

People

荷兰银行(中国)董事长邱致中:

从“农民”到银行家,我的奋斗史

这是一位中国银行家的励志奋斗史:
他曾经在上海崇明农场务农六年;
他曾经以为农场将是他的家;

机遇永远给那些不断进取的人:
他自学初高中课程,参加改变命运的高考;
他远赴异国深造,攻读哈佛 MBA;
他成功拿下中国企业赴美上市第一单;
他是首位担任外资行(中国区)董事长的内地人士。



他说:“如果你知道投资银行家也做过农民,你会更加懂得什么是生活。”

◎本报记者 石贝贝 凌云峰

人生总是充满变化,我们都无法预料。邱致中,荷兰银行(中国)有限公司董事长,回忆起50多年来的人生历程时,思绪纷飞,恍然是在向我们描述一部情节跌宕的影片:

如果时光再倒回去36年,1972年,18岁的他,此刻正投入到上海崇明农场热火朝天的“双抢”中,割稻、插秧、施肥……

如果时光再倒回去30年,1978年,24岁的他,此时刚刚洗脚上田,参加完那场后来改变他命运的高考,他正焦急地等待大学录取通知书……

如果时光再倒回去28年,1980年,26岁的他,已漂洋过海,正攻读他的纽约大学双学士……

如果时光再倒回去20年,1988年,已经获得电力工程硕士学位的他,再赴哈佛攻读MBA,成为首批中国学生……

如果时光再倒回去16年,1992年,他说服仰融,促成华晨汽车在纽约上市,成为中国企业赴美上市第一单的“推手”,成功上市后获江泽民接见……

再回到1年前,2006年5月10日,荷兰银行宣布,委任邱致中为荷兰银行亚洲区副主席兼中国区主席。

2007年7月3日,荷兰银行(中国)有限公司开业典礼上,邱致中以荷兰银行(中国)董事长身份出现,意气风发。他是外资银行在中国实现本地法人化后,首位担任外资银行董事长的内地人士。

回忆往事,邱致中感慨万千。他说:“如果你知道投资银行家也做过农民,你会更加懂得什么是生活。”

忆往昔 崇明农场务农6年是人生的一笔财富

和很多银行家一样,邱致中也具有良好的教育背景和金融领域从业经验。拥有美国纽约大学的计算机科学和电子工程学士学位、俄亥俄州立大学电子工程硕士学位和哈佛大学商学院MBA学位,具有18年金融业务资深经历。

但是,鲜有人知道,在谈大学之前,他曾在崇明农场务农六年。“那时,我下田,种地都干过的。改革开放后,才重新考取大学。如果没有改革开放、拨乱反正的政策,我可能永远都呆在了乡下。”邱致中说。

由于历史的原因,邱致中把最好的青春年华留在了崇明农场,但他却并没有放弃希望。在那里,他自学了初高中六年的课程,这也为他最终考取大学奠定了基础。

谈及过往经历,邱致中认为这是一笔财富,这也形成了他后来的思维和处事哲学。“我很希望我的小孩知道我是从哪里来的,让他们知道生活中有很多不尽如人意的地方、有很多不同于理想的地方,让他们知道世界并不总是一帆风顺的,这样才能更好地感受生活中美好的东西。”邱致中感慨万千。

“现在大家都认为,投资银行家很受人尊敬的,外表很光鲜,但是,当你知道一个投资银行家也做过农民的时候,你才能更加体会到什么是生活。”

想当年 揭秘“中国第一单”两三天也讲不完

做企业上市、融资等传统意义上的投行业务,邱致中始于1992年。他成功地抢到仰融实际掌控的华晨汽车融资上市单子,这也开创了中国企业概念股赴美上市先河。

1992年,仰融掌控的华晨汽车计划赴美上市。邱致中所在的投行听说这件事情,就派香港团队中唯一的一名中国人,也就是邱致中,负责联系此事。当年,中国证监会还没有成立,1949年新中国成立后也没有一家中国企业在海外上市,邱致中觉得这是极具挑战性的事情,就去敲门造访仰融。

开门见山,仰融直截了当地告诉邱致中:“我已口头承诺另外一家投行,让他们来做这个IPO项目了。”邱致中依然不愿放弃,极力邀请仰融到瑞士信贷第一波士顿的办公室去参观。由于双方都讲上海话,上面显示的是无数电脑的辅助下,仰融最终答应到瑞信办公室去看看。

有意思的是,邱致中将仰融邀请至瑞信衍生产品部门的交易楼层。“按道理讲,接待他的应该是投行业务部门的人。但是,投行业务部门家家都一样,一个个的小格子间,没有什么好看的。”邱致中说。瑞信的交易楼层有几百台电脑,无数个荧光屏在闪烁,上面显示的是无数条市场的曲线、数字。“我刚刚加入瑞信的时候,第一次进入这个楼层,我面对这些时时刻刻被震撼了。我想,仰融也一定会被震撼。”邱致中回忆往



事,有着些许得意。

仰融来到我们的交易楼层后,说:“你们这里一定比另外一家投行好,它们没有这些东西。”“其实,它们也有的,只是在另外一个楼层而已。他去那家投行的投行业务部门,而去我们的交易楼层而已。”邱致中暗自得意。果然,两三天后,瑞信就拿到了这笔美国上市单子。

面对这开天辟地的中国企业赴美上市第一单,瑞信遇到很多问题。比如,1992年中国证监会还没有成立,到底需要哪个部门批准,华晨究竟是国有还是私企。“这里面有很多故事,写出来的书都有这么厚。”邱致中伸出右手比划着,“大约有三寸厚。这里面有很多事情,不是我们两三天可以讲完的。”

谈选择 投行业务最适合我的性格

从管理咨询、投资银行,到现在的综合性银行,邱致中的职业道路看似丰富多彩,但在他的内心深处,却保有一些“坚持不懈”的东西。“我并不总是在寻寻觅觅,如果去了一个喜欢的地方,我会从一而终的。”邱致中说。

哈佛大学商学院毕业后,邱致中第一份工作选择了著名管理咨询公司Booz Allen & Hamilton。“但是我觉得提供咨询服务的工作不适合我的性格,于是,我去了投资银行,中间有各种各样的机会,我都没有选择跳槽。”

邱致中认为,他是一个喜欢挑战的人,因此,极具挑战性的投资银行工作,才是最符合他追求的地方。“这适合非常有进取心的人来发展自我,锲而不舍,迎难而上。”

计算机科学、电子工程,邱致中拥有纯粹的工科背景,最终却选择了金融行业。在“转行”的过程中,邱致中并不认为自己遭遇太多波折。

“最初在投行,我是从事金融衍生产品的设计和交易,这是我的偏好。”邱致中说,从1991年

到1999年,他的时间、精力全部都花在了瑞士信贷第一波士顿在香港的金融衍生产品业务上。

金融衍生产品的设计、各种投资组合的建立,实际上依赖于“金融工程”的技术和创新。在邱致中的眼里,金融工程和电子工程存在诸多类似之处,这使得他可以触类旁通,省去许多摸索的周折。

1991年,邱致中加盟瑞士信贷第一波士顿香港团队,潜心致力于金融衍生产品市场的开发。“1991、1992年的时候,内地很多人连‘LIBOR’(伦敦银行同业拆借利率)都不知道,只知道‘利息’。”当时,在中国市场拓展金融衍生产品市场,犹如“开荒牛”一样艰难。“那时,我每年都会在内地上几次课,讲述衍生产品,当然这也对我们的业务开展起到很大作用。这段时间我很开心,我们从没有衍生品交易到最后做到中国市场上最大的,提供很多尖端产品。比如,石油掉期等。”

到了1998、1999年,除了做衍生产品业务,邱致中开始分管中国市场的投资银行业务。“当时中国市场投资银行还没有什么业务,我的老板说,你这个‘中国开荒牛’,既然衍生产品可以做那么好,投资银行业务也去‘开荒’吧。”

于是,2000年,赶在互联网泡沫破灭之前,邱致中领导瑞士信贷第一波士顿在中国市场上连做了搜狐网海外上市等三个项目。

聊新职 综合性银行平台是吸引我加盟的原因

2006年,在对个人职业生涯做了充分的“尽职调查”后,邱致中正式加盟荷兰银行,出任其亚洲区副主席暨大中华区主席,负责拓展荷兰银行在中国的所有业务。

“在荷兰银行的平台上,包括零售银行、商业银行和投资银行等诸多业务板块,这里存在很多机会,这是我在投资银行时梦寐以求的,也是最终吸引我加盟荷兰银行的原因。”邱致中娓娓道

人物简历

- ◎1955年出生,现任荷兰银行(中国)有限公司董事长。
- ◎1972年-78年,崇明农场务农六年,自学初高中课程。后考入上海某大学。
- ◎1980年,赴美国纽约大学读书,修读电子工程和计算机科学两项学士学位。后又获取俄亥俄州立大学电子工程硕士学位和哈佛大学商学院MBA学位。
- ◎1990年,加入著名管理咨询公司Booz Allen & Hamilton工作,向北美洲和亚洲的大型银行和金融机构提供咨询顾问服务。
- ◎1991年,职业生涯“华丽转身”,进入投资银行业,加入瑞士信贷第一波士顿,先后服务于金融衍生产品和投行业务部门。后任职直至瑞士信贷第一波士顿大中华区主席,负责瑞信在大中华地区的总体业务。1992年,说服仰融,华晨汽车在美上市,由此成为“中国第一单推手”。
- ◎2006年,加入荷兰银行,任荷兰银行亚洲区副主席暨大中华区主席,负责拓展荷兰银行在中国的所有业务。
- ◎2007年7月,荷兰银行(中国)有限公司成立,任荷兰银行(中国)董事长、亚洲区副主席。

人物语录

“如果没有在崇明农场务农六年,没有经历这些人生苦难,也形不成我后来的思想和处事哲学。我希望我的小孩也知道我过去的故事、知道我曾经做过农民,通过这些,让他们了解生活中也有许多不尽如人意的地方、知道世界并不总是一帆风顺的。”

“现在人家都说,投资银行家是很受人尊敬、很光鲜的。但是,当你知道一个投资银行家也做过农民的时候,会更加体会到什么是生活。”

“读MBA不一定有帮助,我现在做的事情很多都不是从书上学来的。一定要去做自己喜欢做的事情,否则的话不会做好,投资银行也不例外。”

“投资银行适合非常有进取心的人来发展自我,锲而不舍、迎难而上。”

“我如果去了喜欢的地方(公司),我会从一而终的。投资银行有挑战性,适合我的性格,这当中有各种各样的工作机会,我都没有选择跳槽。”

“我不觉得中资银行是我们的竞争者,反而觉得他们是我们潜在的合作者。现在竞争已经不时髦了,更加符合实际的是‘联合’关系。”

“中国内地市场这么大,与其说我们把这一个饼分开吃,还不如我们在一起把这块饼做大,然后大家一起吃。”

来。“如果有零售银行、企业银行业务在客户源等方面的支持,投资银行业务会做得更好,这是单纯的投资银行无法做到的。今年上半年,荷银在内地市场上,投行业务可以增加2倍,不是没有道理的。”邱致中对荷银在内地市场上取得的成绩颇为满意。

邱致中向记者列举了综合性银行平台的优势。以江苏某企业为例,荷兰银行为它提供了其他单一业务银行不能提供的“一条龙”服务。首先,该企业曾计划增发,但是当时市场状况很不好,增发对企业明显不利。荷银建议,等市场情况好的时候再进行增发,并向该企业提供一笔数额巨大的过桥贷款。“如果我们单纯是投资银行的话,就无法提供过桥贷款的业务。”邱致中说。提供过桥贷款的同时,荷银在其中加入金融衍生产品,这就变成一笔结构性过桥贷款。“在这个过程中,我们的金融衍生产品部门也做成了一笔生意。”

“以后,这家企业的老板,将来也有可能成为我们私人银行业务的服务对象。”依赖“Cross selling”(交叉销售)的技巧,邱致中将荷银综合性银行业务平台的威力发挥到了极致。“这是单一投行无法提供的,如果我不在荷银,我就无法同时做到这些事情。”

看未来 竞购案不会影响荷银对中国市场的承诺

目前,以苏格兰皇家银行和英国巴克莱银行为首的两家竞购团,分别对荷兰银行发出竞购要约。根据巴克莱银行的最新正式要约,它将换股和现金相结合的方式收购荷兰银行,每股荷兰银行普通股将可换得2.13股巴克莱银行普通股,外加13.15欧元的现金。而苏格兰皇家银行为首的竞购团中,富通银行和西班牙国际银行也分别召开股东大会,通过了联合并购荷兰银行的计划。

此外,竞购团双方对荷兰银行未来发展的前景,也各有不同的规划。巴克莱银行竞购团提出整体融合的方案,而苏格兰皇家银行竞购团则提出了拆分业务方案。据悉,如果苏格兰皇家银行将得到荷兰银行在美国和亚洲的分布及其投行业务,西班牙国际银行将得到荷兰银行在巴西及意大利的业务,而荷兰境内的零售银行业务、私人银行和资产管理业务则由富通银行接管。面对摆在荷兰银行面前的两份正式要约,各有优劣的条件让荷银无法快速做出决断。

荷银竞购案会对其在中国业务产生怎样的影响,这也是邱致中就任荷兰银行(中国)董事长以来最常被问到的问题。

“我觉得应该以开放的心态来看待这个问题。1992年的时候,ABN和AMRO合并成为现在的荷兰银行,当时它们是两家互不联系的银行。我想,当初也会有新闻猜测,两家公司合并之后的前途会怎样。”邱致中说。“但是,荷兰银行现在的全球业务中,无论是管理资产的总量、资产负债表,还是网点、业务等,没有一样是比92年合并之前差的。合并本身是一种市场行为,它一定会起到一种效益增加的作用。”

而对于并购后,荷银在中国市场的业务发展,邱致中则持有乐观态度。“无论和哪一家合作,都会对我们在亚洲、中国的业务有帮助,都不会影响我们对中国市场的承诺。”