

流动资金充裕 香港银行大打减息战

□本报记者 王丽娜

近期香港流动资金空前充裕，对香港银行同业拆息造成压力，为提高贷款市场占有率，香港大小银行日前拉开了一场大型的减息战役。

香港最大银行汇丰银行周一突然宣布进行两年来的首度减息，将最优惠贷款利率下调25个基点至7.75%。在此带动下，香港本地第二大银行中银香港、东亚银行以及交通银行等多家银行也纷纷宣布减息，中银香港的最优惠利率降至7.75%，东亚银行和交通银行的最优惠利率均降至8%。

昨日，第三大银行恒生银行、渣打银行、永隆银行以及星展银行等也分别将最优惠贷款利率下调了25个基点。至此，香港银行业出现了三种不同的最优惠贷款利率，即7.75%、8%和8.25%。

中银香港高级经济研究员黄少明对记者表示，目前香港的流动资金相当充裕，已经“淹没”了银行，充裕的市场流动资金对香港银行间同业拆息造成压力，从而为利率下调提供了空间。而且工行上市以后，认购资金解冻也重归股市和银行。据统计，工行上月底在香港招股共冻结资金逾4000亿港元。

黄少明表示，今年香港楼市按揭市场竞争异常激烈，而汇丰银行之所以突然宣布减息，也是为了争夺楼市贷款市场的份额，



汇丰银行周一下调利息的举动，引发香港各银行竞相减息 徐汇 资料图

不过它的减息却令一些中小银行的处境更加艰难，为了发展就不得不紧跟其后。

楼市按揭市场的激烈竞争令香港各大银行的楼市按揭市场占有率发生了很大的变化。

香港中原地产近期的研究资料显示，截至10月底，汇丰银行在楼市按揭市场的占有率达到4000亿港元。

第五个月下跌，上月的市场占有率为11.3%。中银香港在香港楼市按揭市场中的占有率为连续第六个月上升，上月市场占有率达到约27%，位居首位。

分析人士认为，未来两个月香港银行在楼市按揭市场的占有率变化将进一步加剧，预

期未来还将会有关香港大银行调低最优惠利率。汇丰银行昨日也表示，该行将进一步关注香港银行间市场资金流动状况，不排除未来进一步降息的可能性。

对于银行间的减息大战，香港金管局总裁任志刚昨日表示，银行减息是因为同业资金

在大型招股活动后仍然充裕而作出的调整，银行间的竞争对客户有好处，因为竞争可提高银行业效率，存贷双方都会受益。不过，他同时表示，银行间的竞争越来越激烈，而中小银行则面临比大型银行更大的减息压力，因此预计银行界的整合趋势仍会继续。

跨行查询有望每月免费查4次

本报曾于上半年独家报道的ATM跨行查询收费标准方案调整一事又有最新进展。昨天，有消息传出银监会已经会同发改委制定相关规定，将ATM跨行查询收费标准改为每月前4次交易为免费，超过4次以上的交易将按0.2元/笔收取，其中银联及出机行各收取0.2元，发卡行是否向持卡人收费将由发卡行自行决定。记者昨天就此采访

中国银联及有关商业银行相关人士，被访人士称尚未收到银监方面的正式文件通知。因此，已收取此项费用的银行目前暂时无意修改收费标准。

据业内人士介绍，银联现行收费标准为境内跨行查询费用每笔0.3元。其依据是根据专家团的测算，每笔跨行查询费的成本在1元左右，这其中包括了终端机具、网络维护、人员成本等

各个方面，向持卡人收取一定的费用只是象征性收费。始于今年上半年实行的这一规定自讨论到实施在社会各界都引起了巨大争议，甚至“迫使”银监会和人民银行不得不出来斡旋，试图寻求银联、商业银行和持卡人之间的利益平衡点。

不愿透露姓名的业内权威人士称，设置一定次数的免费查询服务对于持卡人当然是好消

息。但是，这次获豁免收费的项目收费金额比较小，对持卡人影响更大的跨行取款手续费却仍然在收取。因此，持卡人受惠很少，但对银联和商业银行利益影响却不大。尽管如此，仍有商业银行担忧，监管部门出手干预商业银行对持卡人收费的举动创下先例后，以后商业机构向消费者收费会有困难。

(广州日报供稿)



徐汇 资料图

■高端访谈



胡丽云

□本报记者 卢晓平

胡丽云，一个面目慈祥的“老太太”，却掌管着我国注册资本最大的合资保险公司，她的职务是恒安标准人寿保险有限公司董事长。

恒安标准人寿保险有限公司注册资本金13.02亿元人民币，是全国注册资本金最大的合资保险公司，由世界500强英国标准人寿保险公司和天津泰达投资控股有限公司共同创立，总部设在天津。

日前，恒安标准人寿首次南下南方市场，其在南京的新公司刚刚开业。开业之际，上海证券报独家专访了胡丽云董事长。

要借滨海新区东风

上海证券报：恒安标准人寿

胡丽云：掌舵资本金最大合资寿险公司的“老太太”

她表示，恒安标准人寿不会错过天津滨海新区金融改革这个历史性发展机遇

注册地在天津，目前，天津滨海新区面临着几十年来难得的发展机遇。滨海新区金融改革创新必将滋养保险行业的发展和推进保险公司的新跨越。请问您是如何看待这个历史机遇的？

胡丽云：中国金融业全面面对开放的机遇即将来临，滨海新区享有“在金融企业、金融业务、金融市场和金融开放等方面的重大改革，原则上可安排在天津滨海新区先行试点”的政策。天津滨海新区综合配套改革试验总体方案已完成并报国务院审批。

滨海新区金融改革创新将在发展资本市场、拓宽直接融资渠道、开展金融机构综合经营、外汇管理改革、创新和完善金融机构体系方面推出系列措施。据悉，相关政府监管部门分别在保险、银行、证券等方面拿出了各自的改革创新方案。

胡丽云：大家都清楚，这是一次难得的历史发展机遇。目前，一些保险公司已经在行动了。

胡丽云：本公司有着上百年的历史，有自己的发展轨迹和发展策略。因此，我作为董事长，有义务和责任积极主动地与他们就滨海新区发展思路，进行沟通。不断地促进和推动是我的责任。

上海证券报：您从2000年12月就开始担任恒安标准人寿保险股份有限公司筹备组组长、后任党委书记、董事长代总经理，2003年的11月到现在担任恒安标准人寿保险有限公司董事长。从上任以来，一直担任此项重任。您认为合资公司董事长最主要的作用是什么？

胡丽云：我认为自己最大的责任是维护中外双方股东利益，把握大方向，从而保障公司的稳健发展。

外资保险公司，尤其是背负百年老店盛名的外资股东，在经营操

作上都有自己的一套办事规则。而外资保险公司要嫁接到其他土壤上健康成长，必须本土化。本土化看似简单，但做起来可不是那么简单，需要时间。

股东业务未来空间很大

上海证券报：合资保险公司要在业务拓展上最大的看点是股东业务，如，中国石油支持中意人寿发展，中粮公司支持中英人寿发展。天津泰达在这方面会采用什么样的做法呢？

胡丽云：股东支持公司的业务发展，是很正常的，对于泰达来说，也不会例外。但是，开拓股东业务要用创新思路，不可照搬照抄。

上海证券报：具体看，是什么创新思路？

胡丽云：泰达有自己的实力和特色。

泰达控股成立于2001年底，由天津经济技术开发区管委会授权行使国有资产经营管理。它是原天津经济技术开发区总公司、泰达集团和建设集团组合而成的大型国有控股公司。目前泰达控股总资产已超过800亿元人民币，全资、控股、参股企业200余家，拥有沪深交易所5家上市公司，境外3家上市公司，企业规模和实力位居天津市首位。

上海证券报：您从2000年12月就开始担任恒安标准人寿保险股份有限公司筹备组组长、后任党委书记、董事长代总经理，2003年的11月到现在担任恒安标准人寿保险有限公司董事长。从上任以来，一直担任此项重任。您认为合资公司董事长最主要的作用是什么？

胡丽云：我认为自己最大的责任是维护中外双方股东利益，把握大方向，从而保障公司的稳健发展。

外资保险公司，尤其是背负百

洋整治、工业、能源供应、房地产、交通运输、会展酒店、生态环保等行业，目前已经形成了以渤海银行为旗舰的金融产业、以天津钢管集团为代表的实业投资、以小城开发为主导的城市资源经营、以能源供应为核心的公用事业、以海洋整治为龙头的新区域开发、以循环经济为标志的社会效益和企业效益相统一的专营领域的六大产业布局。涉及的企业和领域都很广阔。

可以设想，我们应当借助泰达的优势，多方位合作，同时通过泰达的影响力，去发展和拓展那些泰达控股和参股的企业，自己的视角和未来空间是很大的。

四大支柱

上海证券报：公司成立到现在时间不短，在合资公司中注册

资本金又最大的，但今年前9个月的保费收入为3.356亿元，占市场份额的0.11%，位于合资保险公司的第十名，收益情况和发展情况似乎并不理想。您对此如何看待？

胡丽云：我有两句话：一是与我们自己相比，发展的还可以；二是我们横向与其他公司相比，还是有一定差距。

数据显示，公司今年截至9月份的保费收入已经是去年同期保费的3.3倍。

而注册资本金最大，意味着公司在未来快速发展中，不会因为资本金的不足影响发展速度，当然，拥有数量不菲的资本金，

抵抗风险的能力要强于资本金少的公司。如果能把这些资本金更好地运用起来，还可以通过提高投资收益率，来提升公司的总体实力。

上海证券报：公司近三年时间，先后在北京、青岛、南京、济南布点。请问您对公司的未来怎么看？

胡丽云：公司布点速度，一方面取决于监管部门的掌控；一方面取决于自身筹建的速度。接下来恒安标准将申请在四川和辽宁开设机构，并计划到2010年，分支机构的数目达到25家左右。

我认为明年公司有望进入腾飞期。理由如下：

一是对我公司总经理寄予很大期望。由于他在担任此项任务之前，从来没有到过中国，因此，经过几个月的时间，明年有望全面进入最佳工作状态；

二还是谈到资本金的问题。恒安标准是目前国内注册资本金最大的合资寿险公司，资本雄厚，也显示出中外股东对公司发展非常支持。无论从标准方面还是泰达本身；

三是独一无二的职员制营销模式，尽管初期成本相对比较高，但公司对销售产品的品质可以掌控，并以此提高售后服务质量，提升公司品牌价值；

四是外资股东在产品开发方面经验丰富，能够开发出满足不同客户需求的差异化产品。只有差异化的经营，才能在竞争中立于不败之地。

■采访后记

我是家里的带薪保姆

她担任过人民银行天津分行金融管理处处长，还担任过天津证券交易总中心总经理，来恒安之前是天津市证券管理办公室副主任。

胡丽云，这位在金融领域摸爬滚打几十年的女性，出现在我面前的时候，处处让人感觉出成熟女性的魅力。

算下来1个多小时的采访，却是由三段时间对接的。无论是在房间里还是在大厅中，只要所问的，她都毫无保留坦然地告诉记者。

设想，如果没有历经沙场的经验和素质，没有丰厚的知识积累，她不会这样在平稳中处理各类事件。没有豪言壮语，也不希望写什么惊天之事，但从她的举手透足之间，都透露出驾驭方向的能力和智慧。

“我是家里面的带薪保姆”，“我喜欢打乒乓球”，这些与金融公司董事长很难联系在一起的字眼，被她串了起来。没有虚浮，留下的都是真诚。(卢晓平)