



人大重阳金融研究 简报

Chongyang Financial Studies Report

第 1 期

2013 年 2 月 3 日

中国人民大学重阳金融研究院主办

CIFS, Renmin University of China

外资银行期待下一波“中国机遇”

——“外资银行与中国经济未来”研讨会简报

【概要】

2013 年 2 月 1 日，“人大·重阳”思想沙龙第一期在中国人民大学重阳金融研究院举办，主题为“外资银行与中国经济的未来”。前瑞士苏黎世州银行北京首席代表、中国人民大学重阳金融研究院高级研究员刘志勤，加拿大帝国商业银行北京首席代表郭仲华，美国富国银行北京首席代表高欢，德国巴登-符腾堡州银行北京首席代表高速，尼日利亚第一银行北京首席代表温端瑜，南洋商业银行高级经理陈兆奎，中信国际高级经理李奇等来自四大洲的外资银行在华代表参加了研讨，研讨会由中国人民大学重阳金融研究院执行副院长王文主持。

在近三个小时的会议中，与会代表们讨论热烈，摩擦出了思想的火花，提出了“当前中国对外资投资银行业务开放多，对外资商业银行业务开放少”、“外资银行需加深对中国市场的理解”等很有参考价值的观点，并达成“中资银行也应加大‘走出去’力度”的共识，代表们还对监管方式、“走出去”的策略等问题提出了建议。

外资银行在中国挣钱越来越难

刘志勤（中国人民大学重阳金融研究院高级研究员、前瑞士苏黎世州银行北京代表处首席代表）：现在做实业的外资银行在中国挣钱很难，投资银行倒好挣钱。投行比如高盛，上游下游通吃；做贸易融资的中小外资银行挣钱很困难，融资、贷款等监管政策都很严、很细。做实业的外资银行通常只能做外国在华企业的业务，中资企业基本进不去。做实业的外资银行在中国融资，很难超过 10 亿，再大了它也不敢做。但是另



一方面，我们在投资市场上却又过于放开了。

郭仲华 (加拿大帝国商业银行北京首席代表)：我觉得人民币可自由兑换的步子要是走得太快会非常危险。资本市场放得太开的话，副作用会比较大。金融资本这些游戏，西方国家已经玩了几百年，人家真的是操作很熟练，放一个谣言出来，把你这个公司的股票全拉下来，弄得你无从招架，他买入，然后再放一个谣言，价格又拉上来了，又挣你一笔钱，这种套路人家很会玩。还有国际游资，可能会纠集一大批资金，攻击人民币，造成很大的损失。一个外资银行行长私下对我说，他们宣传上都对中国很友好的话，但实际上内心却并不认同中国。我觉得应该多了解他们的真实态度。

高速 (德国巴登-符腾堡州银行北京首席代表)：一些规模比较大的外资银行，像渣打、花旗等，从个人银行业务入手，吸纳中国民间的人民币资本来做各种各样的投行产品。

高欢 (美国富国银行北京首席代表)：我们好像并没有觉得中国有什么监管措施是特别针对我们的，当然可能也跟我们的业务性质有关，我们是专找金融机构做业务，不找企业，也不找个人。

外资银行在华遭遇激烈竞争

高速 (德国巴登-符腾堡州银行北京首席代表)：现在中国市场的竞争压力太大，让我们觉得望而却步，不敢开分行。外资银行进入中国如何赚钱？首先，如果不是法人银行的话，人民币业务不能做，私人业务不能做，于是只能面向在华外资企业。其次，手里没有人民币，于是只能贷给客户外币，还不能结汇。外币还不能在国内用，于是就只剩下了一种可以做的客户，就是需要对外付款的客户，这个市场空间就比较小了。

郭仲华 (加拿大帝国商业银行北京首席代表)：2011年以后，批准外资进入中国的速度又加快了。加上西方国家的经济都不太好，不少外资银行都想进入中国。现在我的感觉是，不光是银行，可能证券，还有其他的一些金融监管方面，好像都把这个门开得稍微大了点，相对来说外资进来容易了。

李奇 (中信国际高级经理)：中信国际也是“外资银行”，但其实比较特殊，不能跟内资的中信银行有业务冲突。从零售业务来说，中信银行的业务已经很全了，它不可以做的就是外币贷款。但客户如果选择外资银行的话，会选择那些进入中国市场比较早的，名气比较大的花旗、渣打等。于是现在外币贷款业务竞争太激烈，中资的“外资银行”压力很大。

高欢 (美国富国银行北京首席代表)：其实监管环境在各国都是趋严的。我们觉得美国的监管机构管得比中国的还要多得多。金融危机以后，美国的金融监管机构有各种各样新的要求出来，这是一个趋势。但也应吸取美国的教训，比如最近的《多德-弗兰克法案》，写这部法律的人自己不是银行从业人员，所以写了很多不现实的条款，逼得银行把业务外包或者干脆退出了。



外资银行需加深对中国的了解

郭仲华 (加拿大帝国商业银行北京首席代表)：我在加拿大帝国商业银行北京代表处已经工作了24年，自己感觉，20多年前离开中国银行到外资银行工作，这一步走得不是很对。加拿大的国民性其实比较保守，一直没有搭上中国的经济快车，同为资源出口大国，在拥抱中国经济方面没法跟澳大利亚相比。1981年加拿大帝国商业银行就设立了北京代表处，至今还是代表处，没有升级成支行。

陈兆奎 (南洋商业银行高级经理)：有些外资银行的首席风险官是外国人，根本不了解中国的市场，看不懂中文的财务报表，而且完全是采取英文沟通。在一个周围尽是中国人的环境里，你用英文沟通再怎么努力，其实也是很难的，所以业务发展也缓慢。

郭仲华 (加拿大帝国商业银行北京首席代表)：外资银行也有跟中国合作比较好的，比如西班牙对外银行(BBVA)，是中信银行的战略合作伙伴。中资银行请外资银行进来是为了学习管理、风控、内控经验，很多外资银行却不认真对待。而BBVA就很重视，派人来交流、做培训，邀请中方人员出国培训等，所以BBVA与中国的合作就很成功。

王文 (中国人民大学重阳金融研究院执行副院长)：在华外资银行与中国的企业界，政府界缺乏一个好的对话机制，应该建立一个现代化的沟通平台。

中资银行应加快“走出去”的步伐

温端瑜 (尼日利亚第一银行北京首席代表)：我感觉现在一些规模很小的非洲银行都到中国来了，但中国的很多大型银行却没有“走出去”。我认为，中资银行要符合中国经济发展的大趋势，就应该加大“走出去”的步伐。

中国有不少在非洲、拉美的投资都“打水漂”了。这跟我们未能深入了解投资目的地情况有关。非洲原来是殖民地，有一种“殖民地心态”，认为包括欧洲人甚至中国人都比他们富有，是“主人”，自己是“仆人”，而“主人”给“仆人”送一点“佣金”是理所当然的。他们认为中国现在是超级大国，给我送点钱，我根本就不需要还。于是中国的投资就“打水漂”了。现在中国的一些面向非洲的商业贷款已经改变了做法，通过尼日利亚第一银行这类了解非洲情况的银行转贷，降低了风险。

高速 (德国巴登-符腾堡州银行北京首席代表)：我们也愿意帮助中国企业“走出去”，德国不少企业也在寻找一些中方的投资者或买家，但很少有成功的案例。其中的巨大障碍在于中国企业不了解德国市场，即便收购了德国企业也不知道如何管理。这与中国企业只熟悉中国的市场环境，对外面的市场环境还缺少理



解有关。

高欢 (美国富国银行北京首席代表): 中国有很多大型国有银行, 论资产规模或市值能跟美国最大银行不相上下的不止一两家, 但除了中国银行, 好像别的银行也没有到美国做零售银行业务的。似乎没有想到也可以跟美国本土的银行竞争。其实“走出去”的方式有多种, 比如跟当地的银行合作。不可能把所有的国外市场都发展成自己的“主场”, 但从成立支行甚至代表处开始, 一步一步“摸着石头过河”的探索也应该尝试。

刘志勤 (中国人民大学重阳金融研究院高级研究员、前瑞士苏黎世州银行北京首席代表): 国内的监管机构很多时候没有参加到国际规则的制定当中, 对国际规则的制订过程不够了解。等人家制定出来, 我们去参考的时候已经很晚了, 所以导致很多事情我们都滞后。

编辑: 贾晋京 审核: 王文 联系方式: wangwen2013@ruc.edu.cn

地址: 北京市海淀区中关村大街 59 号文化大厦 6 层中国人民大学重阳金融研究院 邮编: 100872