

去存钱?没有10万倒扣钱 去理财?“吹牛”风险很惊人 外资银行私人业务不靠谱 抢滩长沙意欲何为



“知道长沙有哪些外资银行?”“去过外资银行办业务吗?”对于这样的问题,多数长沙人给出了否定的回答。2012年7月,长沙迎来了第5家外资银行渣打银行。而在2008年,汇丰银行已经进入湘。此后,花旗、新韩、东亚等外资行的长沙分行陆续开业。

尽管,在湘外资银行已有5家,神秘面纱渐渐褪去,但走进外资银行的企业和个人,似乎屈指可数。外资银行到底给长沙市民带来了啥?他们的神秘面纱下隐藏的到底是怎样的身躯?连日来,本报记者深入调查,为您一一解读。

■记者 刘永涛 梁兴 实习生 余宇婷 万贝



位于芙蓉中路的花旗银行(中国)有限公司长沙分行。(资料图片)

1 想去开张卡? 你可能要碰壁了

从外资银行进入长沙的那一刻起,就已经打上了略显神秘、清高的烙印。

首家外资银行入湘是5年前。2008年初,汇丰银行选址长沙韶山路的通程大酒店18楼开业。“听说过汇丰,但真不知道长沙有汇丰的网点。”长沙一家企业主表示。

此后的5年间,花旗、新韩、东亚、渣打选择落户长沙芙蓉中路,稍微放低了身段。

不过,为区别于中资行,进入长沙的外资银行纷纷打着“高端定制”的旗号,目标客户定位颇高。

从最初的日均8万元降低到现在的5万元起,这是花旗长沙分行的借记卡开卡条件,相当于中资银行的白金卡客户标准。

“曾想图个新鲜去花旗银行办张信用卡,没想到开户条件是先存5万元办张普卡。”长沙市民余婷告诉记者。

而渣打银行目前在长沙只做

公司业务,个人无法办卡或存贷款。在其开通个人业务的异地分行,如果客户的借记卡日均额没有达到10万、50万两种门槛,则要收取80元/月的年费、150元/月的小额账户管理费。

汇丰银行长沙分行更是高高在上,它隐身五星酒店,直接撇开了大众客户。国内其他汇丰网点,普卡客户日均余额不足10万元,每年扣费1800元。

外资行第一次让长沙人知道:想到银行开张卡还没门,往银行里存钱还要付给银行钱。

日前,记者在芙蓉路一家外资行暗访发现,偌大的营业厅竟空荡荡的,未见一位客户。

“外资银行看上眼的基本都是有钱人。”这些国际大银行虽开到了家门口,但余婷感觉自己很遥远,“他们的产品业务一般人消费不到;市民能消费的,他们的业务又没开通。”

2 理财收益高? 隐性风险不可小觑

“我们正在热销一款结构性理财产品,年收益率可以达到10%以上。”7月11日,本报记者以市民身份前往长沙一家外资银行采访,一位客户经理如此推荐。

进入7月以来,在中资银行理财产品收益普遍回调至5%左右的当下,外资行可以超出10%的收益,着实让人吃惊。

这位客户经理进一步介绍,该产品挂钩海外投资市场衍生品,有非常强大的管理团队,收益率稳定有保障。而对其中的隐性风险则轻描淡写。

记者采访获悉,长沙几家外资银行产品体系强项主要在境外,高收益往往是其招徕客户的最关键因素。

诸如人民币理财产品、阳光私募、基金代销、保险代理等产品,在外资银行均难觅踪影。

“就理财市场看,外资银行像

专卖店,产品通常比较单一,而中资银行更像是个超市。”长沙一家中资股份制银行零售总监提醒,外资银行一些挂钩股票、基金的理财产品,预期年化收益动辄超过10%,风险不小,投资者需特别注意。

过往的例子亦佐证了这样的判断。如东亚银行的一款“如意宝系列4之美元5年期”产品预计年化收益率为4%,实际收益却为0;渣打银行的“中国概念交易所交易基金挂钩结构性存款”预期收益为10%,实际收益为0。

银率网数据显示,2012年理财产品共有12款产品出现零负收益,其中外资行占7款,而这7款中又有两款为负收益。

“一些外资银行的高收益理论上看似可行的,但背后联系着复杂的设计和超高的触发条件,能达到的概率太小,最终几乎都成了镜花水月。”湖南一位银行人士说。

记者观察

外资银行在湘亟须突围

外资银行,在多数国人的心中是高贵冷艳的。它们稀少,它们高唱着诸如“专业”、“优质”、“昂贵”之类,它们确立了一般市民不会去跨过的门槛儿。然而,一家企业能够做到傲视群雄,至少要靠着数据和报表说话。在中资银行不断努力下,外资银行在理财、银行卡和网上银行等业务领域的优势不断削弱,“水土不服”的症状越加明显。

眼瞧着清冷的市场占有率,外资银行也逐渐发现高傲冰冷换不来中国老百姓的热情。外资银行面临突围,往什么地方突围,客入异乡,自然是要客随主便的。想赚中国老百姓的钱,就得放低身段,就得学着走向中国普通民众,学着融入中国社会。

一项调查显示,中国近六成的高收入者担心外资银行收费过高,对是否在外资银行开户仍持观望态度。而很多长沙市民,甚至讲不出一家这座城市里的外资银行。

显然,如果外资行无法给出更丰富更个性化的服务,如果同样的服务,外资行开出的价格不具备竞争力,消费者同样会将选择的天平倾向中资银行。

在此意义上看,外资银行入湘,若无法突围而出,称之为“狼”来了,便只是一句笑谈。

3 抢食中小企业市场? 普通客户想贷款不容易

“中小企业信贷市场业务几乎成了一块唐僧肉,现在谁都要来咬一口。”长沙一位国有银行业人士感慨道。

记者获悉,与花旗力推个人业务、汇丰专注于高端公司业务不同,渣打、新韩、东亚等在湘外资银行目前都把中小企业业务作为在华工作重点之一。

比如,渣打主打“中小企业无抵押小额贷款”,符合条件的贷款期限最长可达36个月,贷款金额最高达人民币100万元。

不过其申请条件近乎苛刻,要求客户注册时间至少3年,年营业额至少为人民币700万元。此外,要求客户等额本息还款,月息在1.3分-2分之间,即年息最高为24%。

在高利润的驱使下,这

些外资行扩张意图日益加剧。渣打有关人士透露,去年上半年渣打银行小微企业贷款增长了29%,今年还会陆续开设小微企业专营机构。

此前,东亚银行执行董事兼行长关达昌也表示,随着该行中小企业专营业务规模的扩大,预计未来1至2年,中小企业业务对该行的利润贡献将达到20%。

而一个现实在于,与中资银行网点众多的优势相比,外资行无法像本土银行那样设立庞大的网点,其居高不下门槛,亦令人望而止步。

长沙一位曾在渣打寻求贷款而未获成功的小企业主向记者吐槽,“以为比中资银行贷款更容易,谁知条件却更为冷酷。”

4 “一对一”微笑服务? 背后暗藏你不知道的玄机

在部分体验过外资银行服务的长沙市民看来,一些外资银行还比较注重服务的细节。虽然远没有很多中资银行宽敞,但到外资银行办业务,柜台普遍要低一截,甚至能享受到“一对一”的微笑服务,让人印象深刻。

不过,一位曾辗转在长沙多家外资银行工作的客户经理透露,各家外资银行所宣传的“一对一”尊贵服务,其实主要是针对他们的贵宾客户,即资产量达到一定级别的。

“热情服务的背后,还是盯住了客户的钱袋,或是认为客户还有开发的潜力。”这位客户经理坦言,“我们都是营销任务的,有时为月底

冲刺,可能不得不采取一些突破底线的策略。”不过,她拒绝进一步透露何为“突破底线的策略”。

湖南大学金融管理研究中心主任彭建刚提醒说:“银行业是个‘惟利是图’的行业,高档服务没有‘免费午餐’。外资银行长期市场化运作,更善于揣摩客户心理。”

“微笑不过是职业的需要。”另一位曾在外资行工作过的某上市公司财务总监坦言,外资银行看起来光鲜,实际上整体薪酬福利不及中资银行,且压力更大,完全用数字说话,“我曾在两年时间经历了两家外资行,你可想象人员流动性有多大”。