

2011年11月1日

靠中国业务发家的美国银行



通过有选择地重点关注部分客户，华美银行集团（East West Bancorp）用实际业绩证明了，当其他许多银行都在为了立稳脚跟而苦苦挣扎之时，它依然有能力实现增长。

位于加利福尼亚州帕萨迪纳（Pasadena）的华美银行一直密切关注亚洲。它寻找华裔美国客户，并努力吸引在中国做生意的美国公司。它还通过贸易融资与商业贷款为中国公司在美国的扩张进行融资。

关注少数族裔银行的华盛顿 Creative Investment Research Inc. 咨询公司老闆威廉·迈克尔·坎宁安（William Michael Cunningham）说，华美银行“与老乡建立业务联接的策略很精明”。，他在谈到华美银行向中国的扩张时说，“身处加利福尼亚州的亚洲银行比身处得克萨斯州的西班牙银行更有优势。”

华美银行的精确定位帮助它在美国各地贷款需求疲软时实现了扩张。其他一些贷款机构也凭藉这一策略取得了成功。

专门为初创企业和风险投资公司提供服务的旧金山硅谷银行金融集团（SVB Financial Group）在第二季度的贷款额比去年同期增长了 34%。Encore Bancshares Inc.和 Texas Capital Bancshares Inc. 这两家专门为得克萨斯州企业及其所有者提供服务的银行，以及华美银行的亚裔竞争对手——洛杉矶国泰万通金控公司（Cathay General Bancorp of Los Angeles）——的贷款增长也很强劲。

据 KBW 投资银行（Keefe, Bruyette & Woods Inc.）称，资产为 220 亿美元的华美银行跻身二季度贷款额最高的前 10 家商业贷款机构之列。该银行第二季度来自于贷款的收入——银行在经济困难时期很难实现增长的一个数字——比一年前上升了 30%，增至 2.41 亿美元。

华美银行与 Borrego Solar Systems Inc.的合作就是一个典型的按例。从去年起，该银行向这家位于圣地亚哥的太阳能设备公司发放了 3000 多万美元贷款，为这家公司的四笔电力交易协议融资。Borrego 的首席金融长比尔·布希（Bill Bush）称，与华美银行合作“容易得多”，因为这家银行与 Borrego 的台湾母公司——华新丽华公司（Walsin Lihwa Corp.）——有存贷关系，而且非常了解太阳能市场。

5 年前，华美银行的多数客户都是从中国进口产品的美国企业。华美银行主席兼首席执行官吴建民（Dominic Ng）在一次采访中说，“现在看到了比以往任何时候都多的[向中国]出口产品的企业。而且将来……我认为中国公司在美国投资的兴趣会更强。”

KBW 的分析师朱莉安娜·巴利茨卡（Julianna Balicka）说，华美银行以“同心圆”方式从最初的市场向新市场扩张。她称该银行今年的增长“引人注目”。

华美银行二季度的商业贷款比一年前增加了 35%，其利润增长了 67%，增至 6100 万美元。

华美银行创建于 1973 年，当时是为美国的中国移民提供服务的一家储蓄银行。它在过去两次银行业危机中收购了 5 家破产银行，1999 年以来共进行了 10 次并购，如今已在美国 6 个州有近 140 家分行，在中国有 3 家分行。

除了这些成功之外，华美银行也遇到过一些失败。一连串并购给其留下的房地产贷款在 2008 年金融危机爆发后很快变为坏账。

吴建民说，该银行本身的经营也“犯了错误”。在 2008 年“我们认为我们发放了安全的建筑贷款”，但银行遭受了近 6000 万美元的损失。

但是，和多数其他银行不同，华美银行很早就筹集到了资本并迅速卖掉了不良贷款。

当美国联合银行控股公司（UCBH Holdings Inc.）的子公司美国联合银行（United Commercial Bank）于 2009 年破产时，它从美国联邦存款保险公司（FDIC）手中购买了这家银行——包括其在中国的业务。

华美银行的股东、Elizabeth Park Capital Management 的总裁弗雷德·卡明斯（Fred Cummings）说，“这是一次漂亮的全垒打。”这是所有银行在当前的金融危机中与 FDIC 做过的“最好的交易之一，他们在这笔交易中消灭了最大的竞争对手。”

华美银行现在面临的最大的挑战是什么？吴建民说，“是如何继续重点关注部分客户，不要偏离方向，以为我们在欧洲能和在中国做得一样。”

http://chinese.wsj.com/gb/20111101/bus081914_comments.shtml