

零售全面出击 外资法人银行力搏一线市场

4月2日是首批外资法人银行成立一周年。从公司治理、网点到人才扩张、人民币业务、高端财富管理、中小企业业务、还有私人银行服务,外资法人银行在这一年里取得前所未有的发展。

本报尝试从多家外资行高管的角度来看待这一年来发展最快的业务、未来的市场变迁和挑战。与此同时,中资行的高管们能够更为清晰、准确地评价曾被视作“狼来了”的竞争对手。更为微观的层面,中外资银行的理财顾问、高端客户们也在中外银行的对比中有了更为感性的认识。

本报也邀请到了银监会上海监管局局长阎庆民,试图从监管的视角来追寻、评价外资行由“分行主导”向“法人主导”平稳过渡的进展以及问题。

◎本报记者 邹靓

外资法人银行落地后的这一年,伴随中国银行业改革进程中的高速发展,表现出“亢奋”的扩张势头。仅以上海地区为例,截至2007年末,外资银行资产总额的市场占比已经达到15.88%,当年同比增长48.53%。

星展银行(中国)有限公司副董事长兼行政总裁刘淑英表示,外资银行在成立法人银行前的多年里,一直在研究、分析、判断中国市场,法人银行成立是给予外资银行验证这种判断的机会,外资行一定是首先专注于优势领域进行重点市场开拓,希望为目标客户提供全方位的金融服务。

信贷持续放量

工商银行上海分行信贷部人士在谈起对外资银行业务拓展印象时这样评价,去年中资银行拼命做个人信贷的时候,外资银行补了企业贷款的缺口。今年中资银行谨慎放贷的时候,外资银行在外汇存贷方面一直都很积极。

从央行上海总部历月公布的货币信贷报告数据来看,至2007年末,上海市外资银行的人民币贷款余额已经占到全市人民币贷款市场份额的10.7%,比年初上升3.5个百分点。全年外资银行新增人民币贷

款832.7亿元,同比多增347.9亿元,占全市人民币信贷增量的31.8%,同比上升2.5个百分点。在2007年10月,其人民币贷款增速及月度增量均创下历史新高。

在央行实施从紧货币政策之后,外资银行外汇存贷业务仍然表现出不同于中资银行的持续猛增。今年2月份,上海市外资金融机构新增外汇存款5.2亿美元,同比多增4.6亿美元。外汇各项贷款增加5亿美元,同比多增3.6亿美元。

初来者专注优势领域

外资银行在过去一年中积极扩张,可谓收放有度。迫于网点铺设和现有规模的限制,外资银行多数选择了“重点市场+重点业务”的作战方式。所谓重点市场,历数以来沪粤为中心地带抢占一线市场的市场份额。所谓重点业务,自然是集中在外资银行的传统优势领域——零售银行业务。

资深业内人士评价,外资银行在中国的业务拓展讲求节奏和策略,即使是实力雄厚如花旗、汇丰也不是一开始就全面铺开的。各家银行都会选取各自传统的强项业务争取尽可能多的市场,这与中资银行进入新兴市场时有雷同的地方。”他说。

在这方面,星展银行(中国)有

限公司副董事长兼行政总裁刘淑英尤其感触。她说,在新加坡在香港,星展银行在中小企业贸易融资领域都占有排名数一数二的市场份额。

在中国,星展银行是个初来者。初来者就应当静心了解市场、寻找目标客户、关注优势领域。”她说。

“我们带来的是理念”

肖桐(化名)目前就职于一股份制商业银行财富管理中心,三年前他是花旗贵宾理财部的理财专员。谈起中外资银行在理财服务中的不同,肖桐说,外资银行的优势在于他们带来了财富管理的理念。外资银行的前端客户经理都经过专业、全面的训练,对于客户需求的把握有成熟的体系和完善的系统做支持。这是多数中资银行欠缺的。”他说。

过去一年中,伴随外资银行以“国民待遇”身份参与市场竞争,中资银行在压力下亦尽显动力。在财富管理领域,陆续有5家中资银行开设了私人银行,宣布进驻高端理财市场。招商银行副行长唐志宏对此称,国内的私人银行还刚刚起步,探索在目前阶段适合中国客户金融需求的、适合中国经济金融环境的私人银行发展模式,是各家银行共同的目标,外资银行有很多值得我们借鉴的地方。”

外资法人银行有助提升金融创新力

◎本报记者 石贝贝

记者在采访外资行高管时发现,去年内地业务对集团业务贡献率达到最高,其中零售人民币业务增长最快。带来了细分客户、财富管理理念之后,不少外资行高层预测,未来中国个人金融市场仍将持续出现创新、出现巨大的变化。

本地注册为外资行在中国发展带来更多机会,汇丰中国这一年也取得了可持续的快速业绩增长。税前利润增长28.7%,达到1.65亿美元。”汇丰银行(中国)行长兼行政总裁翁富洋 Richard Yorke 表示。同时,汇丰中国这一年组建了九位董事组成的董事会,负责指导公司管理、策略指引、风险管理及内部控制。

东亚银行(中国)执行董事兼行长余学强说,去年内地业务对东亚银

行贡献最高,达到22.34%。去年内地盈利增长73%,折合9.26亿港元。

成立本地法人银行后,最为重要的就是能够为中国客户提供零售银行服务。渣打银行(中国)个人银行总裁叶诗明说,去年,渣打在个人银行业务收入、个人银行总体客户人数、以及零售人民币业务的存款量等方面均实现了翻一番的增长。截至去年11月,渣打个人银行共推出80款新产品。

花旗银行(中国)行长黄晓光说,去年,花旗也致力与中小型企业客户建立长期合作,目前已提供包括贸易融资和服务、资产融资、财务管理和现金管理业务在内的全套产品和服务。

对于中国内地的个人金融市场,外资法人行的高管们充满期待。黄晓光指出,目前市场上对于个人

金融服务的认识还不够充分。然而,随着市场的进一步开放,这一领域将出现巨大的变化和发展的,很多创新型的产品和服务将出现。

黄晓光说,外资行成为本地法人银行后将促进中国金融业的创新能力,在扩大服务范围、运用全球经验和专业知识鼓励创新、为客户带来新产品和服务后,外资行最终将为中国金融服务业的完善和进一步成熟作出贡献。

对于目前的宏观调控,余学强认为,宏观调控将控制信贷增长的速度,这也是给银行一个优化资产结构的良机。

黄晓光说,成为本地法人银行后,外资银行必须学习如何在遵循中国业务规则的同时体现出与众不同的优势。同时,本地银行也将引进采用国际业务方式。



阎庆民:实现由“分行主导”向“法人主导”平稳过渡

◎本报记者 石贝贝

上海是外资法人银行总部聚集之地。据银监会统计资料,截至2007年底,银监会共批准22家外资银行将其中国境内分行改制为外资法人银行,选择上海作为本地法人银行总部的外资行共计17家。在外资法人银行开业一周年之际,上海证券报专访了中国银监会上海监管局局长阎庆民,试图从监管的视角来追寻、评价外资行由“分行主导”向“法人主导”平稳过渡的进展、问题。

营销:理念本土化

阎庆民表示,从去年4月开始,外资法人银行的运营便开始逐步推进,而外资法人银行真正大量开展业务始于去年第二季度末。“一旦成为子银行,从监管层面、集团总部层面对于这些子银行都会有不同的要求,也需要它们报计划、审核批准、执行等。这些工作都需要一步步进行。”阎庆民说。

阎庆民说,在完成本地法人注册后,外资银行的客户构成一般以大客户、外商投资企业公司客户为主。但是本地法人注册后,外资银行也积极拓展了中小企业业务、本地居民零售业务财富管理等服务内容,从利润来源上也不再单一。

为了扩大收入来源,不少外资银行人士发出了希望可以代销基金产品的“呼声”。对此,阎庆民表示,对于外资行代销基金等业务,目前还没有开始考虑。但是,成为本地法人银行之后,外资行的业务范围确实有所扩大。目前,外资法人银行自身也在进行大

量思考,开始尝试做一些表外业务,包括理财、跨境的财富管理,而不再是以单纯依靠存贷利差来获取盈利。外资行在内地的营销理念也已经很本土化了。”阎庆民说。

竞争:主要体现在服务质量的改善

外资法人银行在过去一年纷纷开拓扩张。其中一些外资行都在西部地区设立了较多网点。为什么要去西部?阎庆民说,外资行在开设网点的时候更多是考虑跟着项目走。如果母国的老客户在中国内地哪个城市开设分支机构、发展业务,外资行也会去哪里开设分行、提供服务。一来为了开设分行,拓展零售、批发业务,二来也是出于服务老客户的需要。对于外资行选择在哪儿开设网点,阎庆民说主要由银行自身来调节,银监会给予适当引导。

外资法人银行在内地市场大量开展人民币业务,必然引发与中资银行的业务竞争问题。对此,阎庆民认为,现在外资法人银行与中资银行的竞争主要体现在银行服务质量的改善。然而,在具体实践过程中,外资银行的服务遭到投诉的事情也会发生。与此同时,中资银行也在逐步改善服务质量、进行改革。比如,排队问题。银行可以主动咨询至网点的客户究竟需要办理哪类业务,然后分柜台进行服务。

信贷:调控标准与中资行一样

从紧的货币政策是否会调控到外

资法人银行?阎庆民说,作为在本地营业的外资银行,包括外资法人银行自然也被纳入统筹调控的范围。就总体信贷额度而言,外资法人银行今年信贷的规模需与上一年信贷规模持平,基本上按照去年的信贷规模来放贷。在具体操作上,对外资法人银行的信贷调控实施的标准与中资银行一样。

阎庆民更透露说,以往控制信贷主要参考人民币信贷规模,现在把外币信贷的规模也纳入总额调控的考虑。此外,对于外资法人银行在各地的分行,也有相应的详细规定。

阎庆民说,银监会已经批准上述东亚、花旗等5家外资法人银行在内地从事借记卡业务的申请。但是从技术层面来讲,他们应当向央行申请进行借记卡业务系统安全性测试和技术标准的审核,满足在中国境内建立符合相关业务技术标准的计算机系统的要求。据了解,有一家外资法人银行已向央行申请系统测试。阎庆民强调,把发卡行的数据库中心建设在内地,这是一个重要条件,也主要是从金融信息安全的角度考虑的。

阎庆民表示,现在关键是要解决用卡、金融信息安全的问题,也是为了以后监管、客户使用的方便。外资银行也需要加强在支付清算、支付结算方面的准备工作。

外资银行在内地A股市场上市问题。阎庆民表示,从银监会的角度而言,这是内地市场的大幅放开,没有任何问题。但是,在申请条件、程序等具体操作的问题上,还需要证监会来安排、协调。

向左走,向右走?

◎本报记者 石贝贝

外资行?中资行?在这一年里,但凡和银行打交道的人都面临着这“向左、向右”的选择。

跳还是不跳?

夏奕奕是渣打银行“毕业生招聘+内部提升”人才培养计划的典型案例。从2002年进入渣打成为理财经理,到2006年提升为新天地支行行长。

夏奕奕向记者展示了2007年2月6日和5月24日两份不同的工作日程安排。前者只有4.5项工作安排,而后者的工作安排则多达10项。“我的工作项目和内容增加了许多。”夏奕奕说。

按照日常工作安排,在渣打转制前,夏奕奕花费时间较多的工作分别是渠道开发(30%)。转制后,夏奕奕把更多的时间用在了客户沟通以及团队建设上。“加强团队建设,是因为我们更加注重新客户体验,需要更佳的专业团队为客户提供优质服务,同时随着更多人才加入,我们也要花精力进行团队建设。”

在回答零售人民币业务所带来的改变这一问题时,夏奕奕说,在与客户沟通时,更注重客户满意度系统、业务错误率等。其次,在支行整体规划方面,更加注重优化流程、简化开户流程、精益求精。第三,在团队建设方面,更注重对员工队伍进行更多专业知识的培

训和发展。

不过某股份制银行上海分行的客户经理张小姐则并不想对外资行去工作。“现在我们银行也开始重视个人银行、高端理财。再说,无论中资外资都是要看理财经理的业绩的,没有太大差别。”

换还是不换?

刘静(化名)一家是花旗、汇丰、中行等银行的老客户。从数年前,家里开始把大部分资金以外币形式存到这些外资行,购买一些外币的理财产品,由银行来帮忙进行财富管理。那时,花旗、汇丰还是外资银行在内地分行,“财富管理”的知名度也远没有现在这么高。

“那时,我们购买的理财产品主要是美元的,挂钩一些票据等,收益比一般银行存款利息高一点吧。”刘静回忆以前家里人购买外资行理财产品的情况。“除了收益高一点之外,外资行的服务也好。办理业务事先约好时间,到了之后,我们就直接去理财顾问那里办业务。也不需要去柜台填表格,我们填好表格之后会有专门的人拿到柜台那里去办理。”

然而,去年4月底,外资法人银行获准经营全面人民币业务之后,外资银行和中资银行对高端客户的争夺则日益升温。外资行“招数”不断更新,中资行也“快步追赶”,并相继推出针对高端客户的财富管理中心、私人银行业务等。

刘静一家自然也属于中外资银行

争夺的高端客户。对于转制之后外资行的服务有何改变,刘静说,首先,很多城市都新开了网点,在不同城市办理业务时更加方便。其次,可以用人民币投资一些产品,不需要先转换成美元。

“不仅是理财产品,外资行在其它国家网络也很发达。以后我如果出国留学的话,在它们在国内的网络同样也是贵宾客户,以后带学费、生活费出去也方便。”刘静说。

然而,中外资行对个人银行高端客户的竞争远没到胜负的时刻。正如,外资行也并没有成为刘静家唯一的选择。

“中行、建行这些中资行也有高端的财富管理中心,也有贵宾理财服务。中资行也有比外资行收益好的理财产品,所以我们家现在在中行、汇丰都有贵宾账户。”刘静说。

更正

本报4月1日刊登在A4版上的《农行系基金公司将开业》一文中,农银汇理基金公司注册资本应为贰亿零壹元人民币。特此更正。



德邦证券有限责任公司 关于对剩余不合格账户实施“另库存放、中止交易”的公告

尊敬的投资者:

我公司分别于2007年9月28日、2008年1月16日和2008年1月31日,在《上海证券报》刊登了《关于对休眠账户和不合格账户进行规范管理的公告》、《对不合格账户采取限制措施的提示性公告》、《关于第三方存管批量上线客户补签协议及对不合格账户限期规范的公告》和《关于对不合格账户采取卖出限制措施公告》。为进一步做好不合格账户规范工作,我公司现就合格账户规范管理工作再次公告如下:

一、我公司已于2008年3月1日起,对所有剩余不合格账户采取了“限制存取款、限制转托管、限制撤销指定、限制买入、限制卖出”措施。

二、我公司已于2008年3月24日起,对所有剩余未规范不合格账户作“另库存放、中止交易”处理。同时根据要求将不合格账户A股账户明细数据报送中国证券登记结算公司和上海证监局。

三、在2008年4月30日前,剩余不合格账户持有人本人可持有效证明文件至开户营业部办理账户规范手续,规范为合格账户后即可撤销另库存放的限制处理,恢复交易功能。2008年5月第一个交易日至7月底,办理账户规范手续的,须由不合格账户持有人本人持有有效证明文件,经开户营业部确认并向中国证券登记结算公司申请,撤销其股东账户的中止交易另库存放处理后,方可恢复其交易功能。

四、2008年8月1日起,不合格账户持有人确认账户资产或申请使用账户,应按照国家有关规定,履行法定程序,凭有效的法律文书等证明文件,在开户营业部办理相关手续并到当地证监局备案后,由投资者本人持书面申请资料到中国证券登记结算公司上海分公司(地址:上海市陆家嘴东路166号中国保险大厦)或深圳分公司(地址:深圳市深南中路1093号中信大厦)办理。

五、请各位不合格账户持有人尽快备齐有效证明文件到开户营业部办理账户规范手续,因客户未按本公告要求及时办理相关手续而引起的一切后果均由客户自行承担。

特别提示:

1、账户规范是国家有关法律法规的明确要求,也是为了更好地保护投资者权益,由此带来的不便请您理

解并予以支持、配合,并感谢您对我们工作的大力支持。我们将尽力通过各种渠道向客户传达本公告内容,并一如既往地竭诚为您服务,保证您的合法权益。投资者如需进一步知悉本公告内容,请向我公司所属各营业部咨询或登陆我公司网站www.tebon.com.cn查询。

2、本公告相关内容及法律法规,投资者可登陆以下相关的官方网站进行查询:
中国证监会网站: www.csrc.gov.cn
中国证券登记结算有限责任公司网站: www.chinaclear.cn
上海证券交易所网站: www.sse.com.cn
深圳证券交易所网站: www.szse.cn
特此公告。

德邦证券有限责任公司
二〇〇八年四月二日

营业部	咨询电话	投诉受理电话
上海城隍庙营业部	021-65924273	021-65924273
上海崧山路营业部	021-65016777	021-65016777
上海志丹路营业部	021-56074891	021-56074891
上海浦东南塘路营业部	021-58887339	021-58887251
沈阳兴顺街营业部	024-31041769	024-31041769
沈阳三好街营业部	024-23906778	024-23917062
抚顺东四营业部	0413-2645407	0413-2638632
丹东锦山营业部	0415-2176223	0415-2176223
丹东港营业部	0415-7134500	0415-7134500
长春营业部	0431-85616888	0431-85616888
广州营业部	020-38796707	020-38796707
北京光华路营业部	010-65082118	010-65081178
公司总部	4008888128	4008888128



德邦证券推出经纪业务品牌——财富攻防