

# Finance

## 遭遇三大“拦路虎” 外资行发人民币卡仍无时间表

◎本报记者 石贝贝

中国银监会监管三部副主任漆明18日在中国政府网在线访谈时表示,已批准汇丰、东亚、花旗等5家外资法人银行经营银行卡业务。在满足相关技术标准后,这5家外资法人银行将可开展银行卡业务。不过昨日花旗、渣打、汇丰等外资法人银行并未给出具体时间表。

记者从多家外资银行搜集信息显示,目前外资法人银行仍就银行卡数据库建设、发卡标准等诸多问题与监管部门进行沟通。“目前还没就此达成突破性、一致性结论。”一位外资法人银行人士说。

某外资法人银行高层透露,“银监会给予外资法人银行2年时间作为缓冲期,来进行内地数据库中心等相关准备。根据目前情况,我们在内地建设数据库中心至少需要1年的时间。”

银监会于2007年9月批准汇丰(中国)、东亚(中国)、渣打(中国)、花旗(中国)、恒生(中国)等5家外资法人银行经营银行卡业务。在满足央行有关银行卡业务相关技术标准,将可以正式开办银行卡业务。

资料显示,目前共有汇丰、东亚、渣打等6家外资法人银行获准全面人民币业务牌照。目前,除星展银行(中国)之外,其余5家外资法人银行均获得银监会关于经营人民币银行卡业务许可。

花旗银行(中国)相关人士19日对记者表示,“花旗支持央行、银监会关于外资法人银行发行人民币银行卡的相关政策。但有关花旗筹备发行银行卡的具体详情,暂不予透露。”渣打银行(中国)人士则表示:“渣打正在研究相关政策的过程中。”

此前受限于“发卡须先在内地设立银行卡数据库中心”等政策限制,外资行人民币银行卡的发行时间一拖再拖。“这几家外资银行的数据中心一直放在香港、新加坡等地,即便此前曾有部分外资银行与内地银行合作发卡,也未将数据库中心迁移至内地。”一位外资银行资深人士向记者透露,“数据库中心建设投入太大,不是短期内可以完成的。目前关于数据库中心建设一直未达成一致结论。”

东亚银行(中国)人士表示,将境外的银行卡数据库中心直接转移至内地,也需要半年至一年的时间。

而恒生银行(中国)一位高层也表示:“关于在内地建立数据库中心,目前多家外资银行也在与监管部门讨论中。”某外资行一位人士表示,“从长远来看,在内地设立数据库中心对外资银行而言是利大于弊,外资银行肯定会符合监管要求来发卡。”

除须在内地设立数据库中心外,外资法人银行在内地发行人民币银行卡还面临另外两个困难:连接央行征信系统、以及尚未出台的



目前外资法人银行仍就银行卡数据库建设、发卡标准等诸多问题与监管部门进行沟通 资料图

《银行卡管理条例》。

上述外资行资深人士透露,由于卡业务涉及授信额度、违约风险等,与央行征信系统早日完成技术连接也是影响发卡进度的一个因素。此前,汇丰、东亚、花旗等外

资行均表示,正在积极申请加入央行征信系统,目前也正在进行连接测试等相关技术准备。然而,对于技术准备完成时间,央行和外资行均未给出时间表。

此外,新的《银行卡管理条例》

尚未出台,也是对外资行发卡的一大限制。一位外资行人士表示,“我们也在等《条例》出台。目前只能是,外资行可以申请发卡了,等新《条例》出来,我们再遵照执行。”

## 为万亿资金寻出口 邮储银行厘定对公贷款路线

◎本报记者 谢晓冬

尽管被赋予建成全国最大零售银行的重任,但拥有超过37000个营业网点的邮储银行并没有轻视对公业务。这家刚刚组建半年的“第五大行”目前一方面正在紧张上马公司业务系统,展开前期市场调研,另一方面,正努力争取监管部门同意,力求获准尽早开办一般工商企业贷款。

来自邮储的消息人士透露,该行历时半年紧张研制的公司业务系统,目前已进入测试阶段,如果一切顺利,明年年初即可选择试点省份上线,并在明年年中在全国推广。目前各地邮储分支机构已被要求展开前期市场调研和营销,一待业务获得准入,即作为重点业务进行开展。

一位地方邮储银行分行负责人向记者透露,总行甚至已为明年对公业务尤其是负债规模方面下达了定量目标,并要求初期把网络型企业、金融企业以及中小企业作为重点营销客户,“吸收他们到邮储来做存款”。

据其介绍,利用连接全国城乡的网络优势,邮储目前已跟通讯、电力等企业建立了代收代付资金业务合作。同时去年以来资本市场的大发展,通过发展基金代售、银证转账等业务,许多券商和基金公司也与邮储开展了合作。而通过大力发展商贸汇款,邮储银行在中小企业群体当中,也有相当的影响力。

当然,除负债业务外,邮储更希望能进一步开展对公资产业务。知情人士透露,目前邮储

目前存款余额已达1.7万亿元,自主运营资金已超过1万亿元。但与庞大的资金获取能力相比,邮储目前只能将大部分资金投资于回报率较低的协议存款和债券。这对已变身商业银行的邮储来说,正面临越来越大的盈利挑战。

目前,邮储已先后获准以非牵头行的身份做银团贷款,可以做票据转贴现,还可以做基础设施领域的专项融资,但据业内人士介绍,这些业务不是受到市场规模本身的限制,就是回报率仍较低,对风险控制的能力要求也比较低。这对立志于做全能型银行业务的邮储来说,显然是不够的。

上述消息人士透露说,开展一般工商企业贷款已被邮储设立为一个重要的战略任务予以推进。邮储计划通过逐步开展票据直贴、中小企业贷款逐步积累经验,并最终获监管部门认可,开展一般性对公贷款。

不过诸多挑战依然存在。开展对公信贷业务所需的人才、经验、机制对于正在转型中的邮储来说,依然存在严重不足。事实上,这个在全国三十一个省市设有分支机构的“大家伙”只是刚刚在总行层面和部分省份获得了较大的转变,而上述业务恰恰需要他在基层的那些机构和人员去完成。

另外,在刚刚结束的一项检查中,邮储的内控机制的薄弱使监管机构依然存在不小的担心。“如何保证在放开一般工商贷款资格的同时,不至于出现大面积的操作风险,对于邮储来说仍是一个艰巨的挑战。”一位监管部门人士说。

## 龚方乐：打造核心竞争力 做擅长的事



龚方乐

◎本报记者 邹靓

三年前,他脱身于中国人民银行系统,投身到中国银监会批设的第12家全国性股份制商业银行——浙商银行中来。而浙商银行也在过去的三年里由一家规模不过百亿的新设银行成长为以中小企业特色业务为核心竞争力的全国性银行。

两天前浙商银行上海分行成立后,浙商银行实现在蓉津沪三地设点。目前,该行设立西安分行、绍兴支行已在筹建中。龚方乐称,未来2-3年浙商银行计划在更多地方设立分支机构,将浙商银行的品牌推向全国。“下一个五年,浙商银行也将重点发展中小企业和投资银行的特色业务,着力打造浙商银行的核心竞争力,塑造特色银行的品牌。”面对媒体,浙商银行行长龚方乐表现出十足的信心。

“不以短期论英雄”

上海证券报:2006年年底至今的一年里,浙商银行就陆续在成都、天津、上海申请并开设分行,扩张速度非常之快。浙商银行最近三年在机构扩张上有怎样的安排,扩张将选择怎样的路径进行?

龚方乐:浙商银行在扩张

的速度和顺序上有多方面的考虑,主要依据的是浙商在全国的分布、宏观经济变化以及监管政策调整三方面的情况。未来2-3年,浙商银行计划在主要经济城市设立分支机构,目前西安分行和绍兴支行都已经在筹建当中。

明年我们希望能如北京、南京、重庆、昆明等地设立分支机构,这些不仅是在全国或是区域经济的发达地区,也是浙商最云集的地方。

上海证券报:浙商银行在初创的两年中并没有急于在全国布点,这是出于怎样的考虑?浙商银行在中长期战略上又怎样的安排?

龚方乐:中国银行业的竞争一定越来越激烈,作为一家新起的银行,制胜的法宝不外乎两条。

其一是耍得沉得住气。银行是个长期的事业,不能急于求成,不能以短期论英雄。尤其是在从紧的宏观环境下更要考虑风险防范的问题,打好根基。二是要有核心竞争力。浙商银行在过去的三年里经营特色业务,在小企业和投资银行两个方面进行探索和培育,在小企业方面已经有了比较好的基础。

浙商银行发展必须选择重点,做我们擅长做的事。浙商银行的基本定位是主要服务优质民营中小企业,以中小企业业务打造核心竞争力。总行对省外分行的发展设定了阶段性目标。第一阶段重点在生存,即根据当地的经济环境及特色为嫁接总行的小企业品牌做好准备,需要2-3年的时间。之后就是重点发展当地的中小企业业务,比如上海分行在三年后就一定会以中小企业业务为经营主体。

上海证券报:浙商银行的特色业务除了小企业业务还有一项是投行业务。国内商业银行在投行业务上起步较晚,为何选其作为核心发展的特色业务之一?

龚方乐:浙商银行探索和培育投行业务已经有两年了,主要是在总行层面进行。之所以选择做投行业务,正是因为国内商业银行对此都没有成熟的经营,可以说是站在同一起跑线上。对浙商银行来说,就有了探索和培育的基础。

发展投行业务,浙商银行讲求利用渠道和智慧的优势。我们

不仅与国内的证券、信托等机构合作,也邀请了来自德国、美国、加拿大的国外银行机构参与开发。此前在资金业务、票据业务中我们已经积累了很好的同业合作的经验。

风险控制是第一位的

上海证券报:过去三年浙商银行实现了零不良贷款,这与贵行的风险控制制度有何关联?在风控方面,浙商银行有何值得借鉴的经验?

龚方乐:浙商银行的风险管理体制是有特点的。总行对有授信审批权的分支行都派出风险监控官,其任务就是否决贷款。即使贷审会通过的,风险监控官也可以否决。分支行行长在授权范围内,对风险监控官未否决的授信、行使审批权。贷款一经批准,分支行行长为风险的第一责任人,风险监控官为第二责任人。试行三年以来,风险监控官制度还是很有有效的。

再一个就是激励与约束对等的机制。比如前台营销部门,一旦出现风险问责将非常严格,即使离职也要继续追究。既有强激励,也有高约束。浙商银行对出现的不良贷款实施“四部曲”。即第一步集中力量清收,第二步审计,第三步问责,第四步全系统通报并抄送社会各有关部门。其他部门业务线也是如此。

上海证券报:前一段时间的中央经济工作会议定下了2008年宏观调控政策“两防”基调,央行货币政策调控转变成“从紧”。这对中小银行的业务发展将产生怎样的影响?是否将加大风险管理的压力?

龚方乐:事物总有两面。明年信贷从紧后,信贷的社会需求增大而供给受到控制,那么贷款业务会更容易做。但是另一方面,宏观紧缩容易对企业经营产生负面影响,带来贷款风险加剧,因此我行在上半年就开始研究调整信贷结构。

紧缩环境中,小企业的脆弱性更强,发生风险频率高,但相对于大企业来说严重性小。我行目前的小企业信贷主体还是抵押类产品,而探索的方向主要是研究非抵押方式的信贷产品。如小企业联保贷款、担保合作贷款等。

## 33家银行东北集训银团贷款

◎本报记者 谢晓冬

记者昨日从中国银行业协会获悉,日前,该会下属的银团贷款与交易专业委员会在沈阳和长春两地集中举办了6期银团贷款业务专题研修班,共有来自专业委员会33家成员单位和各地银行业协会共646名相关从业人员参加了培训。这也是专业委员会成立以来首次举办的大规模银团贷款业务培训。

据悉,本轮培训内容包括银团贷款的发展历史与现状、银团贷款流程与实务操作、银团贷款合同示范文本和银团贷款业务指引解答等,培训对象则主要是各成员行公司业务部门和法律合规部门的从业人员。银监会、银行团贷款与交易专业委员会专家和参与起草合同示范文本的资深律师参与了授课。

大力推动银团贷款市场发展正成为中国商业银行业务转型和降低贷款风险的现实需要,并得到了监管部门的大力支持。今年7月,银监会专门发布《银团贷款业务指引》,对银团贷款业务进行规范,同时放宽了银团贷款的发放对象,首次允许外资、民营企业申请银团贷款。

数据显示,截至今年11月末,中国金融机构人民币各项贷款余额为26.12万亿元,但银团占比仅为2%,与国外银团市场规模相去甚远。一旦中国银团贷款的比率提高到10%,中国银团市场的规模就达到数万亿的规模。

影响银团贷款市场发展的有制度因素和市场因素。中国目前尚未建立银团贷款转让的二级市场。中国银监会银行监管一部主任杨才日前公开表示,银团贷款不仅解决一家银行资金难问题,更重要的是解决贷款的流通问题,银团贷款证券化和二级市场交易将是未来发展的趋势。

## 铁通、招行打造信用卡电话服务

◎本报记者 薛黎 卢晓平

中国铁通集团、招商银行、英泰美迪公司昨天在京宣布正式启动信用卡电话服务。

该项业务是国内电信行业和银行业的一次异业合作的创新,将让招商银行信用卡持卡人不仅在国内可以享受质优价廉的国内、国际长途电话服务,还可以在全球超过50个国家漫游使用,话费支出从信用额度中自动扣收,真正实现了信用电话服务概念。

电信服务作为一个典型的信用消费产品,先天存在与金融信贷服务相整合的基础。银行业的激烈竞争,使得各家银行的信用卡的竞争要素也不再停留于信用幅度、理财套餐等货币范畴,功能多样化和外延化将是形成竞争优势的突破口,同时信用卡加载电信服务,弥补了电信服务的不足,满足了用户在支付方面的快捷需求,为电信业务的开发和拓展提供了新的空间和基础。

## 民生银行与多家机构合作企业年金

◎本报记者 王尧

民生银行昨日在京与华宝信托、平安养老保险、华夏基金等9家金融机构就企业年金业务达成一揽子合作协议。此举表明民生银行想要在该领域有更大的作为。

根据我国现行的企业年金法规,在企业年金治理结构上,同一个法人机构不能向同一个客户同时提供一揽子的企业年金受托人、账户管理人、托管人和投资管理业务。因此,获得企业年金基金管理资格的机构间携手开展二加二和二加三的合作,可以实现优势互补,达到共赢。同时,不同法人金融机构间建立一揽子合作关系,可以为客户提供更为安全、高效和经济的服务。此次民生银行建立“一对九”的企业年金业务联盟并就此市场开发、产品创新、客户服务等内容达成合作协议,最大程度地实现了承担不同角色的企业年金同业机构间的优势互补。

## 安徽农信社前11月新增存贷款双超200亿

◎本报记者 鲁长波

安徽省农村信用社联合社在日前举办的成立三周年庆祝会上透露,今年前11个月该社新增存、贷款双双超过200亿元,其中新增贷款216亿元,位居全省各金融机构之首,存、贷款规模均居全省金融机构第二位。

安徽省农信社改革自2004年下半年拉开帷幕以来,其管理体制经安徽省政府授权,开始对全系统进行统一管理。改革后,产权逐步明晰,股份制、股份合作制改造带来新的活力。目前,马鞍山农村合作银行、芜湖扬子农村商业银行、合肥科技农村商业银行等5家农村银行已挂牌开业,年内还将有4家农村银行成功组建。以县为单位的统一法人改造,也对过去2000多个独立法人社进行了整合,改变原先农信社“一盘散沙”的局面。

经过三年的改革与发展,农信社正逐步成长为农村金融服务的主要力量。据统计,2007年11月末与2004年末相比,安徽省农村合作金融系统存款余额达1225.2亿元,净增加513.6亿元,增长72.2%;贷款余额910.3亿元,净增加396.9亿元,增长77.3%。全省90%以上的农业贷款均来自农村合作金融系统,60%以上农户获得过农信社贷款支持,900多万农户受益。

