

乘风破浪 扬帆蓝海

——访北京银行股份有限公司董事长闫冰竹先生



2010年9月12日,北京银行正式登陆齐鲁大地,开启了服务山东经济社会发展的新征程。崭新的济南分行继承了北京银行15年发展的精髓,植入了和谐、稳健发展的基因,全体员工以创业者特有的激情全心投入、团结协作,抢时间、拼效率,书写了80天完成分行筹建开业的奇迹,让京行精神在齐鲁大地薪火相传、生生不息。

在北京银行总行的倾力扶持下,按照“立足济南、面向全省”的工作布局,济南分行加大业务拓展力度,创造性地开展工作,成功地将“财富+1”、“小巨人”、“短贷宝”等北京银行特色业务带到山东,有效满足了企业和居民的金融需求,各项业务保持迅猛发展势头。截至2011年9月12日,济南分行总资产超过100亿元,吸收存款突破80亿元,发放贷款近70亿元,贷款增速位居济南市各商业银行首位,有力地支持了山东省经济社会的快速发展。

本报记者 周爱宝

今年的9月12日是传统的中秋佳节。这一天,对所有北京银行济南分行的员工来说更加不同寻常,因为这是北京银行入驻山东一周年的日子。一年来,北京银行济南分行坚决贯彻执行总行发展战略,立足山东市场,夯实基础,强化执行,快速发展,开创了全新的工作局面。今年是国家“十二五”规划的开局之年,北京银行下一步的发展战略是什么?值山东半岛蓝色经济区和黄河三角洲高效生态经济区两大国家战略实施之际,北京银行如何融入“蓝黄经济带”?北京银行济南分行周岁生日之际,记者采访了全国政协委员、北京银行董事长闫冰竹先生。

作为一家山东本土的媒体,在北京银行进入山东之前,并没有太多地关注这家上市银行。记者想通过这次采访,让更多的山东人、山东企业了解这家银行。听说记者来自孔孟之乡,闫冰竹董事长愉快地接受了采访。

干银行的,靠数字说话。记者从北京银行2011年中报业绩入手,开始了本次采访。

截至2011年6月末,北京银行实现营业收入97.47亿元,同比增长32.14%,实现净利润51亿元,同比增长30.70%,实现每股收益0.82元。特别是,北京银行以半年人均创造净利润76.29万元的优异业绩,领跑各大上市银行。

闫冰竹董事长说,这是全行上下共同努力的结果。他谈到,截至2011年6月末,北京银行资产规模突破8000亿元,达到8158亿元,较年初增长11.26%。与此同时,不良贷款率较年初下降0.11个百分点,降至0.59%,资产质量持续优化。资产利润率1.32%,资本利润率23.04%,分别较2010年末提高0.25和16个百分点,显示出较强的盈利能力。在今年严峻的经济形势下,能取得这样的成绩是值得骄傲的。

凤凰涅槃 激情跨越

2010年9月12日,在山东大厦金色大厅北京银行济南分行开业仪式现场,记者见到闫冰竹董事长一面。那天仪式的规格非常高,山东省委、省政府领导亲自出席了开业仪式,多家企业与北京银行签订合作协议。可见大家对北京银行入驻山东充满了期待。这家银行从哪里来,又要奔向什么目标呢?

闫冰竹董事长说,2011年1月8日,北京银行迎来了15岁生日。15年来,北京银行闯出了一条破茧重生、凤凰涅槃之路,书写了一家中小银行激情跨越、创新成长的传奇,为我国中小银行创新发展模式进行了有益的探索和尝试。

北京银行的发展离不开发展战略的创新。在发展过程中,北京银行认真贯彻落实北京市委、市政府“更名、引资、改制、上市”的重要指示,抢抓发展机遇,相继实现五大战略突破:一是成功更名。2005年更名为北京银行。二是引入外资。2005年引入荷兰ING集团和国际金融公司作为战略投资者和财务投资者,六年来中外合作不断走向深入,被誉为“中荷乃至中欧金融合作的成功典范”。三是走出区域。从2006年开始,相继在全国10大中心城市开设分行,并在我国香港及荷兰阿姆斯特丹设立代表处。四是公开上市。2007年成功登陆A股市场,募集资金150亿元,创造了股权清理最难、上市进程最快、融资效率最高、冻结资金最多等多项奇迹。五是资本运作。投资人入股廊坊银行;发起设立北京市第一家村镇银行;设立国内首家消费金融公司,首批入股保险公司,两大举措均为国家级试点项目。

回首发展历程,闫冰竹董事长感慨良

多。他谈到,北京银行的发展,首先得益于中国经济的飞速发展和改革开放的伟大时代。北京银行从呱呱落地时,就赶上了改革开放后中国经济腾飞的黄金时期,首都经济社会的跨越式发展和区域经济融一体化进程的加快,为北京银行提供了前所未有的历史机遇和得天独厚的宏观环境。

战略转型 时不我待

一个先进的企业,必定有先进的管理。在“向管理要效益”的经营理念指导下,2011年上半年,北京银行成本收入比仅为23%,继续保持上市银行最低水平;半年人均创利76万元,业内之最的地位牢不可破;网均创利2560余万元,继续保持同业领先。

其实,同样保持领先的,还有北京银行的资产质量。据记者了解,北京银行融资平台贷款中全覆盖贷款占比达到95%,还款风险较小;从五级分类来看,北京银行平台贷款无不良贷款,无逾期贷款,无展期和借新还旧贷款,无欠息贷款,资产质量处于上市银行最好水平。

让我们继续回到北京银行2011年中期业绩报告。中报最为抢眼的是北京银行的中间业务。2011年上半年,北京银行实现手续费及佣金净收入8.94亿元,同比增长88.59%,占营业收入比重达9.17%,同比提升2.74个百分点;利息收入同比增长28.92%,实现非息净收入10.77亿元,同比增长65.45%。据长江证券分析,随着经济增长,经济金融化的深化,居民财富积累及消费意愿增强,北京银行中间业务有望持续增长。

闫冰竹董事长说,中间业务的大幅增长得益于战略转型的不断深化。战略转型是北京银行顺应国际化发展、资本化运作、品牌化经营推出的重大举措,其核心是经营结构的调整和优化,包括实现资产业务和负债业务的均衡发展,传统业务和新型业务的均衡发展等。为节约资本,提高内生发展能力,北京银行2011年,年初制定了“大投行、大同业”的发展战略,重组了投资银行部、同业与票据部,提高了整体营销与专业运作能力,大力发展不占用资本的中间业务。截至6月末,北京银行上半年实现投行业务收入1.29亿元,同比增长94.82%;同业往来业务收入1.31亿元,同比增长126.69%。

除新型中间业务外,北京银行在传统中间业务方面也实现了快速崛起。截至2011年6月末,北京银行实现银行卡业务收入1.2亿元,同比增长46.88%;信用卡卡均交易额一直稳居行业第一。

北京银行的业绩持续发展,后劲十足,引起了各大券商的关注。东北证券认为,北京银行的经营优势在于其位居首都的区位优势,主要贷款客户是大型部委或者优质企业的总部,贷款组合安全性较高。但显然北京银行的战略眼光并不止于此。北京银行始终坚持“服务中小企业”的市场定位,持续打造科技金融、文化金融、绿色金融等特色品牌,并于今年全面启动“信贷工厂”试点,重点支持500万以下“小微”企业发展,推动中小企业业务迅猛发展。截至2011年6月末,中小企业人民币贷款增幅12.74%,占全行对公贷款增量的70%以上。

北京银行在渠道与产品方面的创新也值得一提。该行以“赢在网点”项目和“短贷宝”业务为工作重点,加快推进零售银行业务转型。“短贷宝”主要给中小企业主和个体工商户提供资金融通、资金管理、金融服务,该产品实现了北京银行面向中小企业提供对公、个人双轨道服务,丰富了服务模式,而且凭借其贴近市场与需求的服务特色,受到了中小企业主和个体工商户的广泛欢迎。在渠道创新与产品创新的共同作用下,截至2011年6月末,北京银行个人贷

款余额564亿元,较年初新增121亿元,增幅27%,大大高于全行平均贷款增速。

突破转型 创新提升

闫冰竹董事长说,回首过去五年,北京银行有很多值得总结的地方。其中有五个关键词,这就是“突破、转型、嬗变、创新、提升”。

突破的五年:重大战略全面实现。区域化、资本化、国际化发展战略取得历史性突破。2006年开始突破区域限制,目前在北京、天津、上海、西安、深圳、杭州、长沙、南京、济南、南昌等10大中心城市拥有200余家分支机构,成立了香港代表处和荷兰阿姆斯特丹代表处。2007年登陆A股市场,建立起持续有效的资本补充机制,成为一家公众持股银行。2008年入股廊坊银行,发起设立首都第一家村镇银行。2010年设立国内首家消费金融公司,首批投资入股保险公司。

转型的五年:特色化内涵式发展。严格实施“区别对待、有保有压”的信贷政策,将信贷资源优先投向中小企业、民生保障工程、新农村建设等领域以及文化产业、节能减排、生物制药、软件动漫等战略性新兴产业,中小企业贷款增长远高于全行贷款平均增速,塑造了文化金融、科技金融、绿色金融品牌。通过加快转型,真正构建起特色化经营、内涵式发展、具有国际竞争力的现代商业银行经营管理模式。

嬗变的五年:公司治理形神兼备。通过加强与ING和IFC的全面合作,引进独立董事和外部监事制度,建立了治理主体之间相互促进、相互制衡、有力监督的“三会一层”组织体制与运行机制。构建起市场化、多元化资本补充机制,建立了自我约束、外部监管约束和市场监管三大治理支柱和运行机制。

创新的五年:变革攻坚激发活力。构建起职能清晰、运作高效、有效制衡的总分支组织架构,搭建了公司业务、零售业务、金融市场业务体系,形成客户分层、营销分级、产品分线、渠道多元、服务交叉的价值服务链条。借鉴荷兰ING集团先进理念,引入经济资本、内部资金转移价格、经济增加值等新方式,推动中后台集约化改革,推进ATM机具集中管理,成立现金中心、银企对账中心,向流程银行阔步迈进。

提升的五年:卓越品牌彰显魅力。五年来,圆满完成北京奥运会、上海世博会金融服务和国庆60周年庆典金融服务等重大任务。今天的北京银行,一级资本在全球1000家大银行中排名第145位,竞争力在亚洲银行业排名第13位,品牌价值排名中国银行业第9位,先后获得“全国文明单位”、“中国最佳城市商业零售银行”等多项殊荣,以优质的品牌形象和卓越的竞争能力跻身国际中型商业银行之列。

六个坚持 勾画蓝图

继续开来,信心满怀。闫冰竹董事长说,2011年是“十二五”的开局之年,新的五年,中国经济步入转变发展方式的攻坚时期,如何成功转型成为商业银行面临的核心课题。展望未来,北京银行提出以“十二五”规划为指导,在服务国民经济战略性调整和经济方式转变的同时,用“六个坚持”勾画转型路径,夯实发展基础。

一是坚持以加快战略转型为主线,打造核心竞争优势。通过调整业务结构,收入结构、客户结构和渠道结构,优化组织架构,管理机制,业务流程,走出一条专业化、差异化的新型股份制银行发展道路。

二是坚持以强化资本管理为核心,确保持续稳健经营。进一步强化资本的合理配置和有效管理,强调资本有偿占用,讲求

财务成本,提升定价能力,走出一条资本消耗低、内生增长能力强、市值稳定增长的发展新路。

三是坚持以变革体制机制为动力,全面提升管理素质。以先进的风险管理技术量化风险,以现代化的资产负债管理体系控制风险,以严格的责任追究制度制约风险,实现风险与收益的完全匹配。推进组织架构再造,实现从“部门银行”到“流程银行”转变,真正打造管理引领型、服务领先型银行。

四是坚持以加强人才建设为保障,激发事业蓬勃活力。高度关注人才战略储备和专业化队伍建设,打造高层次复合型金融人才梯队,建立人才源泉充分涌流的体制机制,全面确立人才优先发展战略布局。

五是坚持以提升科技实力为支撑,引领业务创新发展。加快建设数据仓库,建立跨渠道、跨平台、信息共享、标准统一的信息化服务体系,全面提升客户管理、风险管理、财务与绩效管理效能,走出一条以数据集中促进业务流程再造,以渠道整合提升企业经营水平的信息化之路。

六是坚持以构筑百年老店为目标,重塑优秀企业文化。继续弘扬和强调精诚团结的“战船理论”,弘扬正气的“惩恶扬善”、“以业绩论英雄”的争先创优等企业文化元素。着力构建具有丰富内涵、启迪人心的优秀企业文化,使整个企业始终保持强大的战斗力、旺盛的生命力和持续的执行力,构建起全行员工共同的精神家园。

红海破浪 蓝海扬帆

闫冰竹董事长说,值北京银行济南分行成立一周年之际,真诚感谢社会各界和山东人民对北京银行的厚爱。他说,改革开放以来,特别是近年来,山东省的经济优势、机制优势、区位优势和产品优势凸显,经济一直保持持续、快速、健康的发展态势,主要经济技术指标在全国保持领先地位,并成为全国经济增长速度最快和最具有活力的省份之一,这是北京银行选择山东的主要原因。

北京银行济南分行开业一年来,紧紧围绕山东省委、省政府的战略部署,立足北京银行的品牌、资本、资金和产品优势,秉承“服务地方经济、服务中小企业、服务市民百姓”的理念,发挥北京银行的特色,取得了长足的发展。值山东“蓝黄战略”全面实施之际,北京银行将从总行和分行两个层面提供资金和金融服务,在山东经济战略转型中贡献自己的绵薄之力!

闫冰竹董事长表示,山东战略是北京银行未来发展战略的重要组成部分。据透露,北京银行济南分行首个五年规划日前正式推出,描绘出分行未来五年的美好发展蓝图:在山东市场打响“绿色金融”、“供应链金融”、“超越财富”等特色品牌;建成联动制衡的全面风险管理框架;落实“京英”计划,为业务快速发展奠定坚实的人力资源基础。到2015年,将济南分行建设成为“品牌响亮、特色鲜明、内控严密、队伍优秀、业绩突出”,在山东同业中具有鲜明特色和差别化竞争优势的一流银行!

闫冰竹董事长最后特别自豪地说,北京银行在15年的发展中打造了一支秉承企业使命、推动机制创新、传承优秀文化的卓越团队。这支同心同德、团结奋战的卓越团队是北京银行成就事业的基础和根本,也是北京银行发展最宝贵的财富!与此同时,北京银行在15年的成长中凝聚形成了别具特色的企业文化,形成了强大的凝聚力与向心力,使北京银行始终保持强大的战斗力、旺盛的生命力和持续的执行力,从而将北京银行的事业推向一个新的巅峰!