

法兴中国环球市场部总监何昕：

海外投资者看好中国市场前景



法兴中国环球市场部总监 何昕

□本报记者 张枕河

近期美元持续走强引发市场波动,部分新兴市场货币和欧元均出现贬值,这种现象会否持续?海外投资者目前对于中国市场和资产有何展望?针对这些热点问题,中国证券报记者在法国兴业银行(中国)有限公司(简称“法兴中国”)日前举办的“探索新世界”企业论坛上专访了法兴中国环球市场部总监何昕。

何昕表示,从当前环境看,强美元格局近期仍将持续,人民币面临一定压力,但也无需过于担忧。海外投资者目前对于中国市场较为乐观,无论是外资投资中国市场还是中国企业“走出去”均有很大的潜力,法国兴业银行(简称“法兴银行”)可以在市场风险管理方面为这些市场参与者提供更多的帮助。

外资看好中国市场

中国证券报:你对于人民币走势有何展望?其他新兴市场货币近期又将有何表现?

何昕:如果没有做空等恶性因素,而只是市场需求所决定的话,人民币温和贬值是比较正常的事。特别是在美元走强的大背景下,人民币是会面临一定压力的。而其他新兴市场货币料将出现分化,一些南美的货币可能会表现更加脆弱,而亚洲货币将表现相对坚挺。

中国证券报:强美元格局会不会出现变化?欧元以及欧元区经济前景如何?

何昕:这两个问题息息相关,美元指数持续走强并且创新高,很大程度都是由于欧元相对走软而推动的。今年年初时,市场普遍预计欧元区经济复苏将持续,但最终其表现并不尽如人意,2017年可能成为欧元区经济增速的高点。

目前并没有看到欧元区经济的明显改善因素,相反负面因素却很突出,意大利预算问题仍处于僵局,英国硬脱欧的可能性仍存在,西班牙

经济也表现不佳,因此欧央行加息充满不确定性。在收紧货币政策步伐慢于美联储的环境下,欧元兑美元依然将保持偏软的态势,这在客观上支撑了强美元格局。

中国证券报:海外投资者目前如何看待中国经济和中国市场,相对看好中国哪些资产?

何昕:与一些相对谨慎和观望的国内投资者相比,海外投资者实际上对于中国经济和市场反而更加乐观,后者认为中国股市和债市都值得投资。海外投资者更加重视“价值投资”的理念,他们认为当前部分中国股票估值非常合适,具备入场的机会。

风险管理日益重要

中国证券报:对于全球投资者而言,中国市场还有哪些机会,应该重视什么问题?

何昕:目前海外投资者对于中国市场还处于布局阶段,到未来真正的成熟阶段还有很大的空间。目前多达六成的海外投资者是进行被动投资,追随主要指数,因此随着未来更多大型股市、债市指数纳入中国相关指数,海外投资者无疑会加大对中国市场的投入。而随着中国债市、股市中海外投资者数量的增多,不排除市场波动也增多,因此风险管理变得更加重要。

另外,市场风险管理对于跨境投资非常重要,法兴银行在全球60多个国家拥有交易团队,旨在为客户提供融资以及对外并购投资的风险

管理。通过利率、外汇以及结构性融资风险对冲服务、市场风险管理服务、大宗商品的期权、期货、掉期等风险管理的工具以及丰富的经验为世界各地的企业提供投资风险管理服务。不仅为企业管理日常市场风险,还协助企业迎战市场变动,为其充分把握市场变化所带来的商机。

中国证券报:在中国企业赴海外,以及海外投资者赴中国进行并购和投资的过程中,法兴银行如何利用优势帮助其进行风险管理?

何昕:法兴银行作为一家欧资的国际大型银行,网点遍布全球,因此在这方面具备优势。法兴银行不仅在欧元区融资能力很强,还可以为企业提供一整套的融资以及风险管理的解决方案。举一个具体案例,法兴银行曾经协助一家中国企业在非欧元区购买了企业,然后为该企业在欧元区发债,进而又通过货币掉期交易,最终将发债所融资到的欧元转换为当地货币,达到融资和风险管理的多重目的。

此外,许多海外企业在投资中国市场的同时,还会选择在中国周边一些发展中国家,如越南、印尼、柬埔寨等地作为后备方案,这使得这些大公司除了中国市场,还可以享受到其他亚洲市场低附加值、廉价劳动力等因素所带来的机遇。实际上,除了外国企业,中国企业在东南亚市场也具有很多机遇,法兴银行在东南亚热点地区具有完备的网点,可以为企业提供全面的跨境投资以及风险管理的服务,进而减缓贸易摩擦带来的影响。

美国楼市寒意渐浓 美联储加息步伐或放慢

□本报记者 曾秀丽

11月19日,全美房屋建筑商协会(NAHB)发布的数据显示,11月NAHB房产市场指数暴跌8个点至60,为2014年以来最大跌幅,也创下2016年8月以来新低。该指数是衡量建筑商对新建单户住宅市场的信心指数,2017年12月该指数曾创下74的周期高点。

市场分析人士指出,美国住宅建筑商信心指数大跌,是因为8年来最高的利率水平限制了需求,这进一步表明了房地产市场降温程度加深,也将影响美联储对加息程度的辩论。

利率走高限制楼市需求

分项来看,NAHB指数中的11月当前销售指标下跌7点至67,为2016年8月以来最低;而6个月销售预期指标下降10点至65,为2016年5月以来最低。潜在买家客流指数下跌8点至45,也是2016年8月以来最低。

从地区角度看,以三个月移动平均水平衡量,美国东北部上涨2点至58,中西部下跌1点至57,南部下跌2点至68,西部下跌3点至71。

NAHB主席Randy Noel表示:“建筑商称,继续看到消费者对新屋需求的迹象,但由于对利率和房价上涨的担忧,客户对新屋的需求出现了停滞。”

包括莱纳房产和KB Home在内的美国住宅建筑商巨头,在最近的财报中纷纷降低2019年的销售预期。这些建筑商表示,虽然仍存在待售房屋短缺,但新建房屋价格溢价,随着利率的上涨,新房购买者因此受到的打击最为严重。截至11月19日,KB Home股价年初至今已下跌38.82%,同期莱纳房产股价累计下跌34.23%。

Mortgage Bankers Association数据显示,美国30年期平均固定抵押贷款利率已升至5.17%,为2009年9月以来最高水平,如果进一步升至6%,则将达到2008年12月水平。经济与金融问题研究网站Wolf Street的创始人Wolf Richter认为,抵押贷款利率持续升高至6%,可能触及房地产市场的疼痛阈值。Wolf Richter预计,鉴于该利率与10年期美债收益率的息差正在扩大,且抵押贷款利率的上升速度快于10年期国债收益率,且收益率曲线仍将趋于平坦化,因此,距离6%很可能只有三次加息,而这三次加息很可能在2019年中期完成。

美联储加息步伐料放缓

分析人士指出,美国住宅建筑商信心指数的急剧下跌或预示着比建筑业发展放缓更严重的问题,因为在大萧条到来之前,建筑业往往是市场周期至顶的“惊弓之鸟”。

上一次金融危机到来之前,2005年6月,NAHB的指数达到72,即当时的周期高点。从当年7月开始,该指数下跌,到2006年中期进入收缩区域,此后陷入整体经济衰退周期。

经济学家担心历史又将重演,自2016年11月特朗普当选美国总统以来,各项消费和企业信心指标都高位运行,但此次的住宅建筑商指数代表了第一批转跌的指标。虽然指数依然在正向区域,但NAHB(美国全国住宅建筑商协会)呼吁决策者注意,房地产市场的这种情况可能是对更广泛经济的警示。

NAHB首席经济学家Robert Dietz指出:“最近几个月抵押贷款利率上升,加上价格累计上涨幅度,导致房屋需求停滞不前。”他补充道,“鉴于住房市场是经济领先指标,(利率)决策者需要更多关注住宅市场状况。”

分析人士指出,经济增长放缓将对影响美联储最终加息的程度。2015年底以来,美联储已经加息8次;预计今年12月份还会加息,且将更新经济预测。美联储9月份的预测显示2019年会加息3次。

不过美联储主席鲍威尔上周给出了暂停加息的条件,或放慢加息步伐。在上周两场达拉斯联储组织的活动中,美联储官员讨论了经济现状与全球情况。尽管鲍威尔对美国整体持乐观态度,但暗示了2019年暂停加息的条件,即美国经济将面临三大压力:全球需求放缓、财政刺激消退以及加息对经济的滞后影响。

官员们普遍认为,美国楼市增速放缓,以减税和增加财政支出为主要形式的财政刺激可能从明年起逐步消退。对此,鲍威尔表示,美联储的目标是保持经济增长,同时保证通胀受控和确保金融稳定,“美联储会继续监控金融状况,我们不得不思考还能加息多少,以及加息的幅度与节奏。我们要采取的路径是非常小心地审视市场、经济、商业联络人如何回应货币政策。”

此外,美联储副主席克拉里达指出,近三年的加息已令美联储的短期利率接近中性水平,这将成为未来考虑货币政策的其中一个关键因素,未来加息将取决于经济数据。

另据彭博消息,利率市场对美联储政策路径的信心开始崩塌,“短期利率交易员先前一直深信,2019年美联储会如其预期升息三次,每次升幅25个基点,然而如今,他们已经开始怀疑,在2019年结束之前,美联储恐怕连加息两次都做不到。”

以“智”提“质”，广发银行手机银行 4.0 正式发布

一声令下,解放双手。在广发银行新版手机银行界面,只需说出“查工资”、“找ATM”、“交费费”、“网点预约”等词句,即可快捷实现相关功能,这是笔者近日从该行新版手机银行发布会获知的信息。

11月19日,广发银行闪亮发布了手机银行4.0新版。该次发布阵容强大,十位行领导悉数出席,刘家德行长领衔,在发布台上按下金手印,向社会各界郑重承诺:广发银行坚定不移走高质量发展之路,提供高质量移动金融服务。手机银行是广发银行打造轻型银行的主要发力点,也是银保协同线上服务的重要载体。本次发布的手机银行4.0,围绕“智慧、无界、普惠”主题,进一步深化金融科技运用,实现了换芯重建、规范体验、业务和服务重构、智能化科技应用、场景化线上线下服务协同,以及线上化经营部署等六个方面的重要进步,尤其是大量采用语音新技术,将大幅简化客户操作难度,优化用户使用体验,改变了线上业务办理模式,引领了银行移动金融服务模式升级。

识变、应变、求变,大力推动三个转型

据广发银行分管零售业务的副行长宗乐新介绍,当前银行的经营环境正在发生深刻变革,一方面客户对“衣食住行”的基础需求已逐步转向对学习、娱乐、健康、安全、养老、美容等领域的消费升级;另一方面人工智能等新技术正掀起新一轮技术革命,正在全面彻底地改变银行业的经营业态与竞争方式,商业银行不仅要识变、应变,还应主动求变,用“改变”带来“改变”。广发银行秉持“客户为先、市场导向、稳健经营、创新驱动”的经营理念,正加快推进由销售主导向服务主导转型,由人力驱动向科技驱动转型,由实体网点经营向线上化经营转型。

手机银行是广发银行重点打造的综合性金融生态平台,是最主要的移动网点。目前,广发手机银行客户数已突破3000万,年复合增长率超90%,稳居同业前列。

智慧、无界、普惠,手机银行 4.0 服务升级

性能重构,铸造“智慧”平台。广发手机银行4.0综合运用了人工智能、生物识别、大数据等黑科技,加载了大量的“智慧”元素,比方说“财富体检”服务以及“千人千面”的专属推荐,满足客户的个性化金融服务需要;支持指纹、刷脸、软证书等多重安全认证,在提供便捷体验的同时带来极高的安全保障;还有智能语音搜索、语音转账、智能客服等,为客户带来极致的数字化体验。

开放融合,探索“无界”服务。广发手机银行4.0倡导“无界”服务,打破由“银行账户”构筑的“藩篱”,不再将“是否持卡”作为服务的前提条件;打破线上线下渠

道界限,深入协同,服务一体化;打破内部各业务板块之间的隔离,推动实现板块之间的业务协调和资源整合,探索“一个客户、一个账户、多个产品、一站式服务”的全渠道服务模式。

多方共赢,践行“普惠”金融。手机银行4.0特别设置保险、基金等专业学堂,通过图文并茂的方式,将深奥难懂的金融产品信息进行通俗化解读,实现对投资者的普及教育。与此同时,手机银行4.0将实现技术对接在线智能客服,在客户遇到问题时为客户提供随时随地、快速有效的专业应答服务。转账手续费全免、数字证书费用全免、Key盾/令费用先收后返等优惠政策也将给客户带来更多实惠。

数字广发,科技赋能,实现从支持到引领

广发银行主管科技的王兵副行长在发布会上介绍,广发银行正全面实施“数字广发”战略,积极推动金融科技发展,塑造差异化竞争优势。手机银行APP的换“芯”重建,只是我行数字化转型的冰山一角,是该行实现科技引领的“探路先锋”之一。后续,广发银行将在科技赋能的“能”上下功夫,做文章。

服务的智能。广发银行服务的智能化将不仅仅局限于手机银行,而是线上线下全渠道服务体系协同的智能化,数字化转型的重点将会是紧跟技术趋势以及快速适应用户需求变化,把数据、智能等金融科技能力进行模块化封装,形成标准化服务,并融入该行各业务场景全流程,为客户带来领先的数字体验和智慧服务。

数据的动能。广发银行现已实现客户画像、实时风控、实时营销、资金关系圈等一系列数据产品线。后续将进一步深挖数据价值,探索数字化资产价值、链上化价值流通的新业态,引领模式创新;同时依托数据,结合人工智能的应用,形成全方位的洞察力,以“精准制导”式的数据驱动来实现精细化运营、差异化服务。

风控的效能。广发银行依托大数据和人工智能技术做出了不少有益尝试,有效地防控了信用风险、市场风险和操作风险。如客户风险信息查询平台为各业务条线统一提供反洗钱查询、征信查询和有权机关查控服务,建立包含企业、个人、事件的关系图谱等信息。为解决实时交易反欺诈业务课题,广发银行以大数据平台海量客户特征数据为基础,首次把人工智能技术应用于交易反欺诈,创造性地将专家规则与人工智能相结合,打造实时、精准、智能的交易反欺诈引擎,实现了信用卡实时交易毫秒级的反欺诈识别与拦截。

平台的聚能。手机银行将以“平台互联、数据互通、能力开放、场景聚合”为目标,打造成开放的平台,将产品服务进行整合和场景嵌入,为客户提供综合金融服务平台,增强客户粘性,创造更多业务价值。(万宇)