资银行在内的外资银行广州分行在佛山市设立分支机构是若干金融创新试点之一。同时，佛山市与上海市浦东新区、珠海市作为首批“落实CEPA示范城市(区)”，并列入广东省五个“CEPA先行先试试点城市”之一。

一个事实是，此前，佛山还没有外资银行进驻，对于一个经济总量排全省第三的地区来说，这显然让佛山方面有些着急。佛山市银行业协会秘书长康文光就认为：佛山的经济高速发展，没有外资行的进入是一个遗憾。”

因此，佛山方面对外资行的进入非常欢迎，康文光说：对银行业来讲，有竞争不是坏事，可以互相提高服务水平，而市民也多了一个选择。”

在CEPA6补充协议签署后，佛山市金融办马上开始与外资银行进行联系，佛山市领导还亲自带队到香港与外资银行探讨在佛山开设分支机构的事宜。经过实地参观和考察，汇丰、东亚、恒生和永亨首批4家外资银行最终确定在佛山设立分支机构。其中，恒生、汇丰、东亚三家银行选择了佛山南海，而永亨则选择了顺德。而在外资银行申报、筹建、开业的各项准备工作中，佛山方面也给予了大力支持，甚至连寻找店面这样的细节，佛山相关部门都给予了协助。

广东金融学院院长助理陆磊认为，外资银行集体进入佛山有助于佛山建造多元化、分层次的银行体系。对于佛山的外向型中小企业以及个人创业者而言，外资行的集体落户亦是一大利好。

从珠三角到内地其他城市将是必然

毫无疑问，外资银行的进驻让本已经竞争激烈的格局再度升温。

与传统的国有商业银行业务范围全面开花相比，外资银行则业务分工明确，服务定位具有很强的针对性。如恒生银行提供的专业外币银行服务，汇丰重点推出的是账户余额在数十万以上的高端理财服务。

而何国浩则介绍说，永亨银行将延续香港母公司的传统优势，继续服务中小企业发展。为了抢占市场，永亨银行将触角伸向“微小型”企业，针对业务稳定的企业，甚至可以采用无抵押方式贷款，这对内地企业来说，是很难做到的。

虽然珠三角的市场“蛋糕”足够大，但前来分“蛋糕”的人也越来越多，这让本土银行开始感受到了压力。

在东莞，某国有银行的负责人认为，外资行在国际业务方面具有一定优势，能为外向型企业提供适合的产品提供外汇风险控制等专业性、技术性强的服务。虽然他表示，认为中资银行经营多年，具有稳定的客户群和有针对性的产品，业务量在短期内不会受到太大的冲击。但他也承认：进来的银行越来越多，以后竞争会更激烈了。”

与本土银行的担心相比，各城市的金融主管部门则持欢迎态度，在他们看来，外资银行的进入，既促进了金融业的发展，也是本地金融业发展获得承认的标志。

余蕴洁介绍说，中山引进港资银行的目的在于，为不同类型的企业提供多元化、多层次的金融服务。特别是引进一些定位于服务中小企业的银行，此举将有助于缓解中山市中小企业融资难问题。

康文光表示：外资行的进入对银行业肯定是积极的影响，外资行的风险控制、运营模式、个人理财等都有自己的特点，这给佛山本地银行提供了一个学习的机会，佛山持有一个很开放的心态。”

如果放眼更远处可以看到，外资银行抢滩珠三角，只是抢滩第一步而已，珠三角背后广阔的内地市场将是外资行的最终目的地。记者采访了解到，几乎所有银行都有在内地布点的打算，包括汇丰、东亚等已经在内地开始布局的银行。

东亚中国执行董事兼行长关达昌就表示，CEPA6补充协议不但将加快港资银行在广东省内拓展分支行，更有助于为内地和香港的经济带来重大机遇。

永亨银行目前已经在上海拥有网点，但在接受记者采访时，何国浩坦言：以后肯定继续在内地其他城市设点，而最大可能会是在华东地区，比如长三角地区。”

他说，在珠三角拥有足够的经验后，永亨银行肯定会逐步从珠三角向内地其他城市进驻。而CEPA协议范围的扩大，则成为他的期望：我们当然希望政策上能放得更开一点。”

小型港资银行的生存之道： 背靠香港母行 专注服务中小企业

——专访永亨银行(中国)行长何国浩

◎记者 刘雨峰 彭超 ◎编辑 陈羽 颜剑

永亨银行佛山支行将在3月开业，首家广东省内异地支行“落子”佛山。当汇丰、东亚、恒生都将支行设在佛山市南海区时，永亨却“另辟蹊径”选择了佛山市顺德区。作为首家将总部设在深圳的外资法人银行，永亨银行专注于珠三角业务，对于中小银行的持续经营、稳定发展有着独到的见解，记者近日对永亨银行(中国)行长何国浩先生进行了专访。

记者：此次永亨银行在广东省内开设异地支行，为何选择了佛山，而且是选在了佛山的顺德区而不是像汇丰、恒生等选在佛山南海区？

何国浩：选择佛山主要看重的是当地的经济水平。在广东省，佛山经济发展水平位居前列，2009年全年预计GDP增长超过13%。而且佛山的经济结构很好，同时，广佛一体化也在不断的推进。我们对佛山未来的经济发展相当看好，佛山也理所当然成为我们设立首个异地支行的首选之地。

汇丰、恒生等大银行选择南海区可能有它们的考虑，而永亨选择顺德区首先是因为创办永亨银行的冯氏家族祖籍顺德，对家乡的经济有着深刻的了解及深厚的感情，在家乡设立网点是他的夙愿；第二，我们认为，从整个佛山地区来看，顺德的产业结构比较好，外资企业、民企密集，存在大量的中小规模企业和商贸企业。港澳同胞多，人均收入高，金融服务需求巨大，而且尚未有外资银行进驻。而永亨银行在香港地区的主要服务客户都是中小企业，这是永亨的优势所在。

记者：请问作为一家中小型港资银行，永亨坚持一种什么样的经营之道？

何国浩：竞争肯定会越来越激烈。但毕竟内地是一个很大的经济体，每年都有增长，这意味着虽然分“蛋糕”的人多了，但可以分的“蛋糕”也在变大。目前，在大企业项目贷款、基础设施建设贷款方面永亨不可能对内地银行形成竞争，尤其是四大国有银行，但是在中小企业，尤其是小企业，甚至是微小企业贷款方面，内地银行却做得很少。而很多小企业的资金需求并不大，可能就是100万不到，但是到很多内地

何国浩：永亨(中国)从香港母行会得到很多支持，包括客户资源、管理经验等。我们有一些基本客户，这些客户本来也是我们香港母行的客户，他们来内地后都在珠三角做贸易，而我们能为这些客户提供粤港澳三地的服务，目前是港、澳、珠三角这个布局，这也算是我们进入的一个“桥头堡”。我们不是一个大银行，以我们的力量，不能跟世界大银行来比，我们的策略就是在珠三角做好以后，再辐射到整个内地市场。

因为母行在香港主要服务的就是中小企业，所以永亨在内地也专注于中小企业贷款业务，这样可以将母行的一套管理经验移植过来，包括风控标准等。

作为一家中小银行，我们知道自己该做什么。此前我们也一直在很谨慎的布设网点，一年一两个，虽然比不上汇丰等大银行一年开一二十个的速度，但这样很平稳、很踏实，也符合我们先立足珠三角成为一个地区性银行，再发展到全国的战略布局。

记者：现在内地的港资银行网点越来越多，尤其是在广东，可以说，港资银行的竞争从香港一路转到内地，在内地，港资银行还会面对更大的竞争对手——内地银行，请问永亨如何应对这种趋于白热化的竞争？

何国浩：竞争肯定会越来越激烈。但毕竟内地是一个很大的经济体，每年都有增长，这意味着虽然分“蛋糕”的人多了，但可以分的“蛋糕”也在变大。

目前，在大企业项目贷款、基础设施建设贷款方面永亨不可能对内地银行形成竞争，尤其是四大国有银行，但是在中小企业，尤其是小企业，甚至是微小企业贷款方面，内地银行却做得很少。而很多小企业的资金需求并不大，可能就是100万不到，但是到很多内地

银行贷款需要抵押，而很少有小企业能拿得出。

这其实就为我们的发展提供了空间，我们从香港母行那里可以引进积累多年的管理经验，业务上不断创新，为内地企业提供更方便和优质的银行服务。我们目前的小企业贷款，不一定需要抵押，而是从很多方面综合考虑，例如看公司的业务范围、看资金流、看公司的纳税记录等等，从很多方面综合考虑。而且，我们会派人去实地考察公司的经营情况。

零售业务方面，事实上，港资银行要进驻到零售业务还需要非常长的一段时间。因为当客户进入港资银行时，肯定会考虑他购买的服务、同类产品内资银行是否也有。但就目前情况来看，港资银行有的内资银行都有。

我认为银行最重要的就是要知道自己自己在做什么，知道自己的客户群是什么。永亨银行一直都是比较谨慎的，所以零售业务、中小企业贷款都得一步一步来做。

记者：我们了解到，包括恒生、汇丰等银行目前已经开始对第二家广东省内异地支行进行选址，请问永亨是否也有这样的计划？

何国浩：肯定会有，比如说东莞、中山等地。虽然东莞的银行业竞争很激烈，但我们也有很多客户，包括母行在香港的很多客户都在东莞有业务，所以我们会把东莞当作是一个重要的点。还有比如说中山，也是一般比较好的点，这些都在研究之中。

其实珠三角以外的地区我们也都予以关注，我相信在华东地区如长三角、华中地区会有很多机会。我前些时间去湖南长沙、广西南宁等地考察，对那里的发展前景也很有信心。

理性的集体“躁动”

◎记者 刘雨峰 ◎编辑 陈羽 颜剑

蜂拥、抢滩、跑马圈地，这些词都被媒体用来形容港资银行在广东开设异地支行这一集体动作。这不得不使人联想起2007年，包括港资银行在内的境外银行曾在内地进行过一次大规模“设点竞赛”。而当记者深入采访却发现，集体行为背后并非盲目“躁动”，而是个体的理性思考与决策。

先联系好客户，再开设网点——这是一家小型港资银行的布点策略。这就使得银行还未开业就已经准备好了客户，而它们的客户，又多是香港母行多年积累下的老客户，其从事的生意又与港澳地区有非常密切的联系。港资银行的

“本土”优势被成功移植到了内地，客户不选它都难。加之CEPA6补充协议使得港资银行在广东开设异地支行的资金门槛降到1000万元，成本大大降低。业务量一旦有了保证，盈利自然不是难事，甚至有银行能在开业首年就能实现。

另一方面，面对内地四大行、股份制商业银行、城商行这群有着“地利”的先来者，港资银行运用了“田忌赛马”的计策。在零售业务方面，港资银行在网点数量、规模、品牌认同度上远非内地银行对手，竞争必然处于下风。港资行显然不会在胜率不大的“战役”中投入太多兵力，它们转而选择了自己的强项——中小企业贷款。珠三角，中国制造业密集区，中小企业为数众多，资金总体需求

巨大，而偏偏又因为没有抵押、贷款数额小等因素而被大银行所“遗忘”。而中小企业贷款恰恰是港资行的强项。好钢用在刀刃上，一位港资行高管如此形容港资行的竞争之道。

当跟一位业内人士谈起港资行的经营之道时，他很平静地说，其实开一个支行，养活30多个员工，在开业一两年后能自负盈亏，这其实并非难事，而它们时期的目标也就达到了，每一个网点都如同一个“小兵”，最开始的任务就是守住阵地，而不是攻城略地。当积累到一定“兵力”时，才会考虑发起新的“战役”。

在稳扎稳打的背后，港资行未来在珠三角的发展，甚至大规模扩展到内地其他城市，其实只是时日问题。