

哈爾濱銀行專注小額信貸創新

香港文匯報訊(記者 陳馳) 哈爾濱市第一大商業銀行哈爾濱銀行(哈行) 本週三起公開招股, 並將於本月31日正式掛牌交易, 成為今年第一隻、近一年來第四隻來港上市的内銀股。在內地銀行業競爭日趨激烈且同質化日趨嚴重的情況下, 哈行堅持發展小額信貸的差異化、特殊化路線, 以打造「國內一流國際知名小額信貸銀行」為戰略目標, 並憑藉此業務躍居內地城市商業銀行前列。

據哈行董事長郭志文介紹, 小額信貸、農村金融和對俄金融是該行三大主營業務。

哈行是全國最早開辦小額信貸業務、走小額信貸國際化道路的城商行之一。該行的小額信貸業務共分為四大類: 分別面對單筆貸款在幾百萬元的小企業客戶、幾十萬元的個體經營客戶以及幾萬元的農村、個人客戶。郭志文表示, 近幾年哈行小額信貸餘額、收入佔比均保持在60%以上, 各類業務都實現穩步增長, 並形成了穩固的客戶群體, 數量佔客戶總數的99%。

2005年, 哈行進入農村金融市場, 開闢新的發展空間, 成為全國最早進入該領域的城商行之一, 並實現異地複製, 在全國14個省市開展業務, 客戶累積超過140萬。哈行行長高淑珍表示, 農戶貸款業務的綜合定價水平較高, 平均貸款收益率達到9%以上, 是該行收益率最高的品種之一。她預期未來國家一系列支持三農的政策將會為農村金融帶來巨大的潛力和發展空間。

鑒於哈行在小額信貸和農村金融領域取得的成績, 該行還最早實現了向同業輸出小額信貸技術。自2011年起, 該行向國內農村信用社, 城市商業銀行和農村商業銀行輸出技術, 已經簽約小額信貸技術輸出項目23個, 其中已經完成16個, 是國內唯一一家技術輸出的城商行, 累積實現諮詢服務收入1,560萬元人民幣。

在對俄金融方面, 哈行利用區位優勢, 成為最早開辦對俄業務以及東北地區首家獲得外匯金融權的城商行, 是全國外匯市場人民幣對盧布四家做市商之一, 盧布現鈔交易擁有全國最大的市場份額。據高淑珍介紹, 哈行是哈爾濱對俄結算中心建設的主承辦銀行, 並與105家俄羅斯銀行建立代理行關係。2013年黑龍江省對俄進出口排名前十的企業有一半在該行辦理結算業務。此外, 哈行還實現了國內首筆對俄人民幣跨境貸款業務, 也是境內盧布對人民幣直接匯率掛牌銀行。

哈行自2007年開始全國戰略佈局, 省外分支機構成功複製總行的技術和模式, 建立規範化、標準化經營體系推動小額信貸發展。目前, 該行省外貸款佔貸款總額49%, 省外分行收入和存款規模佔比持續增長, 達到35%-40%, 成為重要利潤貢獻來源之一。2009年開始, 哈行還在14個省市發起設立24家村鎮銀行。

目前, 哈行的小額信貸專業隊伍達到1,000人, 包括29個技術輸出專家和10名國際化小額信貸專家, 擁有自主知識產權的小額信貸IT系統。此外, 其擁有的國

內領先風險定價能力, 使得小額貸款保持較高的風險定價水平, 綜合定價始終保持在7%-9%之間, 不良貸款率較低, 在同業內具有競爭力。

對於未來, 郭志文表示小額信貸屬於低資本消耗業務, 考慮到政策發展導向, 具有巨大發展潛力。目前哈行的存貸比為47.3%, 較業內一般水平低, 未來還有5%-10%提升空間, 有進一步提高收益水平的潛力。他認為, 該行目前保持了業內較低的風險加權資產佔比, 實現了業內具有競爭力風險加權資產回報率, 體現小額信貸低資本高收益的特點, 「我們的模式更能適應巴塞爾新資本協議推行後的監管需求和發展趨勢。」



郭志文(中)、高淑珍(右二)以及副行長張其廣(左二)參加該行IPO新聞發佈會。

點金

晨露閃耀, 綠茵鋪展, 馬年的第一線春光乍現。冬練備戰的「白馬」, 凝翠靄光的「黑馬」, 此刻都已揚鬃奮蹄, 一馬當先, 超越對手, 奔騰向前。惟有一馬當先, 才能馬到功成。

搶開

光谷聯合搶佔產業園開發政策先機

作為內地第二大的市場化產業園開發商和運營商, 光谷聯合控股有限公司已定於本月28日正式在港交所掛牌上市。光谷聯合從武漢創業走向全國, 已經在青島、瀋陽、合肥、黃石、鄂州和武漢等六座城市, 開發運營包括軟件園、金融港、原創中心、創意天地、節能科技園、科技城和海洋科技園等七類主題產業園, 並通過一站式園區運營服務, 提升產業園可持續發展價值。

光谷聯合董事長黃立平將產業園定義為「一個兼具城市功能和產業功能, 集中研發、辦公、生產空間, 通過配套設施, 為企業提供運營服務的園區。」而以產業集群為目標的產業園開發, 將會為產業結構調整和轉型升級服務, 為中小企業創新創業服務, 將成為實施新型城鎮化的重要基礎。

產業園開發應契合宏觀政策

黃立平認為, 產業園開發有着極高的行業壁壘, 進入這一行業除了需要雄厚的技術實力, 還要有豐富的產業運營經驗: 「光谷聯合的開發模式是以需求為導向的主動式開發, 並與定製開發相結合。」

在進入目標城市或地區之前, 光谷聯合會深入研究該地區的市場資源與行業狀況, 分析當地產業發展、城市發展與政府戰略等三方面的需求, 並制定與當地產業結構和政府政策相匹配的戰略。在營銷過程中, 公司會首先吸引行業領先企業, 以及同業或統一價值鏈上下游的公司構建產業集群功能。同時, 他們通過提供定製服務, 加強與客戶在開發過程中的緊密合作, 及早鎖定優質客戶; 通過提供一站式的多種產業園運營服務, 實現可持續的穩定服務收入; 還通過產業園周邊開發住宅物業, 為入園企業員工提供優質社區, 促進產城融合發展。與普通商業地產的開發方式不同, 光谷聯合通常不會選址交通擁擠且地價高昂的市中心區域, 亦不會選擇交通不便的郊區, 而是定位於兩者之間, 能全面依託城市設施, 且土地成本較低的地區, 通常都位於城市的高新技術開發區或城市新區等地。

黃立平相信其獨特的業務模式符合宏觀經濟政策, 契合政府發展戰略, 有利於未來實現可持續發展。

光谷聯合執行總裁兼執行董事胡斌認為, 集團在行業競爭中擁有多方面優勢, 如縱向一體化的業務模式, 使得他們可以通過地域複製、主題延伸進行迅速擴張。此外, 與公共政策趨勢相吻合的發展方向將使得集團未來發展更多的受惠於政府政策。第三, 集團擁有一批藍籌客戶作為基石客戶, 其中很多都是各自領域的領先品牌, 並擁有跨行業的需求。這些客戶多元、優質, 且都有較高的忠誠度, 有利於長期保持戰略合作關係。此外, 光谷聯合在全國六座城市, 擁有718萬平方米建築面積的優質土地儲備, 每平方米土地成本為395元, 土地成本佔平均售價的6%, 遠低於其他主要住宅地產公司。

瞄準新興產業 進軍北京 上海 西安

自2004年打造第一個產業園項目——武漢光谷軟件產業園之後, 光谷聯合用接近五年的時間完善業務模式, 積累經驗, 構建運營服務體系, 在確立武漢的行業領先地位後, 將業務拓展到武漢周邊的華中地區, 並且相繼進軍青島、瀋陽、合肥等地, 展開全國化佈局。

對於未來, 黃立平表示將進一步加強在產業園開發領域的市場領先



黃立平(中)、胡斌(右)以及新加入公司的首席財務官姜永進對公司未來頗為樂觀。

地位, 並將業務模型複製到具有發展前景的北京、上海、西安等目標城市, 進一步完善全國化佈局。他透露, 光谷聯合已經與上述城市有過深入接觸, 並仍然會選擇當地具有戰略意義、及具備增長潛力的新興產業的發展方向進行主題定位(如武漢的電子商務、工程設計, 青島的海洋科技、互聯網、智能化生產, 北京、上海的文化創意, 北京的互聯網金融及西安的智能化製造等), 並可能與當地具有行業領先地位的企業進行合作。他同時認為, 內地經濟的放緩是實現產業結構調整、淘汰落後產能、刺激新增長的過程, 對於產業園開發不僅不會造成影響, 更是很好的發展機遇。

興業銀行香港分行開業 國際化戰略起航

全球業務

香港文匯報訊(記者 陳馳) 興業銀行國際化進程終於在馬年第一季搶開啟。本週二, 其香港分行經多年籌劃正式開業。這是該行首家境外機構, 標誌著該行國際化戰略邁出了實質性的第一步。興業銀行香港分行行長胡麟表示, 興業銀行將把香港作為通往海外發展的平台, 為內地和香港客戶提供更好服務的同時, 也為香港繁榮發展做出貢獻; 而香港分行將做好現在的業務, 尋求穩步發展; 至於興業銀行會否考慮在香港上市, 將由總行董事會研究決定。

興業銀行董事長高建平在開業儀式上表示: 「香港是全球著名的金融中心, 以廉潔的政府、自由的經濟體系和完善的法治享譽世界。自1997年回歸以來, 香港與內地的經濟金融往來日益密切, 已經成為密不可分的經濟共同體, 所以興業銀行選擇香港作為推動國際化經營的第一站。」對於未來, 他透露興業銀行將以香港分行為基地, 快速融入香港市場, 致力成為服務內地與香港經濟金融往來的又一座有益橋樑, 同時學習借鑒國際先進的金融管理和服務經驗, 探索積累國際化經營的經驗與人才基礎。

胡麟也表示, 香港分行將貫徹總行的國際化發展戰略, 充分發揮業務功能, 逐步拓展業務門類, 着力實現經營目標, 為香港與內地企業提供一流的銀行服務。

中國唯一「赤道銀行」

興業銀行成立於1988年8月, 是經國務院、中國人民銀行批准成立的首批股份制商業銀行之一, 總行設於福建省福州市。興業銀行於2007年2月在上海證券交易所掛牌上市, 並於2008年10月成為中國首家採納「赤道原則」的銀行, 目前總股本人民幣190.52億元, 是內地十大全國性商業銀行。

截至2013年9月末, 興業銀行資產總額已超過

人民幣3.6萬億元, 股東權益約人民幣1,900多億元; 目前已在各地設立98家分行、826家分支機構, 與全球1,500多家銀行建立了代理行關係。旗下擁有興業國際信託、興業金融租賃、興業基金、興業財富和興業國信資產管理等同業子公司, 基本形成以銀行為主體, 涵蓋信託、租賃、基金、資產管理等在內的現代金融服務集團。

根據英國《銀行家》、美國《財富》、《福布斯》等權威機構最新測評, 興業銀行在全球1,000強銀行中名列第50位, 在世界500強企業中名列第428位, 在全球上市企業2,000強中名列第142位, 在內地所有金融機構中名列第9位。

行政長官梁振英、中聯辦副主任殷曉靜, 財經事務及庫務局署理局長劉怡翔等出席當日開業禮。

興業銀行香港分行也藉開業之機, 向本地綠色公益組織之一「長春社」捐贈601,166元, 以支援本港的環境及生態保育工作。從今年起, 香港分行亦倡導員工每年3月17日向「長春社」捐贈個人一小時之薪金, 持續為香港的環境保護做貢獻。



(左起) 胡麟聯同高建平以及興業銀行行長李仁傑為香港分行舉行揭幕儀式。

國壽海外：加大人民幣保單發展力度

人幣焦點

香港文匯報訊(記者 劉辰輝) 迎來在港經營三十週年的國壽海外, 日前公佈其2013年全年業績, 國壽海外副董事長劉廷安亦在記者會上公佈公司長期發展方向。劉廷安強調, 公司制定了總保費收入增長兩成, 總資產達到2,200億元, 代理人團隊達到3,000人的年度發展目標, 並將加大人民幣保險發展力度。他並於記者會上表示, 公司亦制定了新的5年發展計劃, 期望到2018年其總保費收入可倍增至400億元。

劉廷安表示, 2014年公司的主要發展策略有四個方面: 首先, 增長持續發展能力。集中力量發展長期期交業務, 培育代理人渠道成為公司長期業務發展的主要驅動力。劉廷安表示, 2013年末, 國壽海外代理人團隊人數達2,171人, 同比增長38.5%, 而今年公司代理人團隊人數計劃突破3,000人, 並力爭在電銷、網銷等直銷渠道建設方面取得新突破。

其次, 提升業務價值, 重點發展業務利潤高的產品, 提升公司新業務價值, 保持公司產品內涵價值增長。再次, 推出特色產品。結合公司30周年慶, 今年公司會加強與銷售渠道和合作夥伴溝通配合, 從客戶需求出發, 推出多款年金、醫療、投連產品, 回饋客戶多年的支持。公司已重點對醫療、危疾、以外保險計劃進行升級, 還正在研究推出真正融合醫療、養老服務和保險保障一體的產品。

最後, 他表示, 加大人民幣保險發展力度將是國壽今年發展的重點, 公司將陸續推出幾款新的人民幣保險產品, 迎合市民看好人民幣升值和保險保障的需求。希望新造人民幣保費收入可增加至20億元, 今年會加大發展五年期、六年期、十年期儲蓄產品及年金產品, 並會推薦壽險產品。公司高層亦表示, 期望人民幣業務佔新造保費的比例, 年內由現時10%增加至15%。

劉廷安分析指, 2013年以來, 香港資本市場逐漸趨於穩定, 穩定中也夾雜較大波動。2013年香港股市全年最大增幅超過2,200點。受美國寬政策退出的影響, 香港股市將在1-2年內持續收到流動性和利率變化的影響, 資本市場呈現「無升幅有波動、無牛市有牛股」的特點。他認為, 穩定的背後主要是歐債危機的負面影響已逐步消退, 美國經濟明顯復甦, 中國經濟轉型加速推進。但市場的結構性機會頻現, 這主要是由於中國經濟轉型和改革深化, 帶來新經濟、新技術、新能源、新消費的不斷成長, 時常對充滿未來成長空間的新行業和新公司高度敏感。

此外, 他表示, 近幾年, 國壽海外致力提升債券投資比重, 降低股票投資比例, 同事積極拓展另類投資機會, 合理的佈局使公司資產的長期回報能力穩步提升。對於股票投資, 劉廷安強調, 保險公司必須堅持長期投資, 價值投資的理念, 如果期望在波動市中靠差價收益取勝, 其結果都是令人失望的。近幾年國壽海外先後重倉投了華潤燃氣、中國生物製藥、龍源電力等一批優質股票, 由於堅持長期投資, 取得了豐厚的回報。

會上, 劉廷安坦言, 國壽海外在近幾年都實現高速增長, 公司目前主要面臨兩大挑戰, 即外有市場競爭, 內需素質提升。香港壽險市場變化快, 各家保險公司新招頻出, 產品、服務和品牌的競爭越來越激烈; 此外, 隨著國壽海外日益壯大, 提升服務素質和經營品質, 提升核心競爭力是下一步的關鍵。

2013年國壽海外全年錄得保費收入209.02億元, 同比增長26.83%, 5年複合增長率高達43.43%; 新造保費達124.06億元, 增長23.9%。總資產達965.33億元, 是2008年的4.17倍, 提前兩年完成「十二五」規劃總保費目標。