

招商银行告别马蔚华时代

滕勋 报道

5月8日,招商银行深圳总部召开管理层大会:银监会副主席蔡鄂生宣布对招行党委书记的任免,现任党委书记马蔚华将辞任,由建设银行零售业务总监、北京分行行长田惠宇接任。

截至8日早晨,这一切都还没有发生,但已如轨道上飞驰的高铁一样必将准时行进。

招商银行就此告别马蔚华时代。招商银行信用卡中心的一位管理层对记者透露,公司内部流传的声音认为,马蔚华卸任行长之后还会继续担任招商银行董事及招商银行在2008年收购的香港永隆银行董事长。即便如此,这个被视为在深圳与华为任正非、平安马明哲、万科王石齐名的“教父”级企业家已不再是主角。

继任者田惠宇在建设银行工作七年,对零售业务非常熟悉,而招行恰恰以零售业务著称,二者相当契合。除了以上这些外,田惠宇还有一个重要的经历,在王岐山担任建行行长时期,其中的一名秘书正是田惠宇,一名建行北京分行高层确认了这一点。也有投资者认为,田惠宇“有政治背景,足以震慑老人,易于推动改革”。

廉颇老矣?

64岁的马蔚华从1999年至今一直担任招商银行行长,时间跨度长达14年之久,本届任期将于今年6月份到期。由于已经超期服役多年,近几年不时有关于马蔚华退休或转往其他岗位的传闻,但均是只听雷声不见落雨。

尽管已到退休年龄,但马蔚华依然精力旺盛,每天只睡6个小时,无论是参与基层调研,还是出席各种论坛均不推辞,甚至还亲自参与招行在国外的路演活动。

深圳某券商金融行业研究员表示,



虽然年龄偏大,但马蔚华的“马氏烙印”早已深深嵌入招商银行中,以至于让外界乃至招行内部都不轻言其退休。

此前,有招行分行行长级高管预测,在本届任期期满后,马蔚华还将继续连任行长。他当时指出,一方面是没有找到合适的继任人选;二是招行“二次转型”尚未完成,马蔚华希望能够亲自继续推进。上述高管认为,对于当下的招行而言,马蔚华留任是最好的选择。

留任,也是马蔚华自己的期待。

而今年3月份披露的招行新一届董事候选人名单,更是加深了外界对其留任的预期。3月28日,招行召开董事会,审议并通过了第九届董事会董事候选人名单,马蔚华、张光华、李浩成为候选执行董事。3位执行董事资格将在5月31日举行的股东大会上进行等额选举并生效。

马蔚华自己也主动向媒体表示:“只要股东、董事会愿意让我干,我会一直干下去。”种种迹象都似乎都在传达一个信号:“廉颇老矣,尚能饭否”的疑问并不适

合于马蔚华。

壮志未酬

正因为有了上述铺垫,所以此次人事变动着实让业内感到意外。对此,记者第一时间致电招行办公室,公司相关工作人员未置可否,仅表示今日将以新闻通稿的方式向外界披露。

作为中国银行业改革转型的代表人物,马蔚华最早提出并身体力行地主张“银行要以客户需求为导向”,实现了招行的“一次转型”,并带来多年的业绩高速增长。在他的带领下,招商银行从信用卡业务起家,继而向银行理财、财富管理和私人银行拓展,最终做到国内银行零售业务的龙头。

不过,对于可能即将卸任的马蔚华而言,并非没有遗憾。从2009年开始,招行从“一次转型”中获得的增长红利戛然而止,当年招行实现净利润182亿元,同比下降13.5%,为上市以来首次负增长。

对此,马蔚华提出了“二次转型”的概念,即要求各分行降低资本消耗、控制财务成本以及推进小微企业业务。

但由于分支机构对推进业务转型并不积极,加之小微业务对贷款定价水平和盈利回报要求颇高,马蔚华的“二次转型”战略面临诸多困难和阻力,改革成效不大。

对于马蔚华而言,尽管在卸任前无法全面完成“二次转型”,但他积极推动小微业务的举措仍将长期影响招商银行的未来发展。

在今年4月份举行的博鳌论坛上,马蔚华告诉记者,目前国内的小微企业大都需要资金支持,但相应的资金供给却远远不足,说明其中的空间很大。

招商银行早在2012年就确立了主攻中小企业和小微企业的“两小战略”,将养老金融和小微贷款划归零售业务,并以此着手企业内部的流程构架改革,实施流程再造。

公司2012年年报显示,小微企业贷款余额增长105%,占零售贷款比重达到26%,成为招商银行的重点业务。而按照马蔚华提出的目标,未来小微企业在零售贷款中的占比达45%。实际上,马蔚华选择发力小微贷款业务并非没有盈利考量。资料显示,当前银行在小企业和小微企业贷款业务中的获利空间已经高于大型企业和大客户贷款。2012年招行新发放人民币零售贷款加权平均利率浮动比例为22.95%,比上年提高0.95个百分点。其中,零售贷款风险定价水平主要由小微企业贷款推动,去年小微客户贷款定价上浮达到30%。

不过,目前招行小微贷款业务与民生银行相比尚有较大差距,而阿里金融的互联网小额贷款业务亦对银行造成担忧。

田惠宇如何接手尚在二次转型中的招行,亦是观察继任者思路的风向标。

金茂海景以“海”作诱 百余业主遭遇骗局

特约记者 李思源 报道

“住在海边不能看海,就连阳光也将成为‘奢侈品’,”金茂海景一号楼A单元的业主李先生直言不讳地告诉记者,“金茂海景”就是一场精心设计的骗局。

金茂海景位于海南省三亚市大东海海花路与海韵路交汇处,距大东海海岸不足100米,按照房地产行业对“海景房”的定位,金茂海景属于一线海景房。

业主们怀揣着“海岸生活”的美梦选择了金茂海景,为了让自己有一个幸福的晚年,金茂海景属于一线海景房。

正如李先生所言,金茂海景一号楼A单元150余住户对面的大东海正在人为地“消失”。

抢购来的“绝版”海景房

邢阿姨是哈尔滨人,她不甘心一辈子在冰天雪地的东北度过。退休之后,她和老伴用一生的积蓄在金茂海景买了一套海景房居住,好让自己有一个幸福的晚年。

“年纪大了,心脏也出现问题,到这里买房子,就是为了每天都能看见大海,同时也能享受充足的阳光。”邢阿姨说,为了让自己的老年生活过得有滋有味,同时也看好“国际旅游岛”的机遇,才到三亚金茂海景来买房。

金茂海景于2009年11月破土动工,2011年12月交付使用。该楼盘共有三幢楼,高33层,约2000套各型海景房。该宗地的土地性质为“划拨土地”。

其中,一号楼A单元为坐北朝南,正南方就是雄伟壮观的大东海,金茂海景销售方一直把这里宣称为“绝版一线海景房”。

按照当初的构架,一号楼A单元是该楼盘绝版中的绝版。来自四川的购房户蒋先生告诉记者:“我们当时买房子的时候,售楼处只卖一号楼A单元,称其他楼盘是留给某些单位老领导的。”

金茂海景2009年开盘时的售价为1.6—2.2万元每平方米,而与其位置同等楼盘略比金茂海景高出0.2万元。

许多购房户当时认为,其他楼盘的土地性质虽为“出让土地”,但每平方米的价格比这里要高出0.2万元;金茂海景虽然不是“出让土地”,但更有保障性。

“金茂海景当时的售房情况异常火



爆,来自全国各地的购房者几乎是排队等待才能购到房,”蒋先生说,如果排队排到你的时候,毋须给你思考的时间,你要么“买”,就先交5万元订金(不买房则不退)。如果不买的话,你只有出列。

金茂海景一号楼A单元的150余名购房户抢购到“绝版”海景房后,又按照合同的规定15天之内付清了房屋全款。

半路上杀出个“尚海华庭”

金茂海景售楼处并没有把二号楼、三号楼“留给老领导”,依然以同样的手段对外销售,并根据商品房的市场价格不断递增。

4月6日,记者以购房者的身份来到金茂海景售楼处,一位白姓售楼小姐热情地向记者介绍金茂海景的优势,特别强调了开发商的信誉度。同时强调,现在只剩下最后几套,根据不同的楼层,价格(每平方米)在2.2—3.2万元之间。

由此可以证实,“留给老领导”的说法完全是他们促销的谎言。

那么,金茂海景当初为什么要用激将法促销一号楼A单元房子呢?王先生说,他当时在买房子的时候就发现一个问题:在整个金茂海景楼盘里,一号楼A单元是最佳的海景房,该单元门前有一块草坪,如果在该草坪建房,那么最佳海

景房的一号楼A单元的住户不但不能看海,而且连阳光都难见到。

王先生曾经就此咨询过售楼处,其回答非常明确:不可能再建房,我们必须遵守承诺,因为我们卖的就是海景房,也是海景房的价格。

“我当时虽然有顾虑,但我们相信开发方“绝版海景房”的价值所在,相信他们的承诺,”王先生说,他当时如果不轻信对方的“承诺”,肯定不会上当受骗。

2011年12月,一号楼A单元的业主全部都已经接收了房子,也就是在这个时候,三亚宝宏实业有限公司开始在该单元正前方的草坪大兴土木,欲建起一幢22层的海景房“尚海华庭”。

可以肯定的是,一旦22层的“尚海华庭”建起之后,金茂海景22层以下的住户看到的只能是“死海”。

巨资购买的海景房原本可以成就邢阿姨的“晚年美梦”,蔚蓝色的海洋现在像飘荡着寒风中的丝带正在远去,在这场巨大骗局的摧残下,如同邢阿姨一样,金茂海景一号楼A单元的业主们恍如隔世,原本可以憧憬的未来,一夜之间沉入海底。

享有“特权”的小产权房

尚海华庭的突然出现,引起了金茂

海景一号楼150户业主的强烈抵制,业主纷纷要求房管局退房。迫于压力,开发“尚海华庭”的三亚宝宏实业公司不得不停止修建。

时隔一年有余(2013年3月),尚海华庭又开始兴建,150户业主找到房管局驻三亚办事处,办事处的回答是:该宗地已经合法转让给了三亚宝宏实业公司,要补偿或者换房,你们找宝宏去。金茂海景销售处一位李姓负责人还威胁道:“谁敢闹就抓谁。”

记者在现场看到,尚海华庭已经建至3层,他们正在大张旗鼓地修建,同时房管局三亚办事处也回应“该宗地已经合法转让给了三亚宝宏实业公司”,那么说明该宗地的性质已经由“划拨土地”变成了“出让土地”,宝宏公司应该按照规定向国家缴纳了土地出让金。

不仅如此,尚海华庭与金茂海景一号楼A单元的距离只有20米,严重违背了国家和海南省城市规划对住宅建筑间距的相关规定,如果修建22层的尚海华庭,则与金茂海景之间的距离不能小于42米,而眼下,金茂海景一号楼A单元的日照、采光、通风等问题都已经显得异常严峻。尚海华庭公然违背相关禁令违规修建,暂且不说背后有什么猫腻,三亚规划建设规划部门肯定推脱不了“渎职”的责任。

一位知情业主告诉记者,宝宏公司幕后操纵、违规修建尚海华庭,只暴露出金茂海景问题的冰山一角。

按照法律的规定,房地产商若要对土地进行开发,则必须先向国家缴纳土地出让金。这位知情者透露,房产局用无偿使用的划拨土地把金茂海景当作商品房开发,致使本应该进入国库的数十亿土地出让金,进了小利益集团的账户,其背后肯定暗藏着巨大的腐败。

金茂海景的业主花数百万元资金购买的房屋,没有国家房管部门、土地部门颁发的房产证和土地证,唯一能“验明正身”的就是盖有房管局大印的《房屋所有权证》。

记者在金茂海景售楼处咨询证实,只要在海景局缴纳1%的手续费就可以交易。因此,也有人把此种房产称作享有“特权”的小产权房。

在全面推进依法治国的今天,首先得让权利在阳光下运行。那么,金茂海景的业主是否也能享受法律赋予的权利和尊严,我们将拭目以待。

中国平安 24 亿英国买楼

尚正 报道

中国平安再次成为保险业首个尝鲜者,这次是豪掷24亿元“抄底”海外不动产。近日外媒曝出,中国平安买下了英国伦敦地标性建筑劳合社(全球著名的保险交易市场)大楼,这是保险投资新政放宽海外投资渠道后,保险资金投资海外不动产的首例。

中国平安就此回应称,目前没有相关信息可披露。但知情人士昨晚向本报证实,此消息属实。“中国平安确实动用了保险资金进行了这笔海外不动产投资,和它在国内投资成熟商业地产、写字楼的资产配置属性一致。通过投资有价值的商业地产和办公楼宇,来获得稳定可观的租金回报。”

险资抄底海外不动产首例

在国内保险公司中,中国平安是最早投资国内商业地产和办公楼宇的公司。中国平安首席投资官陈德贤年初在接受采访时透露,其倾向于投资酒店式公寓、商场、办公楼等不动产,收益率较为可观及稳定。

与投资富通使用自有资金不同的是,平安此次伦敦买楼估计动用保险资金投资。去年10月,保监会印发《险资境外投资管理暂行办法实施细则》(下称《细则》),其中可投资国家包括英国在内的25个发达国家以及20个新兴市场。据《细则》规定,直接投资的不动产,仅限于位于所列发达市场主要城市的核心地段,且具有稳定收益的成熟商业不动产和办公不动产。

中国平安首席财务官姚波在5月3日的网络互动中表示,“按照监管的规定,我们有一定额度的海外资产配置。”而此前任汇川在2011年底的某次论坛中表示,中国保险资金的海外投资的比例更低了,以中国平安为例,海外投资主要在香港市场,占整个保险资产的不到3%,估计整个行业是低于这个水平的。

中国平安买下的这栋大楼有超过2/3的物业租给劳合社伦敦公司,这笔现有租赁将于2021年届满。据有关媒体测算,劳合社每年支付的租金为1600万英镑,倘若按同样的价格租出整栋大楼,则年租金可达2400万英镑。如按该年租金水平起算,中国平安该笔投资可在10年左右收回投资成本,剔除汇率等因素,这笔投资的年投资回报率在6%至9%之间。

海外投资的机遇与挑战

事实上,据记者了解,不止中国平安有“抄底”海外不动产的野心。受金融危机影响,海外不动产价格出现明显下跌,国内多家保险公司都已经对海外多个国家和地区进行了实地考察,打算进行海外不动产投资。在具体标的上,发达国家的成熟物业较受保险资金青睐,因为相较收益,他们更看重对风控的考量。

不过,据记者了解,在一些保险公司内部,股东和管理层对于现在就去海外“抄底”不动产存有异议。在他们看来,不动产行业具有较强的周期性特征,择城市、择地段、择时机和控制价格,对于不动产投资十分重要,然而并非所有保险公司都具备这种战略眼光和投资能力。

今年2月,仲量联行全球各区投资部高层主管对纽约、多伦多、伦敦、法兰克福、胡志明以及上海六大城市不动产投资趋势进行分析。据该行官方信息称,投资回报率平均在4%至6%,其中胡志明市达9%。多地城市不动产租金表现也呈正向发展。仲量联行有关数据显示,仅在今年第一季度,就有来自中国投资者的10亿美元资金涌入伦敦办公楼市场。中国平安率先成为房地产海外投资热的一员。

不仅仅是不动产,对于保险公司而言,保险投资新政全面放开后,海外投资既是一个可预期的新机遇,又是一个全新的挑战。面对新生事物,保险公司理应做好充分的准备,制定严密的海外投资流程,全面认识海外投资过程中的风险要素和风险来源,把风险控制理念贯穿于整个海外投资流程。没有金刚钻,勿揽瓷器活。

