

跑不赢中资行 外资银行差异化发展

■ 特约记者 林华 广州报道

德意志银行(中国)有限公司正式关闭其在中国的最后一家零售业务支行——北京华贸支行,支行部分员工已被辞退。其退出中国零售业务的消息早在两年前就已经传出。

其实,主动收缩在华零售业务的不仅德银中国一家,还有苏格兰皇家银行。种种迹象表明,外资银行调整在华业务的序幕正在拉开,而个人业务成为外资银行首先退出的对象。

分析人士认为,网点、监管限制等仍是外资银行在中国开展零售业务面临的重要瓶颈,多数在华外资银行难以在零售业务上实现盈亏平衡。

有关专家表示,外资银行在中国的市场份额仍不足 2%,仍有不小的发展空间。但种种迹象显示,中资银行正在迅速崛起,外资银行不得不走出一条差异化之路以在中国站稳脚跟。

外资行退出个人业务

早在 2012 年 3 月,德银中国就下发了《私人 and 工商企业银行部服务范围变更的通知》。去年 4 月,德银中国私人 and 工商企业银行部停止开立新的账户和出售任何产品,以及包括网银在内的各项服务。截至目前,德银中国的一些分行仍然负责少量的存量零售业务,但不再开展新增业务。

德银中国相关人士表示,关闭北京华贸支行的工作肯定不会是近日贸然决定的,关闭在华零售业务的整体计划从两年前就开始了。关闭零售支行之前,德银对存量客户肯定已经做了妥善安排。

德银是否与中国零售业务彻底“绝缘”呢? 德银中国相关人士表示,德银关闭零售支行并不意味着德银退出中国的零售业务,德银将通过战略伙伴——华夏银行来参与中国的零售银行市场。

值得一提的是,继北京、上海、广州、天津、重庆后,德银中国开设了其第六家分行——青岛分行,为企业和金融机构客户提供全方位的现金管理、贸易融资和贷款服务。

德意志银行集团联席首席执行官于尔根·费琛表示,无论是短期发展建设还是长期增长潜力,中国市场都不可小觑,德意志银行致力于发展中国业务。

事实上,主动收缩在华零售业务的不仅德银一家,还有苏格兰皇家银行。此外,新加坡华侨银行也正筹划退出其在重庆的个人业务。

在苏格兰皇家官方网站上了解到,苏格兰皇家银行已于 2010 年 12 月宣布退出中国零售及中小企业金融业务的战略调整计划,目前已经完成退出中国中小企业金融业务。

苏格兰皇家银行称,“零售及中小企业金融业务的退出,能使我们更好地专注于具领先优势的批发银行业务,中国是我行在亚太地区的核心市场以及重要的业务增长点。”

在全球金融危机爆发之后,受到巨大冲击的外资银行纷纷开启全球范围内的战略收缩计划。尤其是欧洲银行业在遭遇欧债危机和金融危机的双重打击之后,资产重组和战略调整的动作更为明显。

分析人士表示,尺有所短,寸有所长,银行在经历风暴之后重新找准自身的定位和发展方向,不仅对银行自身的发展有利,同样也有利于整个行业朝着更健康的方向发展。

一位中资银行人士表示,尽管外资行在中国发展零售业务的时间不算太短,但是至今绝大部分外资行的零售业务均处于前期的投入阶段,很少有盈利的。而在



银行削减成本至上的年代,放弃不赚钱反而需要加大成本支出的业务往往是较为明智的选择。

近年来,全球银行业一直处于去杠杆的状态,因此未来各家外资银行出售、关闭业务等事件仍将层出不穷。

7 月 6 日,汇丰银行宣布,将结束在韩国的零售银行和财富管理业务。汇丰表示,这一决定是淘汰低效率业务计划的一部分,将带来约 230 个职位的削减。汇丰银行还将继续在韩国开展有利可图的投资银行业务。

不过,也有继续拓展在华零售业务的外资银行。汇丰、渣打等外资银行在中国一直采取积极拓展的方式,以增强自身零售业务的盈利能力。

据称,渣打中国 2012 年个人银行分部业务亏损 7.43956 亿元。对比其近 3 年的年报发现,虽然其个人银行分部业务利息净收入有上涨趋势,但是其营业利润却逐年亏损,并且亏损金额不断加剧。

新加坡大华银行(中国)个人金融部负责人周曼女士表示,大华银行(中国)在成立之初就经过了深思熟虑,在战略上不会改变,也不会做大起大落的调整,对中国零售市场的承诺相当坚定。

外资银行难敌中资行

分析人士认为,网点、监管限制等仍是外资银行在中国开展零售业务面临的重要瓶颈。由此带来的是外资银行在华营收和利润处于持续下滑的态势。

对于 2007 年之后才全面进军中国市场的诸多外资银行而言,由于网点数量的劣势和受到的诸多监管限制,其零售业务的开展并不容易。尽管没有具体的数据,但有业内人士透露,大部分外资银行在零售业务上难言盈利。

近期,汇丰、恒生、渣打、星展、东亚等外资银行陆续发布 2013 年中期业绩报告。8 月 6 日发布中报的渣打表示,其中国内地的资产负债管理收入疲弱及边际利润显著承压,在岸收入下跌 9%。

恒生银行中报显示,今年上半年其中国内地净利息收入同比下降 21.6%,总营业收入同比减少 15.3%。星展中报亦显示,其大中华地区(除香港外的中国内地及台湾地区)业务的除税前利润同比下降 47%,主要受净利息收入同比下滑 32%的影响。

外资银行零售业务之所以不赚钱,原因是很多的,首先外资银行相较于中资银行在产品丰富度上面可能还有欠缺;其次客户的定位有问题;此外,一个很重要的原因就是网点比较少。

营业网点数量少,一直让外资银行在与中资银行的业务较量中处于下风。调查发现,除了花旗、汇丰、渣打、东亚几个规模较大、进入中国较早的银行外,其余的外资银行的营业网点都很少。

一位外资银行人士表示,零售银行是

吸收存款的最好来源,这不仅因为银行拉到零售存款的成本更低,且存款的稳定性、用户的黏性也更高。不过,零售银行具有较强的规模效应,即必须要达到一定的规模才能赚钱。但网点正是外资银行最大的短板。

为此,一些外资银行仍将战略定位于依托扩充自身的网点,继续在零售市场发力。汇丰中国董事长王冬胜表示,网点能带来存款,存款对于银行而言非常重要,没有存款就不能做借贷,银行间的拆借也做不好。

2007 年 4 月,中国放开了对外资银行的最后“防线”,花旗、汇丰、渣打以及东亚 4 家外资银行在中国 20 多个省市网点同时开门迎客。

近年来,中国在逐步提高外资银行准入门槛,监管开始走向从严。中国银监会已公布了外资金金融机构行政管理方法的修订草案,而草案的变化主要包括拟将在中国新设立的外商独资银行或中外合资银行的最低注册资本要求从 3 亿元人民币提高至 10 亿元人民币。

由于开设网点的限制,多数在华外资银行难以在零售业务上实现盈亏平衡,于是一些外资银行对中国区的零售业务进行了选择性调整,苏格兰皇家银行、德意志银行先后关闭在华的零售业务。

分析人士表示,尽管外资银行全面进军中国已达到 6 年以上,但受到监管要求的诸多限制,很多中资银行在零售银行领域能够开展的业务,外资银行却迟迟开展不了,这进一步影响了其零售银行的盈利能力。

据称,直到今年外资银行才获批可以开展国内基金代销业务,而绝大部分外资银行还未获准在中国独立发行信用卡,信用卡业务恰是零售银行最主要的盈利来源。

在高端客户的争夺方面,中资银行的私人银行业务发展迅速,外资银行原本稳固的自留地也渐被侵蚀。由于不少外资银行发行的理财产品受到 2008 年金融风暴影响而出现亏损,投资者对于外资银行的信任度有所降低,这也进一步冲击了外资银行的财富管理业务。

随着中资银行的不断发展,外资银行在华竞争压力不断增大,但中国市场又是其不舍得放弃的一块巨大潜力市场,外资银行也在不断地寻找在这片土地上的生存之道:有的放弃了零售业选择公司业务;有的不断给自己的产品进行创新。

外资行走差异化之路

虽然面临着挑战,但是外资银行依旧普遍对中国市场寄予厚望。多家外资银行都已表示未来会继续增加在华投资。分析人士认为,最大的原因在于相较于其他市场,中国市场依旧是最好的市场。

汇丰中国副行长丁国良认为,中资银行在经营网络、客户资源、专业人才等方

面都相当具有竞争力,外资银行不可能取代中资银行的网络和服务。

为破解转型困局,一些外资银行已转而寻求差异化发展,锁定几个有竞争力的领域,力争在这些领域做好。

近来,四大国有银行屡陷“收费门”,银行 ATM 跨行取款费涨价、收取打印账单费及密码重置费等饱受争议。就在国有银行悄悄提高了同城跨行 ATM 机取现手续费的同时,曾以高收费著称的外资银行却连打低收费牌,趁机招揽民心。

花旗银行就推出了针对花旗人民币借记卡的多项优惠活动,如持花旗人民币借记卡在境内外带银联标识的 ATM 机上查询、取现均免手续费,网上银行人民币跨城转账也免费。

汇丰银行中国代表处负责人表示,目前汇丰中国卓越理财借记卡同省跨行 ATM 机取现可享受手续费减免;汇丰中国借记卡(非卓越理财客户适用)同省跨行 ATM 机取现手续费每笔为 2 元。

以渣打为例,如果在海外取款,享受首笔境外银联网自动柜员机取现 0 手续费的优惠,如果同时持有“优先理财”借记卡,还能享受无限次免费取款,在换汇、签证等方面外资银行具有的优势也是众多中资银行所不能提供的。

对待企业业务,外资银行也下足了工夫。外资银行已将目光投向目标领域:跨国公司、民营企业和国有企业。

很多外资银行并不是以个人业务为主,而是更多地关注在华的外资企业。汇丰银行的工作人员表示,由于市场、金融体系、文化、语言等环境的差异,外资企业进军中国市场面临种种难题。为了赢得商机,汇丰银行开创了外资企业中国业务部的服务模式。

据了解,汇丰在中国内地有九个外资企业服务团队,如德资企业服务部、法资企业服务部、英资企业服务部,这些从汇丰海外国家派驻到中国的专家可为他们本国的客户带去他们熟悉的服务,可以给客户提供无缝式的对接,以及全面、高效的金融解决方案。

分析人士认为,外资银行首先要把外资企业在华的业务做好,这是外资银行存在的基础,而且如果做得出色,对公业务的收益也要远高于个人业务。

事实上,部分外资银行的优势业务在于对公、投行业务。众多外资银行都设有专门的对公业务窗口,在东亚银行北京分行的八个营业窗口中,四个都是办理公司业务务的。

渣打银行的客户经理表示,与中资银行做小微业务较看重企业的抵押和担保相比,外资银行更看重企业的现金流和行业增长前景,而且贷款速度也更加快捷。

东亚银行在企业业务上也做得很出色,遵循香港等金融较发达地区的经验,将小微信贷业务和私人银行业务结合在一起,为客户提供“一站式服务”,这种综合类服务对于外资银行来说更具经验和优势。还可以提供中长期的固定资产投资的贷款,相比国内银行提供短期流动资金贷款,产品线更为丰富。

在监管机构看来,外资银行擅长的外汇业务、跨境人民币结算、银团贷款、贸易融资、财富与现金管理、金融衍生品,以及帮助国内企业“走出去”等,能够为市场引入成熟的产品和风险管理经验。

外资银行信用卡客户定位高端是业内共识,但直接定位中小企业尚属首创。而这是南商(中国)首批信用卡打出的差异牌。

南商(中国)副总裁杨海琴表示,该行信用卡主打高端人群和小微企业,为了抢滩中小企业客户,该行优化信贷审批功能,并开发一项小微企业跨境指定商户、指定时间支付模式。

阿里百度介入金融领域的市场化意义

■ 特约评论员 肖玉航

网络巨头公司推动的互联网金融发展有利于形成市场化竞争格局,同时通过互联网、移动互联网等工具,使得传统金融业务带来升级转型,使得其透明度、参与度、协作性、中间成本、操作等更能够方便用户。

笔者观察中国金融领域的发展发现,一方面是传统金融业规模的突飞猛进;另一方面则是今年以来互联网金融大潮的不断出现,形成对前者的较大挑战。随着阿里巴巴集团、百度两大网络巨头推进互联网金融战略的展开,笔者认为,这种创新型的金融结合模式将带来市场化竞争、多元化格局的产生,其意义深远。

10 年前,当阿里巴巴放言改变中国零售业时,并没有几个人相信,但改变就这样发生了。随着阿里巴巴旗下公司如阿里巴巴 B2B、淘宝网、天猫、支付宝、口碑网、阿里云、中国雅虎、一淘网、中国万网、聚划算、CNZZ、一达通等网络营销的推进,越来越多的消费者进入到网络购物的革命化变革;那么,阿里巴巴集团掌门人马云年初放言,阿里金融将给中国金融业带来新的革命,而实施的步伐也在一步一步的推进,其能够撼动中国传统金融业吗?

笔者跟踪观察发现,阿里巴巴集团的互联网金融战略发展模式推进明显,比如,阿里小微金融服务集团成立,马云(阿里巴巴)、马明哲(平安保险)和马化腾(腾讯)联合组建众安在线财产保险公司,“三马”在网上卖保险等,而最引市场关注的是介入天弘基金与推动集团上市。据最新基金第三季度报告显示:作为互联网金融先行者的天弘基金凭借旗下增利宝货币基金余额宝规模的大幅增长异军突起,截至三季度末,公司资产管理规模升至全行业第 16 名,一举挺进“1”字头行列。根据天弘基金三季报,截至 9 月 30 日,天弘基金管理总规模达 668.29 亿元,相比二季度 136.47 亿元的管理规模,单季增长近 4 倍,是所有基金公司中规模增长最多的公司。其中天弘增利宝货币基金以 556.53 亿元的总规模“笑傲”货币基金,也顺利跻身全市场资产规模最大的基金。这一营销模式的出现无疑对传统银行、证券公司等销售基金与基金发行带来了严重挑战。

近阶段内,阿里巴巴集团为发展网络金融战略而上市融资,实现更大跨越的信号非常明显,虽然在香港因合伙制的分歧而未能如愿登陆交所,但种种迹象表明,阿里集团在美国成功上市的可能性非常之大,如果成功上市,其推行的互联网金融战略将形成较大的冲击波和产业推进的助推器。

在阿里巴巴集团互联网金融战略发展的同时,观察发现,国内另一网络巨头公司百度也开始介入互联网金融。2013 年 10 月 28 日,备受金融界、互联网界以及广大网民关注的“百度金融中心——理财平台”正式上线。百度和华夏基金的强强联合,具有标志性意义。百度的海量用户资源以及互联网创新技术与华夏的专业金融理财优势有机融合,将可能带来金融产品营销的通道式改变,进而对传统金融营销形成挑战与分流。

根据百度提供的数据显示,中国网民的在线理财需求已经爆发。在百度,用户每天搜索请求中已经有 3.3 亿次与“理财”密切相关,且需求强度还呈持续上升态势。但由于金融行业特征,传统银行、基金公司往往偏重于利润更高的大客户业务,广大网民所渴望的小投入、快速回报、资金灵活的理财需求根本无法得到满足。

从中国金融领域目前情况来看,银行、保险、信托、证券等大多为国有企业,其垄断经营的特色非常明显,而中国目前企业利润的许多都集中在这些领域,比如在中国 A 股市场上,16 家银行类公司利润总和就能够占据中国所有 A 股上市公司的一半利润,可谓是巨大的利润市场吸引着越来越多的经营机构眼球。从这些企业来看,其透明度或收费方面较难尽如人意,社会呼声较为明显。有社会人士指出,国内银行业掌控着 80% 的钱,却只服务了 20% 的客户,收费项目繁杂,单凭这一点,足以让局外者觊觎良久,但不论体制利弊,当今银行、保险、证券相互交叉,商业互联网茁壮成长,中国金融改革已然等到了突破瓶颈的良机。这些也可能正是阿里、百度等网络巨头介入金融领域的主要原因,而社会需要新的营销模式或金融便利的服务,进而形成竞争型发展,顺应消费者需求与公司业务的拓展。10 年前网络购物或还不被认可,但今天已经有越来越多的人通过网络购物。

总体来看,笔者认为网络巨头公司推动的互联网金融发展有利于形成市场化竞争格局,同时通过互联网、移动互联网等工具,使得传统金融业务带来升级转型,使得其透明度、参与度、协作性、中间成本、操作等更能够方便用户。

风物长宜放眼量,网络巨头的互联网金融战略正在日益影响着人们的金融理财或金融服务模式,其意义非常深远。



请在医生的指导下购买和使用

海南亚洲制药股份有限公司生产
海南快克药业总经销

■ 特约记者 李金徽 北京报道

10 月 27 日,第四届全国服务业公众满意度专项调研揭晓新闻发布盛典大会在北京人民大会堂举行,本次年度盛典大会由《经济》杂志社、中国商报社、中国贸易报社、全国商报联合会、中国品牌传播研究中心共同主办。以“见证·品牌的力量”为主题的全国服务业公众满意度专项调研活动,旨在全面梳理、盘点服务行业中最具影响力的品牌,深度挖掘企业成功经验,为行业发展提供学习标杆。

据了解,全国服务业企业公众满意度专项调研活动迄今为止已成功举办了三

届,针对行业企业的公众满意度指数展开调查,通过收集来自社会公众、业界精英及资深专家的第一手资讯,配合自身行业编辑、专业媒体记者的调查,全方位、多角度、深层次地对全国服务业企业进行大规模的专业审视。涉及企业的服务体系、服务投诉、服务保障等。今年,海尔集团、暴风影音、神州数码信息服务、长城人寿等 10 家单位提交的案例被推选为“全国服务业优秀十佳创新案例”;交通银行、苏宁云商集团、港华燃气、首汽租赁等 300 家企业入选“金牌服务优秀典范企业奖”。

在本届“见证·品牌的力量”全国服务

业满意度大型公益调查活动中,根据专家、记者、策划人、公众及行业人士提名,经济网、金牌服务网等多家权威网站对重点提名品牌企业进行公示,接受公众投票,再经 SPSSI 专家系统委员会对服务体系、服务保障、客户管理等指标进行评分,依据“组委会推荐、评委审核”三方数据评分结果,山东莱芜海泉投资管理公司被评为“中国诚信 AAA 级示范企业”和“金典奖—全国网络信贷诚信服务客户满意十佳典范”企业。

十一届全国人大常委会、财经委副主任贺贺,全国工商联原副主席、全国政协副秘书长、国务院参事室特邀研究员保育

钧,中国企业联合会顾问、中国经济报刊协会名誉会长冯井,经济日报社副秘书长、办公室主任康巨淋,中国消费者协会原副秘书长、新闻发言人武高汉,《经济》杂志社社长陈志强,中国商报社社长范识宇,中国贸易报社社长范培康,中国商报社副社长陈高宏,中贸易报社副总编辑牛方礼,国家质检总局原标准法律事务部主任王寿魁,中国国际经济技术合作促进会常务副秘书长滕道阳,商务部国际贸易经济合作研究院信用管理部主任韩家平,国务院发展研究中心产业经济研究部研究员魏利刚等领导嘉宾 300 余人出席了会议。