

工行问路投行 打造全球银行

□本报记者 谢晓冬 王丽娜

中国工商银行董事长姜建清昨日在该行2006年度股东大会上表示,工行将进一步采取多元化经营,在政策允许的情况下,开展租赁、资产管理、信托、保险业务等等,并在强大的国内业务基础上,向全球业务发展。他透露说,工行目前正积极争取IPO和债券的投资银行牌照,以进一步做大投资银行业务。

姜建清称,工行拥有中国最多的公司客户和最大的公司银行业务规模。这些都是工行开展投资银行业务的重要客户基础。工行今后将把公司银行和投资银行业务逐步结合,把投资银行业务做大做强。

此外,中小企业信贷、包括信用卡、按揭贷款等在内的零售业务也将是今后工行的战略重点。

力推财富管理

工行行长杨凯生表示,在工行的1亿8000多万客户中,有1700万的客户掌握着上述客户中在工行的近70%的金融资产。对这样一个庞大的客户群体,工行将大力发展零售银行业务,发展贵宾理财。“我们的目标是做中国第一零售银行,”杨凯生说。

两位高管透露,工行将在理财市场方面采取更多动作。作为例证,姜建清介绍说,去年工行全年发售了4300多亿元理财产品,而今年一季度就达到了3900多亿元。

姜建清同时表示,工行已经计划增加10亿元的固定资产投资,并准备用三年的时间建立3000家贵宾理财中心。今年第一季度已经建立了逾300家,计划今年年底前建成1000家。

暂无意在港发人民币债券

姜建清表示,工商银行在内地人民币资金来源充足,加上贷存比率较低只有约57%,因此暂时没有计划赴港发

人民币债券。但他同时透露,公司海外业务旗舰公司工银亚洲旗下内的华商银行有意在香港发行人民币债券。

工银亚洲行政总裁朱琦昨日在股东大会上介绍,华商银行已经获得银监会批准开展人民币业务,在内地的人民币业务发展很快,因此计划在香港发人民币债券。

利率调整对银行影响甚微

姜建清表示,央行上一轮利率调整是不对称的,对银行息差构成一定程度的收窄,不过,

■现场新闻

姜建清赞股东有“研究精神”

□本报记者 谢晓冬

工行2006年股东大会年会北京会场设在了毗邻长安街的复兴门内大街55号的总行学术交流中心。宽阔的会议室布置的非常隆重,会议之前,一直播放着轻松的音乐。主席台几字型排列,中间则放了100多张桌椅,预备给参会的股东。在大厅的一侧,还准备了茶果。

出乎记者预料的是,在机构代表之外,许多个人股东一大早就到了现场,并进行登记准备提问。100多个座位在会议开始后几乎座无虚席。尽管彼此之间在开会前交流并不多,但会议进行到提问环节后,发言的个人股东提出的问题,其所反映出对工行了解的深入,对公司经营前景关注之迫切,令工行董事长姜建清不断地夸奖股东有研究精神。

一位北方工业大学的老师发问,为什么工行去年中间业务做的不错,也很有客户优势,但人均中间业务收入却不如另一家国有银行。对此,姜建清表示,与该银行相比,工



该行采取贷款结构的调整,例如积极发展个人及中小企业贷款,及在货币及资金市场的运作获利,抵销息率变动的影响,因此上一轮加息等宏观调控政策对该行盈利的影响很小。

在海外业务方面,姜建清

表示,随着中国企业的走出去,工行也希望加快国际化进程。姜建清透露,收购印尼 HALIM INDONESIA 已经获得双方监管机构的批准,收购事项正在进行,同时银行在美国提出了设立分支机构的申请,在俄罗

斯也申报了分支机构。姜建清还表示,随着人民币在周边市场的影响力越来越大,工行力争成为人民币的做市商。他透露,目前工行总行正在筹建一个能够容纳1000多个交易员的交易室,为此进行准备。

行目前旗下尚无保险公司,不能像该银行一样,依据会计准则可以把保险的收入计入非利息收入里面。

“因此不能拿我们的单项和他们的全部比。”姜建清笑称。他表示,无论从中间业务收入的绝对额,还是从各可比单项中间业务收入与全部非利息收入占比来看,工商银行都是领先的。工行也会力争在这方面做到全国最好。

也有股东问,按市值算,工行在去年曾进入全球银行前三,但工行的业务主要局限

在国内,这是否算是一种尴尬,工行在国际化战略方面,有何计划,有无收购目标?

姜建清回答称,从前四的花旗银行和汇丰银行来看,他们的业务是全球的。但美国银行,其国内业务则占到了95%以上,因此不能用国内业务占比过高,来看待和评价一家银行。但他表示,工行今年在国际化方面,将会加快步伐。

而对于汇兑风险,姜建清表示,工行已将所有IPO资金和之前汇金公司注入美元资

金进行了结汇。同时就部分资金做了掉期安排。

还有投资者问,工行今年会不会依据新会计准则,把固定资产的增值部分列入所有者权益,该行高管表示,要看最后的具体情况和董事会决议。对于股东的这些一系列的专业问题,姜建清直夸股东有“研究精神”。

“中国正在崛起,中国的神话刚刚开始。”姜建清最后说:“我们所做的一切都是要给股东很好的回报,我们会好好为大家打工。”

机构投资者最关心工行新增贷款规模

□本报记者 谢晓冬

尽管工行去年的中间业务收入成为工行收入结构改善的一个重要亮点,在昨日举行的股东大会上,高管和个人投资者也普遍把焦点放在该行的战略远景和非利息业务方面,但多家机构代表还是向记者表示,他们最关心工行今年的新增贷款规模。

工行2006年的年报显示,

去年工行各项贷款增加3416.18亿元,增长10.4%。其中来自交通、能源、基础设施等优势行业的贷款以及收益率比较高的小企业贷款和个人贷款增长较快。但这一增速与股份制银行相比则要低很多。

“这并不是说,我们不重视非利息收入,而是因为现在贷款仍然是中资银行最为主要的赢利来源。”一位与会的

机构股东研究部人士对记者说。他表示,去年工行股改上市,因此贷款规模得到控制。但即便在此情形下,工行仍通过贷款业务获得了近1900亿的利息收入,如果今年的增速有所增加,赢利前景势必进一步看好。

年报显示,去年工行净利润收入1631亿元,比上年增长10.2%,占营业净收入的91.2%。

华夏银行董事长刘海燕辞职

华夏银行今日披露公司董事长辞职及公司拟给予首钢总公司及其关联企业11.85亿元人民币综合授信的事项。

华夏银行公告表示,董事会日前已通过决议,同意刘海燕董事长的辞职报告,并确定在新任董事长有关法定程序履行完毕前,由方建一副董事长临时主持银行董事会日常工作;此外,并通过《关于改选董事的议案》,同意华夏银行党委书记翟鸿祥女士为董事候选人,并提交股东大会审

议;同时,公告还透露出,公司董事会、监事会将延期换届。

涉及到对首钢授信的事项时,华夏银行今日发布的关联交易公告指出,公司同意给予首钢总公司及其关联企业折合人民币11.85亿元(不含银行存单和国债质押担保业务)综合授信,授信有效期1年,其中:流动资金贷款88739.9万元人民币,银行承兑汇票2500万元人民币,贸易融资授信折人民币28010.1万元。

(田鑫)

银联卡入驻土耳其市场

□本报记者 邹舰

中国银联在亚非欧地区的网络布点正加速推进。银联方面人士日前透露,中国银联和土耳其担保银行已签署协议,商定到2008年年底由土耳其担保银行发行不少于1万张银联标准信用卡。

土耳其担保银行是土耳其第三大私有银行。该银行在土耳其拥有384家分行,1000多个ATM网点,特约商户达到14万家。今年5月,土耳其担保银行实现银联卡受理业务,标志着银联

在土耳其的国际业务正式开通。

今年年初,中国银联选定英国、埃及等六个国家在年内实施网络铺设。银联国际业务总部资深高级经理王零涵表示,目前土耳其和埃及的网络铺设相对较快,其他四国也在进行之中。除新设网络之外,银联今年还先后实现了银联卡在俄罗斯、新加坡、奥地利等地的ATM网络受理。

2006年,银联国际业务交易量高达255亿元人民币,同比上涨80%。银联方面人士预计,今年银联国际业务仍将会保持两位数的增长。

工行发布首期“工行投资理财指数”

超半数股民拟继续加仓

□本报记者 但有为

中国工商银行12日在京正式发布了首期“工行投资理财指数”。指数报告显示,我国城市居民的投资理财意愿趋于强烈,但居民在未来更倾向于购买熟悉的投资理财产品。比如,52%的股民准备在未来6个月继续购买股票,远远高于没有买股票的居民。

在投资理财指数的研究中还发现,目前投资理财在城市居民中正逐步普及,中高收入城市居民持有投资理财产品的比例达到了62%,在投资理财产品分布上,股票、基金、分红型保险目前仍是最主要的投资理财产品,但投资者在未来六个月内购买银行理财产品及债券的可能性也有所增加。

沪京跻身万事达卡全球商务中枢50强

□本报记者 邹舰

万事达卡国际组织昨日公布《2007万事达卡全球商务中枢报告》称,中国为亚太地区国家中上榜城市最多的国家。据此,上榜城市中香港为全球第5名、上海为全球第32名,北京为全球第46

名。快速的城镇化促进了中国城市转化为全球商务中枢的步伐。报告显示,上海凭借在金融市场和商务中心两个范畴中的强劲表现,在总债券交易量及大宗商品合同交易量上都领先于香港。北京则在技术资本和信息资产方面表现出实力。

费埃哲:银行业需提高信贷评级水平

□本报记者 石贝贝

“中国的银行业需要通过应用EDM(企业决策管理)和信贷欺诈管理等方式,进一步提升自身信贷评级水平。”全球最早从事专业化信贷评级的费埃哲(Fair Isaac)亚太区总裁卜志远在上周末举办的亚洲银行家论坛大会上说。本次论坛以零售金融服务为主,各大金融机构如花旗、渣打、工行都出席此次会议。

目前,中国信贷业务发展迅速,但能够从中获得巨大利润的机构不多。卜志远分析,信贷评分在中国银

行业发展过程中显得越来越重要,银行需要在已积累的数据基础上,更好地去预测客户信贷的风险水平。“需要实现银行盈利提高、客户忠诚度提高、以及信贷风险降低等三个方面的目标。”

而在银行客户风险控制上,卜志远认为识别欺诈、揭示风险至关重要。“比如,通过数学模型在大量交易数据中对欺诈行为进行识别。当客户申请新产品时,银行可以利用信贷评分模型快速作出判断,决定是否批准。中国银行业在这些方面未必做得很好。”

美国银行任命中国区部门新主管

□本报记者 袁媛

美国银行昨日宣布,任命查忠民为全球资产管理部中国金融机构主管,并常驻北京。

据悉,查忠民主要负责现金管理、贸易融资、外汇、短期信贷安排及短期投资业务,向全球资产管理部(亚洲)金融机构主管Subin Subaiah汇报。加入美国银行之前,查忠民曾在中国银行、中信银行和日本三井住友银行任职高级管理职位,是福费廷产品等贸易融资和信用证专家。

全球资产管理部全球金融机构业务主管Lisa Pollina表示,美国银行一直致力扩展金融机构业务,而强化亚洲团队是其全球业务策略的重要组成部分。中国是美国银行在亚洲区及全球的业务重点之一。

此外,查忠民亦是美国国际银行法律与实务研究院亚洲区咨询理事会(IFA)东北亚地区委员会的市场惯例事务负责人。美国银行全球资产管理部(亚洲)自年初以来任命了多位高级人员。

北京农商行试水外汇业务

□本报记者 谢晓冬

继不久前高调推出网银业务之后,北京农商行再度发力,于日前正式推出外汇业务,向现代银行转型的步伐进一步提升。

该行人士介绍,作为由北京农信社改制而来的商业银行,其业务发展一直受到外汇业务缺失所带来的限制。随着北京国际贸易交易量的迅速增长,很多客户希望该行能够提供外

汇业务产品。今年一月,该行正式获得北京市银监局批准开办此项业务。

据悉,该行获准开办的外汇业务品种包括:外汇存贷款、外汇汇款、国际结算、同业外汇拆借等业务。业内人士表示,这些对国有大型银行、股份制银行、城市商业银行来说非常普通的业务,对于农村金融机构来说,却是很大的一个突破,这标志着农村金融机构向现代银行转型的步伐进一步提升,竞争力获得提升。

■ 探营外资银行系列报道之四

恒生符致京:用服务来争夺高端客户



□本报记者 石贝贝

作为恒生中国行政总裁,符致京强调将重点开拓个人银行高端客户市场,而不是普通大众。

“你来试试看,在恒生开个账户,享受一下我们的服务。”符致京对恒生所提供的服务充满自信。那么,在经营策略、业务重点方面,他将如何谋篇布局?为此,《上海证券报》(以下简称《上证报》)对他进行了专访。

《上证报》:恒生银行身份比较特

殊,本身是汇丰集团成员,而汇丰银行也是恒生银行的第一大股东。在开拓内地市场、形象定位等方面,恒生中国如何区别于其他外资银行?

符致京:首先,银行产品。我们希望我们研发团队可以多研发一些新产品。在香港,我们常会推出一些不同的产品给客户。拿到银监会从事全面人民币业务的批文之后,我们也会推出不同于其他外资银行的产品给客户。比如,挂钩恒生指数、外汇的理财产品等。关键是推出产品的时候要根据市场变动情况,迅速反应,要比其他银行快。

第二,服务方面。我希望尽量把恒生在香港的优质服务带给内地客户,我保证我们的服务肯定比其他外资银行好。在内地居民心目中,我希望我们是一家提供优良服务的银行。

第三,恒生银行的名字本身就是一个品牌:“永恒生长”。恒生银行有恒生指数,这是其他银行没有的。还有,现在我们在内地成立了一家子银行,服务当地客人,提供优质服务给他们,让他们的财富可以永恒生长。

《上证报》:你曾说,到2010年恒生中国对整个集团的盈利贡献达到10%。现在只剩下三年半的时间,达成目标是否有困难?

符致京:我们内地对整个恒生集团盈利贡献达到10%,这包括恒生银行(中国)和在香港的恒生银行对内地的所有投资回报。

目前,恒生银行在内地最大的投资就是入股兴业银行股权。截至去年年底,恒生银行(中国)和兴业银行股份盈利已经占据恒生银行集团整体盈利的6%,所以距离10%的目标并不是很远。

《上证报》:为实现这个目标,你有什么计划?

符致京:我们最主要的业务是:一、财富管理和零售银行业务。财富管理的门槛定在30万元人民币。当然,这部分也包括楼宇房贷业务。二、发展企业和商业银行业务。

重点发展的地域将是长三角、珠三角和环渤海三个地区。长三角地区,我们已经在上海、南京两地设有分行。2个月,我们将会在杭州开分行。同时,我们也申请在宁波开分行。这样,我们在长三角就有四家分行,同时也会增开很多支行。

目前,我们在上海有一家分行,6家支行,是“1+6”。2、3月后,我们会多开三家支行,变成“1+9”。

《上证报》:在外资银行中,恒生的员工、网点数不是最多的。如何弥补这个劣势?

符致京:我不会常常把我们与其他外资银行相比。目前,我们有700名员工,到年底会增加到1000人。网点也会增加到近30个。新聘员工的素质也非常高。

在上海,我们是网点最多的外资银行。我们在扩张网点方面,也取决于我们的发展战略,会专注于重点发展区域内的北京、上海、广州和深圳四大城市。

《上证报》:在财富管理、零售银行业务等领域,客户为什么要选择恒生,而不是其他外资银行?

符致京:你买鞋子不会只买一双。大部分中高端客户都会选择1、2家银行进行财富管理。事实上,中国财富管理市场非常大,没有一家银行能独占其中。

内地客人现在可以选择外资银行来试试。回到你的问题,我们靠我们提供的服务来争取高端客户。

《上证报》:是否会马上递交发行银行卡申请?

符致京:我们差不多准备好了,不久的将来会递交申请。目前,我们尚未拿到对境内居民经营全面人民币业务的牌照,还要等等。



Mercedes-Benz

AMG 系列限量销售

(ML63、E63、G55)

梅赛德斯-奔驰授权经销商 上海汇之星(上海星瀚) 垂询热线

展厅地址:金沙江路2098号2-6号
公司网址: www.hui-star.com.cn

52700666-800/888