



广发银行 | CGB

资金全融通 高效赢未来

广发银行贸易通,为您无缝联结贸易融资、  
现金管理、资产托管三大服务。贸易通  
TRADE CONNECT

官方网站: www.cgbchina.com.cn 客服热线: 4008309003

## 10年蓄力 浦发银行离岸金融之路渐行渐宽

■ 本报记者 丁翊轩 余浩然

中国在2001年成功加入世贸组织这一历史性事件所带来的美好不可言,一方面,全球经济一体化不仅带动了中国经济社会的高速发展,也为中国企业“走出去”提供了良好契机,另一方面,随着中国“走出去”企业对跨境金融服务需求的日益加大,中国商业银行开始在跨境金融服务领域争相发力,在残酷的丛林法则中形成了各具特色的品牌业务。浦发银行在这场兵不血刃的博弈中脱颖而出,短短10年内就打造出离岸业务的金字招牌。

“将离岸业务定位于品牌和特色业务,是与国家宏观经济形势、全行整体以及公司银行条线发展方向相一致的,从开业到现在,我们实现了从0到52亿美元的突破,实现了离岸业务的快速增长。”浦发银行离岸业务部总经理郑辉在接受本报记者独家专访时说。

2002年6月,浦发银行获中国人民银行批准,成为在境内全面经营离岸银行业务的中资持牌银行之一。2012年5月末,该行离岸业务总资产达52亿美元,离岸存款余额达51.7亿美元,离岸贷款和贸易融资余额达26.3亿美元,分别是开业当年的66倍、75倍和51倍,10年来年平均增幅分别为52%、54%和48%,业务规模实现了高速增长。

### 成绩源自核心优势

谈到浦发银行是如何取得优异的成绩时,郑辉首先将原因归结于国家的宏观经济形势。她指出,国家近年来大力支持企业“走出去”,企业对离岸银行服务求之若渴,同时,近年来人民币对美元也一直处于单边升值状态,使得企业对外投资的意愿更为强烈。这些因素共同为中资离岸持牌银行的业务发展提供了良好的外部机遇。

不过,浦发银行离岸业务内部所形成的核心竞争力才是其业务快速发展的根本原因。这一点,首先体现在浦发银行对离岸业务的精准定位上。“浦发银行离岸业务客户群体主要以中小结算型客户为基础,以大中型集团客户为核心。”郑辉说,“将离岸业务定位为品牌和特色,就可以为这些客户提供优质服务。”

作为一家在境内直接提供境外银行服务的商业银行,浦发银行具备良好的经营状况和市场口碑,借助境内离岸跨境金融服务平台,浦发银行建立了完善的境内外联动服务体制,为境内客户“走出去”发展提供延伸的服务支撑。另外,完善的产品体系也是浦发银行离岸业务的核心竞争力之一。目前,浦发银行已经相继推出离岸银行账户服务方案、离岸贸易结算和融资服务方案、离岸联动金融服务方案以及离岸贷款和项目融资等一系列离岸金融服务解决方案。

产品是一方面,服务的速度和效率也颇为关键。在应对客户需求上,浦发银行离岸业务部以主动出击为原则,积极响应客户、研究客户需求。“我们能够根据总行指引,形成快捷的市场反应机制,以满足客户对效率的要求。”郑辉分析道。除此之外,浦发银行10年来一直对风险进行严格把控也是其核心竞争力的主要体现。

商业银行的业务品牌优势贵在特色的产品、优质的服务、快速的反应和良好的资产质量等多重因素合力所打造出的核心竞争力。从2002年试水离岸业务到2012年5月末,浦发银行离岸客户从96户发展到1.9万户,年平均增长幅度达70%,是其离岸业务品牌优势的最好印证。

### 成绩源自不懈努力

浦发银行经营离岸业务并非一帆风顺,1997年申请牌照因亚洲金融风暴而搁浅。

经过漫长等待,在5年后的2002年6月才如愿以偿。直到今天,让浦发银行离岸团队仍然记忆犹新的是做离岸业务初期的探索过程。“那时,我们连开户都要从零开始学习,通过不断摸索、总结和积累,逐渐找到了一条适合自己发展的道路。”浦发银行离岸业务部总经理助理龚剑涛说。

苦尽甘来,浦发银行国际结算量2010年首次达到1000亿美元,其中离岸国际结算业务量占40%;截至2012年5月底,离岸业务总资产由2011年末的30亿美元增至52亿美元。“把一个白手起家的业务做成颇具规模和特色的业务,是一个积累宝贵

财富的过程。”龚剑涛回忆道。

2008年,中国某大型央企准备进军南太平洋某岛国,但由于当地央行有严格的外汇管制,这家企业被迫将资金账户开设在境外当地。在浦发银行积极通过各种渠道和该国央行进行交流沟通后,最终,该国央行被浦发银行的诚意打动,以特例批准浦发银行为企业在该国以外开立唯一的境外美元账户。

多年的坚持换来的是骄人成绩,而浦发银行这种坚持,亦体现在对产品创新的精益求精上。为最大程度地降低“走出去”企业的融资成本,浦发银行离岸业务部精心设

计研发了池融资产品,“走出去”企业通过在浦发银行的资金池账户集中管理境外成员公司资金,每个经过授权的境外子公司根据资金池账户内的资金情况在缺乏资金的时候,可向浦发银行申请贷款。“这个产品有效缩小了利差,节约了企业成本,颇受企业欢迎。”郑辉说。

浦发银行离岸业务在打出特色招牌之后,今后的发展更让人期待。郑辉说:“对于离岸业务这个小小少年,你不期待她的茁壮成长都不行。我希望在未来,离岸业务能够成为浦发银行国际化战略的重要载体,能够成为面向全球的优势业务。”

## 华夏银行:助力中小外贸企业通达全球

■ 戴琪威

### 优质服务助力中小型外贸企业

华夏银行以“中小企业金融服务商”为品牌建设目标,心系中小企业。2012年,常州分行作为总行试点的两家中小企业特色行之一,在认真了解中小型外贸企业的经营模式及真实需求后,即开始着手制定中小企业特色国际业务服务方案。

针对常州地区的区域特点和中小企业较多的情况,华夏银行国际业务营销团队针对企业的特色,为其量身定做解决方案。运用专业知识、敏锐的市场触觉,根据产品涉及的汇率变动、外汇政策、国家风险等多种因素,为企业提供优质的服务支持。并且根据中小型外贸企业规模小、利润薄的特点,从利率、汇率、费率三方面着手,对符合资格的客户实施灵活优惠的收费机制,为中小企业客户降低融资成本,更快更好解决资金问题,提高运营能力。

### 中小企业特色分行打造绿色通道

常州分行作为华夏银行全行的中小企

业特色分行,除了设立业务审批更便捷快速的中小企业信审部外,还拥有一支超强的国际业务营销服务团队,能够迅速响应客户的服务请求,实行上门收单、全程跟进的服务模式,专业化和人性化的服务让不少中小企业客户倍感满意。

此外,常州分行的国际业务服务营销团队还注重对中小企业的服务跟踪回访工作,了解客户对此次办理的反馈并进行改进。该营销团队深知,业界荣誉和客户肯定来之不易,只有不断追求高水平的服务,才能使自身在逆流中前进,才能保持华夏银行的品牌形象。

华夏银行常州分行国际业务团队向中小外贸企业承诺:他们将保持以客为尊的服务精神,加大对中小外贸企业的服务支持,成为中小企业开拓海外市场、树立品牌的良好合作伙伴,让“World、Wise、Win”成为银企共同拥有的美好未来!

(作者单位:华夏银行常州分行国际业务部)

浦发银行  
SPDB BANK浦发创富  
Corporate Wealth Plus

新思维·心服务

10周年  
离岸金融服务帷幄千里  
感恩同行

## 离岸银行服务

浦发银行离岸银行服务竭诚为客户国际化经营提供多渠道、全方位、快速便捷的海外银行服务,全面满足客户全球化贸易、生产、投资的海外银行服务需求。

- 离岸银行账户服务
- 离岸网上银行服务
- 离岸贸易结算融资服务
- 离岸避险理财服务
- 离岸保函担保服务
- 离岸贷款和离在岸联动融资服务

创造·分享 共同成长

客服热线 95528 www.spdb.com.cn