

现代快报 2008 年读者理财节暨南京理财博览会今起又进入一个新的环节——评选“年度财富人物”。

胡庆华：让银行人重新做回“白领”

在金融圈内，他是个很多人都熟悉的人，他的每一步都会在圈内激荡起不小的涟漪：从人民银行“下海”到华夏银行，从华夏银行跳到当时众人眼中的“个体户”民生银行；作为滴酒不沾的书生型行长，只身赴川，他却创造出了民生银行成都分行的诸多“第一”；他是从南京走出去的银行人，如今，他悄悄回到了南京，在中外资银行齐聚、以商战出名的这座古城，他决意要以智慧办银行，将银行人从“蓝领”重新做回“白领”。

一个在四川创造诸多“第一”的江苏人

胡庆华，一个普普通通的江苏人，初次见到他的人，多半会被他幽默风趣的谈话所感染，很难把他跟转战东西、经历丰富的企业家联系在一起。而事实是，这位连酒都不会喝的银行行长，却创造了四川金融的诸多“第一”。他自己承认，“我自己也没想到能把银行做那么好！”

最初胡庆华从民生银行跳到华夏银行的时候，很多人觉得他是自找苦吃，而当他再从华夏银行跳到刚成立的民生银行的时候，别人就更难理解他为何选择了一家“个体户银行”？但正是在别人一次一次的质疑声中，胡庆华执著地迈好每一步台阶。

2002年5月10日，胡庆华奉总行之命一个人来到了成都，筹建民生银行成都分行。同年，浦发、华夏、深发展、兴业等相继入川，花旗、汇丰、渣打等也在2004年前后接踵而至。当时，谁也没料到这个江苏人会是强劲的对手。

剑走偏锋。胡庆华在当地“招兵买马”时充满了理想主义色彩：“中层干部必须35岁以下、普通员工必须30岁以下、所有员工必须本科以上学历”；在最初寻找银行办公地址时，他坐过三轮，常常在大街小巷徘徊；面对开拓市场的艰难，他不认同“拿钱买存款”的做法，坚持走正道；他身先士卒，跟员工一起疯狂地

跑市场，一天最多跑到9个客户；他不会喝酒，但常常以自己独到的办法赢得客户……短短的四年时间里，他开设了8个同城支行级经营机构，建成30多个离行式自助银行，对外服务网点近40个；他离开的时候，成立四年的民生银行成都分行，存款总额达到172亿元，当年实现利润1.2亿元，不良贷款为零；规模在当地所有股份制银行中位列第一；他让民生银行的员工在当地开上了奔驰、宝马、沃尔沃。在四川，民生银行已经成为一种引人关注的“现象”。而他个人也荣膺2005年“四川十大财经人物”、“领驭风云人物”（金融领域）。

只求比竞争对手领先半步

一直追求卓越的胡庆华，在南京依旧没有停下脚步。“我的目标就是把民生银行南京分行做成最优秀的商业银行。不管是谁提到民生银行，我希望他能由衷地竖起大拇指，说声棒！这就是我的梦想。”

胡庆华至今铭记着一位大学同学的毕业留言“在现代社会比别人领先半步”。当时他感受还不是很深刻。“多年的市场磨砺后，他意识到，一个企业要想在竞争中取胜，就必须比别人领先半步，否则就会在激烈的市场竞争中落败。”现在银行利率还没有放开，如果利率完全市场化了，银行的竞争会更激烈；江苏金融市场上优秀的、值得尊敬的竞争对手很多，要领先半步谈何容易，而民生银行的专业化改革正是为了这半步！

资、港台银行陆续进入南京，并且全面开办人民币业务，与本土银行同台竞技。“与狼共舞感觉如何？”胡庆华认为，这一年来，中外资银行业的竞争并没有想象的那么激烈，但变化正在悄悄发生着。“我们既不要狂妄自大，也不要妄自菲薄，要有信心做好。中国有巨大的市场和广阔的前景，应该是大家共赢，而不是你死我活的关系。各有各的优势，都有生存的空间。”

胡庆华说，在四川的时候，他就说，他是来做蛋糕的，而不是来分蛋糕的。“当时看不起民生的大有人在，后来我们还做得不错。我们尊敬每一个同业对手。”他说，外资银行有很多优势，但也有弱点，比如对中国文化和中国社会的了解就不如中资银行。但是中国银行人也要有紧迫感，仅靠限制外资进来，最终并不是办法。“与狼共舞会让我们变得强大！”

快报记者 王海燕 陈刚

欲以“专业创造价值”让银行人做回“白领”

去年胡庆华悄悄回到南京，在这里，国内股份制银行齐聚、外资银行云集，而且有很多值得尊敬的手。在南京，如何突破重围？在民生银行南京分行8周年之际，胡庆华提出“要以总行专业化改革为契机，以专业创造价值，让银行人做回白领”。

现在银行同质化竞争严重、缺少特点，已成共识。甚至一些人认为银行竞争是“关系优于专业”，只要能拉存款、能放贷款就行。“这只是层次的认识，银行这样下去都快做成蓝领了。”胡庆华说，银行是经营风险的，专业性应该是很强的，“以前银行人很多都是万金油，今天做钢铁行业，明天做水泥行业，后天做电力行业，但是隔行如隔山啊。”胡庆华称，中国银行业改革从垄断走向竞争，从竞争必然走向特色，国外银行也一样，有富人银行，有穷人银

行，有全能银行，也有特色银行。“民生银行希望打破现状，不再试图什么都做、什么钱都想赚，我们要做好专业，做专家不做万金油。”

去年一年，民生银行南京分行在总行的统一部署下，对内业务部门做了重大调整，引起同业关注。一是所有支行只做零售业务，不再做对公业务；二是公司业务集中到分行，按行业进行专业化销售；三是部分行业实行总行垂直领导的事业部制。

一年的艰辛探索与尝试，民生银行南京分行交出了专业化改革的“成绩单”：民生银行南京分行去年全年新增存款61亿元，其中仅储蓄存款就新增12.53亿元；

去年一年的新增个贷业务量是前六年的总和，其中房地产贷款前七年余额不到3个亿，但专业化改革后，仅去年一年房地产贷款就发放了20个亿，而且所有项目符合监管要求，贷款封闭运作，风险全程控制，收益大幅提高。



幽默风趣的民生银行南京分行的行长胡庆华

本版摄影 快报记者 赵杰

2008年3月27日沪深A股行情

Table with columns for index (上证综合指数, 深证成指), code, name, open, high, low, close, change, volume, etc.

Table with columns for code, name, open, high, low, close, change, volume, etc.

Table with columns for code, name, open, high, low, close, change, volume, etc.

Table with columns for code, name, open, high, low, close, change, volume, etc.