

陈辛:上海银行从未放弃上市计划

他表示,金融控股公司框架下不得有同质性金融资产存在,上海银行要上市,就不再参加金融控股



◎本报记者 邹靓

10月28日,上海银行董事长陈辛在参加北京银行上海分行开业仪式时向多家媒体表示,上海银行未放弃上市计划,并且不参加上海地方金融资源的集团整合。

上海银行要上市并不是新闻,早在现任浦发银行行长傅建华任上海银行董事长时,就多次公开表示上海银行有意海外IPO。然而就在上海银行与浦发银行高层互换之后,上海银行的上市之言也随之沉默。即便在南京银行、宁波银行、北京银行等同类城商行陆续实现A股上市之后,上海银行对此依然不置可否。

据悉,目前上海银行并未招募承销商进行上市辅导。虽然上海银行并没有上市时间表,但陈辛明确表示“上海银行将力争上市”。他的肯定说法,同时也排除了上海银行与浦发银行进行整合的可能。

当被问及上海银行与浦发银行将进行整合的传言是否属实时,陈辛说:“金融控股公司框架下不得有同质性金融资产存在,既然上海银行要上市,那就不会再参加金融控股。”

此前,上海市有意以浦发银行为平台整合上海地方金融资源,组建金融控股集团。

一上海地方金融机构高层表示,现在中国资本市场上超过一半

市值都是金融资产,可见金融牌照的价值,金融机构自身有实力的,都不会希望被收购兼并。”

上海银行上市意图已毋庸置疑,但其久未动作却也有个中原因。陈辛表示,主要还是因为股权结构尚不合理。城市商业银行由信用社会并而成,大多都面临股权结构不合理的问题,上海银行也是一样。”

上海银行2007年中报显示,目前上海银行前十大股东中,外资股东占了三家。香港上海汇丰银行有限公司、国际金融公司、上海商业银行为分别持股8.00%、7.00%、3.00%,位列二、三、六位。而代表政府持股的第一大股东上海国有资产经营有限

公司持股8.40%,仅比第二位汇丰银行多出0.4%的股权。其间,汇丰银行曾有意增持上海银行股权,一旦上海银行成功上市,政府持股的微弱优势将被轻易取代。

以同类城商行如北京银行、南京银行、宁波银行的股权结构来看,第一大股东持股比例多在20%左右,上海银行股权分散的情况更为严重。对此陈辛表示,上海银行上市之前,将通过定向私募方式调整股权结构,实现股权相对集中。

而对上海银行可能的上市地点,陈辛表示从目前国内外资本市场的发展情况来看,上海银行将首选在A股上市。

业内动态

中银协有望成为国际银行业联合会准会员

◎本报记者 谢晓冬

记者昨日从中国银行业协会获悉,中国银行业协会专职副会长刘张君日前代表中国银行业协会以观察员的身份在伦敦参加了国际银行业联合会第14次董事会议。

会议讨论了中国和印度两家银行业协会以准会员的身份加入国际银行业联合会的问题,国际银行业联合会董事会成员一致同意吸收中国和印度两家银行业协会以准会员身份加入国际银行业联合会。刘张君副会长表示,中国银行业协会将积极准备,在征求会员意见并报理事会同意后,以准会员身份加入该组织。

银联:国外自动取款机数量超过国内联网ATM

◎据新华社

在刚刚举行的中国银联股份有限公司黑龙江分公司的成立仪式上,中国银联总裁许罗德说,经过5年多的发展,国内国外的银联卡业务均获得长足发展,POS机刷卡终端、自动取款机(简称ATM)、特约商户数量大幅攀升。值得一提的是,国外的自动取款机数量甚至超过了国内联网的ATM。

许罗德说,经过中国银联和各商业银行5年多的努力,国内国际受理市场取得了很大发展。国内在最初的20多万台POS刷卡终端、4万多台ATM和不到20万户特约商户的基础上,分别发展到今天的104万台POS刷卡终端、联网ATM11.2万台和65万特约商户。

沿着中国商人出境的轨迹,银联卡已经在亚太、欧美、东南亚、澳大利亚等27个国家和地区实现受理。境外可受理银联卡的商户已达7.4万余家,POS刷卡终端超过10.7万台,ATM达到32.5万台,超过了国内联网ATM2倍还多。”

120亿元高新环保项目牵手安徽银行业

◎本报记者 邹靓

在10月28日举行的第七届中国合肥高新技术——资本对接会上,13家安徽省级银行业金融机构与近百家高新技术和环保企业达成合作意向项目123个,协议金额243.75亿元,正式签约项目48个,合同金额120.41亿元。

安徽银监局人士介绍,今年以来,安徽银监局加强了对“两高一剩”行业贷款的监测,引导银行业金融机构改进对金融资源的合理配置,支持和推动高新技术和环保产业发展。截至2007年9月末,安徽省银行业金融机构各项贷款余额6023亿元,比年初增加818亿元,新增贷款中绝大部分都投入到高新技术和环保产业。

上述人士同时表示,今后银监局将积极推动银行业金融机构满足科技创新型小企业的成长贷款需求,推动有关部门尽快出台小企业贷款风险补偿政策,建立省级小企业贷款风险补偿基金,分散银行的风险和提高银行放贷的积极性。”此前,马鞍山市已由财政部门出资建立了小企业贷款风险补偿基金,就小企业融资机制进行了有益探索。

广发行携手NCR拓展自助金融服务网络

◎本报记者 谢晓冬 金萃苹

广东发展银行昨日宣布与金融自助服务设备供应商NCR公司进行合作,通过采购其自动柜员机(ATM),拓展其全国金融自助服务网络。根据合同规定,NCR将为广东发展银行提供先进的NCR Personas系列ATM和一流的支持服务,协助广东发展银行进一步拓展遍布全国的金融自助服务网络,全面提升银行服务能力。

据悉,这次广发行采购的NCR ATM包括NCR Personas74存取款机、Personas87多功能穿墙式自动柜员机、Personas77大堂式取款机三种机型,并将全部由NCR位于北京的工厂组装生产。广东发展银行行长辛迈豪表示,希望上述采购能迅速实现这些新增的自助服务在分行网络的部署。

22万银行从业人员参加资格认证考试

◎本报记者 谢晓冬

记者昨日从中国银行业协会获悉,中国银行业从业人员资格认证专业科目考试27日在全国省会城市和部分地市举行。共有22万人次银行业从业人员报名参加此次个人理财和风险管理专业科目考试。

个人理财专业证书主要对象是商业银行为从事个人理财业务相关专业岗位基层从业人员,特别针对提供销售、初级理财顾问服务的个人理财业务人员。风险管理专业证书主要对象是商业银行为从事风险管理相关岗位,特别是中、后台基础业务人员。这两门专业科目的试点考试已于2006年11月18日在全国11个试点城市成功举行。

银行业从业人员资格认证制度的推出,意味着中国银行业“持证上岗”时代的到来。在今年7月28日组织的公共基础科目考试中,共有近9万人通过考试,6.5万余从业人员通过资格审核获得公共基础证书。

银行业综合经营尝试提速

从股权合作到业务合作一路走来,银行业综合化经营的愿景日渐清晰。综合化经营已经是国际确认的一大趋势,并且我国监管层也已明确了方向

◎本报记者 邹靓 谢晓冬

从银行系基金公司到银行系信托公司,从金融租赁到海外并购,中资银行综合经营之路正加速迈进。在日前召开的中国银行业变革二十年回顾专题研讨会上,中国银监会主席刘明康明确,综合化经营已经是当前银行业发展的趋势。

混业趋势日益明朗

国泰君安金融行业分析师伍永刚在谈及银行业发展趋势时表示,“虽然混业经营还没有在法律上予以确认,但是综合化经营的趋势正在进一步强化之中。”

2007年,先有交通银行对湖北省国际信托投资公司进行收购重组,后有民生银行出资认购陕国投26.58%的股权。同期,交通银行、民生银行连同行,建行及招行获得金融租赁公司试点资格。此前,交行、工行、建行、浦发已先后成立合资基金公司,农行、中行也在积极申报之中。银行业向除证券、保险之外金融业的股权渗透已经基本没有障碍。

而在综合经营最为关键的证券、保险领域,银行业的交叉销售及更深层次的业务探索并没有止步。

海通证券银行业分析师邱志承指出,商业银行普遍做多中间业务的发展趋势表明,银行业对其他金融业的渗透可以是以多样化的。资金托管、基金代销、保险代理以及即将到来的衍生品自营、结算、经纪等业务,

赋予商业银行灵活进行综合化经营的潜能。建行、中行等大型国有银行也在公开场合表明了大力发展投资银行业务的态度。

从股权合作到业务合作一路走来,银行业综合化经营的愿景日渐清晰。伍永刚认为,虽然目前我国在法律法规上还没有改变分业经营的框架,但是综合化经营或者说混业经营已经是国际确认的一大趋势,并且我国监管层也已明确了方向。“一方面,在监管上银监会、证监会、保监会三方越来越多地进行联合监管的尝试,另一方面也陆续以许可或允许的方式鼓励商业银行进行综合化经营的积极探索。”他说。

不过交行首席经济学家连平也指出,综合化经营过程中的风险隔离是一个需要引起警惕的问题。对此监管部门人士也表示,风险监管一直是银监会的重点监管思路,这有赖于监管系统、监管技术及制度设计的完善和进步。

海外扩张提速

在各家中资行日渐坚定地推进混业战略的同时,今年以来,一些中资行也开始高调打出国际化大旗,开始寻求海外并购。从近期的民生银行参股美国联合银行,到工行收购非洲标准银行20%的股权,成为该行第一大股东,今年下半年中资行的海外扩张步伐正在加速迈进。这是一种必然趋势。”建设银



本报记者 史丽 摄

行研究部高级经理赵庆明分析说,他表示随着中国经济的高速发展、与世界的关联度不断增强以及中国企业正逐渐“走出去”,中国银行业的海外扩张正成为客观需要。

与此同时,跨国别的经营还能增加银行经营的地域多元化和业务多元化,降低单一市场上经营的风险。且海外很多地方与国内不同,实行混业经营,中资银行可借此积累经验,打造金融产业集团。”赵庆明说。

他认为真正应关心的问题是在银行业海外扩张的路径、模式以及风险。从目前来看,国内银行业海外并购除了中行收购新加坡租赁的案例外,目标主要在银行业,且多为中

小银行,并集中在亚非地区。赵庆明认为,这符合中资银行目前的普遍现实:即资本实力仍较小,且主要熟悉商业银行业务。

但他认为,在经历一段时间的发展后,中资银行业可考虑国外的非银行性金融机构。由于海外存在很多中小型、专业化的此类机构,中资银行在减少并购难度、增加自身业务多元化以及整合力度方面,有所收益。

另外,并购作为海外扩张的一种手段可以积极使用。赵庆明称,由于国外很多地方实行“法人监管”原则,中资银行在海外设立分支机构难度较大。而通过并购,则可以迅速进入当地市场。虽然,

这也面临审查的问题,但除非目标是规模较大的金融集团,一般通过难度不会太大。

此外扩张还可作为中资银行带来多元化的融资平台、业务领域以及较高的海外知名度。”赵庆明说。国外金融市场比较成熟,除股权融资市场外,还有债权融资市场,中资银行可借此建立多层次、多元化的融资平台,并反过来为其国内业务的发展提供动力支持。

但赵庆明同时表示,海外扩张从来都是一个先易后难的发展过程,在这方面,循序渐进是稳健发展的保障,中资银行的海外扩展也宜从长远的战略角度来看,不宜急于求成。

华夏银行董事长:未来年均资产规模增速不低于25%

◎本报记者 徐玉海

今后四年内,华夏银行资产规模年均增速将不低于25%;利润平均增速高于总资产平均增速。我们会不断扩大中间业务占比,并实现不良贷款率逐年下降。”华夏银行董事长、党委书记翟鸿祥日前在接受记者采访时表示。

我们要通过四年的努力,初步建立高效的服务体系、严密的内控体系、安全的运行体系和有力的保障体系,基本达到中央关于建设现代化银行的一系列要



翟鸿祥

求。”翟鸿祥介绍说,华夏银行已全面引入国际上通行的客户关系管理理念,建立了全行集中的客户服务中心,并实施集中营销工作制度,客户服务水平明显提高。通过深化风险管理体制改革,华夏银行已逐步建立了覆盖政策风险、市场风险、信用风险、操作风险的全面风险管理架构。

其次要以不断提升华夏银行的市场价值为目标,实现可持续发展。自去年以来,华夏银行积极推动业务创新和营销推广,陆续推出了一批有市场、有影响、有效

益的新产品,如现金新干线、银关通、厂商银、保兑仓、经营性物业贷款及增盈、慧盈、创盈理财等,与德意志银行的战略合作也取得阶段性成果,成功发行了华夏信用卡。这些产品和业务的推出,进一步丰富了华夏银行的产品线,完善了服务功能,有效提升了市场竞争能力。

在此基础上,华夏银行还要进一步推进专业化管理和特色化经营。”翟鸿祥说,华夏银行要根据实际情况,合理切入相关市场,有所为有所不为。一方面要按照

市场和客户的需求,设计特色服务方案和服务项目,做深做透目标市场;另一方面,华夏银行充分注重同金融同业的全方位合作,并已与多家金融机构签订了合作协议,建立银银合作、银证合作、银信合作、银企合作,使发展之路越走越宽。

翟鸿祥说,华夏银行近年来顺利实施了IPO、引进境外战略投资者、完成股权分置改革三项重大工作,法人治理结构逐步完善,这是华夏银行进一步建设现代化银行、精品银行信心基础。

外资行升温中小企业金融争夺战

◎本报记者 石贝贝

随着内地市场业务的推进,完成和正在筹备本地法人的外资银行对中小企业客户的争夺已经进入“真刀实枪”的阶段。

各国的经验都表明,外资银行很难在某国银行业占据主导作用。因此,每家外资银行都必须依据自身条件选择不同的战略、策略。”德意志银行中国区私人和企业银行部总裁王清在接受上

海证券报记者提问时表示。

据了解,目前德意志银行已经在北京、上海设立专门的业务部门,在三个方面为中小企业提供服务。一是,现金和投资管理业务,帮助中小企业实现资金快速周转,提高资金使用率和回报率;二是,凭借德意志银行在欧盟、印度等地区的大网络,协助中小企业做好贸易融资业务;三是,针对企业特点,提供量身定制的一站式供应链服务。

而在内地从事中小企业业务时间较长的渣打银行则选择了另一条道路。自2006年起,渣打中国中小企业团队就启动了“贸易通道”项目,包括中国-阿联酋、中国-韩国、中国-非洲等。据渣打中国-韩国、中国-非洲等中小企业部相关人士介绍,由贷款、金融咨询和企业配对三大支柱组成的金融服务体系,可以帮助每位中小企业客户与其它国家50万客户交流。

随着在内地市场业务的深

入,外资银行不再频繁使用“国际化、标准化”的幌子,而开始关注企业的个性需求。在德意志银行中国区工商企业银行总监姜平看来,了解客户需求,提供“量身定制”的服务才是争夺中小企业客户的制胜之道。

跨国贸易是多数中小企业发展的重要动力,因此国际贸易服务和融资成为中小企业最需要的金融服务之一。某外资银行环球交易服务部人士接受本报记者采访时

表示,他们正致力于帮助内地的中小企业减少国际贸易的成本。内地中小企业以往在信用证、进出口承兑托收、议付转让等进出口贸易方面支付费用较多。而我们正建立内地与其它国家的贸易金融通道,帮助中小企业降低五分之一的贸易费用。”

为了争夺客户,渣打更是于10月初为微小型企业“全家”便利店合作经营公司专门提供了10~16万元不等的无抵押贷款服务。