

中原金融高端访谈之二十

引领全球化视野

一间13.5平方米的小房间，一张普通的办公桌再配上一把普通的办公椅，如果不是接待的人员介绍，任谁也想不到这个看起来十分简单的房间就是作为一行之长鄢庆芳的“office”。

“这就是汇丰的风格，一切都要求简洁，即便是行长也不例外。”面对记者的诧异，鄢庆芳笑着解释说。

以颇具特色的角度去处理问题，这就是鄢庆芳和她带领的汇丰银行郑州分行留给记者的第一印象。

2008年初，鄢庆芳空降河南筹备郑州分行，在强手如林的中原金融市场上攻城略地，对于中原金融市场来讲，鄢庆芳带来的是全新的国际性金融服务理念，带给中原企业界崭新的全球化视野。

在目前竞争激烈的金融市场环境下，各家金融机构之间的产品和服务同质化现象越来越严重。但另一方面，“伴随着经济的发展，企业需要的金融服务却是越来越多元化的。他们希望银行提供量身定制的、而非放之四海皆准的产品。”鄢庆芳说。

“因此，随着金融服务的繁荣，客户越来越关注个性化的服务，作为金融机构，必须不断地进行产品创新，随时能够给企业提供独特的金融产品和服务，满足企业个性化的需求。”

与内资银行“提供给企业更多的是以融资为主服务”不同的是，汇丰更多的是给内陆地区的企业提供一种全球化的视野，帮助内陆地区的企业走向海外市场发展。“汇丰目前在全球86个国家和地区设有约9500间分支机构，是网络最广的银行之一，这一规模可以满足本地客户的跨境财务需求。”

独特经营战略

“作为一家具有超过140多年历史的全球性金融集团，汇丰强调的是‘全球金融 地方智慧’，这一口号诠释了汇丰的优势所在。”鄢庆芳告诉记者说。

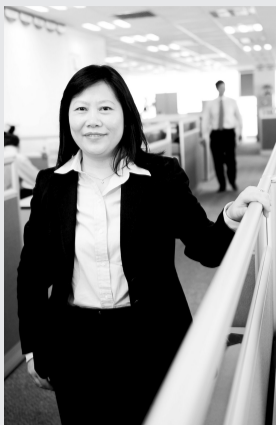
“全球金融”传达的是汇丰作为一家国际银行，其全球化的网络和国际化的服务水平给客户以便利和信赖。而“地方智慧”则体现了汇丰对本地客户的尊重和理解。汇丰在各地都建立了本地化的团队，并在同一企业文化和品牌之下，提供国际化的银行金融服务。

正是源于此，在目前汇丰银行郑州分行30人的团队中，本地人才占据了90%以上，而“空降”和“外派”来的仅仅只有鄢庆芳等少数几位。“在郑州分行，我们属于绝对的少数派。”鄢庆芳戏称。

鄢庆芳对于汇丰亚太区主席郑海泉十分崇拜，并且深受郑的影响。“郑州分行开业，郑主席来视察时，亲切地与每一位员工握手并合影，即便是保洁员也一样如此。这种平等待人的思想正是汇丰企业文化的体现。”

与内资银行追求迅速做大做强不同，汇丰在经营上讲求的是稳健发展。“汇丰银行讲求的是长期稳定的持续经营，而不是一时的市场得与失。这样才不会因为经济周期而影响到经营业务的发展。”

自2008年开业以来，汇丰银行郑州分行从零开始起步，逐步建立起来与客户之间的业务合作关系。目前汇丰银行郑州分行已经在汽车、机械制造类等行业有所斩获，而下一步，鄢庆芳表示将继续加大对河南企业的开发和支持力度，在资源类、房地产等行业进一步深耕，为中原经济崛起服务。



鄢庆芳

于无声处听惊雷

中原地区第一家外资银行的“掌门人”——如此特殊的身份，注定了汇丰银行郑州分行行长鄢庆芳是被关注的焦点。

20多年一直从事金融行业，曾先后任职于国有政策性银行、内资股份制商业银行、外资商业银行，鄢庆芳丰富的人生阅历本身就是一笔巨大的财富。

如今，作为郑州地区仅有的两位“金融红颜”之一，鄢庆芳却十分低调。自2008年10月开业以来，鲜见鄢庆芳在省会媒体上露过面。

4月15日上午，站在鄢庆芳位于蓝码地王大厦顶层30楼的办公室举目望去，雄伟壮观的郑东新区CBD尽收眼底。伴随着一座新城的崛起，鄢庆芳和她带领的汇丰厚积“厚”发，坚韧的目光穿越了时空，锁定的是这个城市不太遥远的未来。

晚报记者 来从严/文
首席记者 贾俊生/图



深耕中原经济崛起

蔓延全球的金融危机，使不少企业面临着生死存亡的困境。在这样的背景下，作为汇丰银行郑州分行的“掌门人”，鄢庆芳带领她的团队，积极响应政府号召，以稳健经营的作风，深耕于中原经济崛起的大局。

在加入汇丰之前，鄢庆芳曾先后在中国投资银行和招商银行任职，在信贷、投资、分支机构管理等领域工作，尤其在对公授信方面积累了丰富的工作经验。而这一切，也让鄢庆芳工作起来更加得心应手。

如今，为应对危机，河南省和郑州市政府推出了一系列措施来保持经济增长。在金融工作方面，郑州市政府加强产业政策与信贷政策的协调配合，引导金融机构扩

大信贷投放，更好地服务经济实体并落实支援民营经济、中小企业发展的措施。这一系列举动，都带给了汇丰新的机遇。

鄢庆芳介绍，为加大对中小企业的支持力度，支持地方的经济发展，汇丰中国专门成立了中小企业服务部。目前，郑州分行已有专员为中小企业服务，并将把握每一个机遇，进一步扩展服务范围。

“面对当前经济形势与郑州市市政府推出的一系列促进中小企业发展的措施，我们希望借助汇丰的国际网络和贸易专长，帮助内地的企业在全中国金融风暴中保存实力，蓄势待发。”鄢庆芳充满信心地表示。

竞合中跃升新高度

鄢庆芳学的是理工科，但她却着迷于历史。“我常读的书，一类是财经类，一类就是历史类。”中原大地厚重的历史文化积淀，无疑给鄢庆芳提供了更广阔的空间。生活中是这样，在工作的过程中亦然。

“鄢庆芳行长是一个非常有人思想的人。”这是省会一家商业银行一位主要负责人私下里告诉记者他对于鄢庆芳的评价。他表示，尽管同鄢庆芳接触的机会并不多，但鄢庆芳留给他的干练印象却很深。

追求稳健的经营作风，不事张扬，取得长期稳定的持续经营，这不但是鄢庆芳的真实写照，更是汇丰的行事风格和企业文化。

有着丰富的金融从业经验，并且有着

不同地区工作的经历。但在同记者交谈中，鄢庆芳强调最多的仍然是学习。鄢庆芳称：汇丰有着遍布全球的网络优势，而内资银行有着庞大的客户群体和人才、网络优势。如果能够有效地整合这两者之间的优势，就可以为中原地区的企业客户和居民个人提供更加便利和快捷的金融服务。

“中原地区有着厚重的历史文化积淀，也曾创造了令人瞩目的‘金融郑州现象’。因此，今后，汇丰和中原地区各家金融机构之间，合作大于竞争，更多的是合作的关系，通过互相之间的合作，形成一种互补的关系，共同推动中原地区经济的发展，并进而实现银行自身的发展。”

高端对话

汇丰银行郑州分行行长 鄢庆芳

立于稳健 显于惊叹

记者：鄢行长，自去年您来到郑州工作后，您对整个河南金融业的发展最大的感触是什么？

鄢庆芳：我第一次来河南是在20多年前，那时的感觉和现在大不一样了。河南作为全国第五大经济大省，经济总体庞大，这就直接带动了中原地区银行业竞争的激烈。

来到河南之后，我发现中原地区的各家商业银行都有着独特的竞争优势，比如说对客户的掌控、人才素质、产品优势等。在这方面，汇丰作为一家新来的银行，有很多需要向本地金融机构学习的方面。

今后，汇丰和中原地区各家金融机构之间，更多的是合作的关系，通过互相之间的合作，共同推动中原地区经济的发展，并进而实现银行自身的发展。

记者：汇丰作为一家全球性的金融机构，能给中原地区的企业提供什么样的独特金融产品和服务呢？

鄢庆芳：2007年4月完成本地注册之后，拓展对本地企业的服务已成为汇丰中国的对公业务重点之一，即凭借汇丰的国际网络和资源，协助本地企业“走出去”，为他们进入国际市场提供金融服务的便利。

在服务大型企业的同时，汇丰也重视支持中小企业的发展。汇丰已启动内地中小企业服务，借助汇丰的国际网络和贸易专长，帮助外向型中小企业全面提升财务效率；量身定制跨境商贸金融解决方案，协助中小企业开拓海外市场。

记者：伴随着居民理财意识的觉醒，中原地区各家商业银行纷纷向零售业务转型，抢占高端客户资源。汇丰银行郑州分行在零售业务领域的战略布局是什么样的？

鄢庆芳：汇丰中国的个人金融服务特色是“卓越理财”，在中国内地，只要同一客户名下的所有账户的月内日均总余额达到人民币50万元或等值以上，即可成为汇丰卓越理财客户，借助汇丰的全球网络，可以在汇丰全球40多个国家和地区的超过300间卓越理财中心享受到同一标准的财富管理。

伴随着河南经济的发展，富裕阶层的快速崛起，居民对财富管理的需求增大，汇丰银行郑州分行也将在适当的时候在中原地区推出卓越理财服务，在完善郑州分行的客户服务层次的同时，也为中原地区居民理财投资提供更多的一种选择。