



编者按:作为国内最早提供现金管理服务的银行之一,中国农业银行历来注重满足客户需求,加强与外资

银行间的深度合作,在现金管理领域做得风生水起,步入业务发展快车道。

“创新、服务、安全、高效”助推农行现金管理“加速度”

——访中国农业银行现金管理部总经理瞿建耀

■ 本报记者 丁翔轩

“行于通畅,聚水为云”,这是对农行“行云·现金管理”品牌的最好诠释。

以行云流水之势,畅通资金潮流,汇聚财富效能。农行现金管理就如“行云”一样传承转合,帮助客户实现资金调配和财富聚合,追求资金管理和经营发展的更高境界。

截至目前,中国农业银行现金管理客户总数超过20万户,集团客户近4000家,中国企业前500强和前100强的企业客户占比分别达到47%和67%。

“现金管理必将成为中资银行的主流支撑性业务。随着企业财务管理的发展,现金管理服务必须紧贴市场与客户,建立起一套能够将市场营销和业务管理有效整合成‘双轮驱动’的市场服务体系。”中国农业银行现金管理部总经理瞿建耀对农行的现金管理之道,一语点睛。

创新发展,踏上现金管理新征程

金融是现代经济发展的血脉,服务实体经济是金融健康有序发展的内生要求,近日,国务院也发布了金融支持实体经济指导意见。

瞿建耀认为,市场需要活力,这个活力应该是百花齐放、百家争鸣,否则它将是一潭死水。市场经济的核心就是市场细胞,市场中的买卖双方,就是市场经济中的细胞。只有当经济细胞愈加多元化时,市场经济主体才会越来越多。要使市场细胞真正活跃并且健康发展,创新是非常关键的。

“商业和金融是一对天生的孪生兄弟,没有金融的支撑和发展,整个商业都会停滞不前。金融要支持实体经济的发展,必须通过创新。”瞿建耀补充道。

如今,在进入总行现金管理部工作两年多以后,对于银行间必争之地——现金管理业务,瞿建耀也表达出自己的观点:目前,企业对现金管理的重视和需求都有所提高,企业希望商业银行提供更加专业、全面且具有一定个性化的现金管理服务,以此增强对资金的有效控制,提高资金的流动性和收益性,从而降低财务风险,提高财务效率。

据了解,农行现金管理业务从2000年开始起步,

2003年正式投产了自主研发的现金管理平台。经过了“705工程”等一系列改进开发和升级,农业银行在产品性能上不断突破,始终保持着同业领先水平,在满足大型集团客户流动性管理的同时,也为中小客户提供了专业化、系统化的服务。2009年11月,农行推出了“行云·现金管理”品牌,凭借强大的系统功能和良好的客户反馈,市场影响力不断扩大。

企业的财务管理需求是现金管理业务发展的动力来源,随着需求的增加,现金管理产品创新的力度不断加大,涵盖的内容不断增多,对于银行的贡献度也在逐步提升,这必将成为银行业未来发展新的利润增长点。

“在现金管理服务上,我们在实际操作过程中对一些费用进行减免,当客户与银行黏性度增大时,已经习惯使用这项服务,我们再次恢复标准价格,这实际上是一种弹性管理。”瞿建耀自豪地告诉记者,作为国内最早开展现金管理业务的商业银行之一,农业银行近两年来每年的复合增长率都是以67%的数字增长,客户数也从4万多上升到20多万。

服务为先,创建新型银企关系

“十二五”规划期间,中国经济结构将进一步调整优化,企业集团对提升资金管控能力的需求会显著增多,这为商业银行拓展现金管理服务提供了良好的机会,市场潜力很大。

在现代市场经济条件下,如何建立一个新型的银企关系?瞿建耀给出了他的答案:新型银企关系就是要让客户感觉到银行的金融服务无处不在。

“企业在选择银行的时候,当银行业竞争是红海的时候,如何去寻找一片蓝海,让企业真正视你为他的服务商,这是非常关键的。”瞿建耀认为,金融服务的无处不在,一是体现在能支持企业自身价值的不断增值;二是体现在能帮助企业去创造更大的价值。

在瞿建耀看来,通过现金管理服务和产品,参与到企业经营的全过程,能够帮助企业实现价值最大化。“尽管我们的客户有中石油、中石化、中国电信、国家电网这样的超大企业,但是还是要研究市场,研究客户,抓大放小。”

瞿建耀介绍说,为了满足不同客户的专业化、个性

化需求,农行开发了不同版本的现金管理平台,基本覆盖中国目前所有客户。特别是银企通平台(易捷版),它是农行针对中小企业客户“小、快、灵”特点所研发的产品,该产品通过电子化客户操作平台,提供系统管理、结算、对账、投资理财、查询等服务,具有安装维护简便、模式功能配置灵活、适合批量营销等特点,特别适合中小企业使用。目前,农行现金管理产品涵盖40多个大类、300多个产品,可以满足企业的一切需求。

“为有效满足中小企业客户7×24小时的金融业务需求,我们推出单位结算卡。”瞿建耀补充道。据了解,该单位结算卡是通过与企业结算账户相关联,为客户提供多渠道现金存取款和转账服务的产品,可充分发挥ATM等自助渠道的优势,企业用户可以在ATM上进行取现和转账业务。

在未来,结算卡将和公司账户进行绑定,当银行给企业账户赋予一定透支额度的时候,结算卡也可以透支。“当实现全国联网以后,就可以进行跨区域刷卡支付,这也是我们目前正在推进的一项工作。”瞿建耀说。

与此同时,农行还推出结算套餐业务。这项业务是将农行账户管理、汇兑、单位结算卡、银企通平台(易捷版)以及其他电子渠道产品等进行组合,以整体的形式向客户提供更加优惠、综合的服务方案。结算套餐可以根据中小企业特点设计不同的产品组合,提供高效的账户管理方案,满足收付款管理和信息服务等业务需求,提高财务效率,降低财务风险,客户在享受专业化服务的同时,也体验到优惠和便利。

此外,农业银行现金管理产品体系还新增了票据池和电子票据产品,为客户提供更加全面高效的服务。农行在进行电子票据推广时,重点关注以下几个方面,一是有效防范风险,二是如何降低成本,三是避免携带的不方便。同时针对大型企业,农行还推出无卡存款业务。比如跟苏宁、美的等企业合作,只需要给企业一个代码,当这些企业出售商品获得货款,想要进行存款时,只需选择代码存入,这笔资金将立刻汇集到总部。

针对“走出去”的企业,农行在香港设立了全球现金管理中心。“企业可以通过全球现金管理平台,实时看到账户的任何变化,真正做到运筹帷幄,决胜千里。”瞿建耀说。

渠道为王,注重风险防范

中国加入世贸组织以来,中资银行引进境外战略投资者成为市场与业界关注的热点问题。

“不少人在谈到加入WTO后中国的银行业时,都把外资银行的进入描述为‘狼来了’,常说自己是与狼共舞,实际上外资银行并不是‘狼’,而是‘羊’。”瞿建耀笑着说。

引进境外战略投资者对推动中国银行业改革发挥了积极作用,中资银行在“引资”的基础上,如何实现与国际银行业体系更深程度的融合,也是业内关注的问题。

“钱荒”成银行业最热议题

本报讯 近日,和讯财经传播研究所发布了6月份的《中国银行业舆情月报》。报告指出,6月份,银行业总体报道量较上月略有下降,但热点议题数量却有所增加。尤其,“钱荒”话题成为银行业甚至全社会最热门的议题之一。

据和讯通银行业舆情监测平台统计显示,6月份,在中资银行中网络曝光总量排名前三的分别是工行、

交行和中行。报告还指出,从监管方面看,央行对于“钱荒”的态度成为媒体和公众关注的焦点。银行从“热切期望降准”到“疯狂找钱”再到“狂飙理财产品收益率”,反映出金融恐慌情绪的蔓延。此外,6月,多家银行曝出问题理财产品,类似事件亦受到媒体重点报道。

(韦金莹)

爱奇艺东方卫视再联手 独家合作《中国梦之声》后传

本报讯 今年夏季,东方卫视《中国梦之声》着实火了一把。从试音会至12强争霸战,收视率节节攀升。随着《中国梦之声》的热播,中国最大的视频网站爱奇艺与东方卫视、极客娱乐携手,共同打造衍生偶像综艺节目《当偶像遇上偶像》。

作为《中国梦之声》之特别策划节目,《当偶像遇上偶像》为观众独家展现了选手在节目之外的表现,记录了他们“破茧成蝶”的过程。打造了一部新时代偶像必修的视频“教科书”。节目分为精简的电视版本与完整的网络版,东方卫视上线电视版节目,爱奇艺&PPS平台独家同步上线完整网络版节目,同时在网络版中增加了特别策划环节,特邀嘉宾蔡康永更是带给学员们演艺圈生存忠告。

选秀节目的热播催生出了一批忠实的疯狂粉丝,他们关心选秀明星们的一举一动,想要了解他们更多台前幕后的偶像故事,希望见证偶像诞生的全过程。另一方面,对于选手们来说,他们在这里经历了从普通人走向偶像的过程。这个舞台是通往偶像的第一步,但道路并不平坦。这是一场汗水和泪水的洗礼,也是一场永生难忘的音乐之旅。

选手们用自己的赤诚和努力,通过了导师们的层层严格筛选,并为自己赢得了中国梦之声决战舞台的1/20席位。虽然对偶像的认知不同,但学员们都努力用不同的方式,创造着全新的人生轨迹。《当偶像遇上

偶像》节目就是将镜头对准了《中国梦之声》20强选手,为帮助成就学员们的偶像梦想而特别开设,以记录的形式展现选手们“破茧成蝶”的全过程。节目不仅包含了可全方位了解选手隐私的“选手访谈”板块,更有“特别策划”环节对晋级选手进行不同主题的改造。在节目组的“百般刁难”中,《中国梦之声》20强选手将遭遇史上最严苛的魔鬼训练营。

“要被人喜欢或许很容易,但要被长久关注就是一门学问”。台湾综艺教父王伟忠担任《中国梦之声》导师后坦言,学员们的表演让他不断有惊喜,但要成为真正意义上的偶像,远远不是仅有外形出众或者艺能精湛,最重要的是在观众缘和关注度上找到平衡点。

对于进入20强的选手来说,或许距离自己偶像的梦想是个重要的路口,但这还仅仅是一个开始。在《当偶像遇上偶像》里,学员们可以学到课堂中学不到的东西,还可以面对面地接触自己的偶像明星。超级偶像们将向准偶像们传授自己多年的偶像心经,给予选手们专业的偶像指导与训练,帮助他们成就真正的超级偶像梦想。据了解,蔡康永、潘若迪、小S、SHE、蔡依林、黄韵玲等重量级偶像明星都将悉数作为神秘导师亲临节目录制现场授课之声学员,用自己的亲身经历与经验在“体能”、“歌唱技巧”、“舞蹈”、“外形”等方面给予全面的指导。

(焦卢玲)

浦发银行
SPD BANK

浦发创富
Corporate Wealth Plus

新思维·心服务

小巧灵快 高效融通



信贷工厂

[微小宝] 小微企业金融服务

浦发银行微小宝,专注小微企业的融资需求,为您提供各类灵活高效、便捷通畅的信贷产品,以更细致的服务,成就您更远的未来。

- ◆ 小额信用贷: 信用作保小额贷, 资金周转更轻松
- ◆ 组合贷: 抵押信用双管下, 组合借贷更通畅
- ◆ 网络循环贷: 足不出户网上办, 随借随还更高效
- ◆ 积分贷: 资金往来有积分, 信用借贷更方便

浦发银行 20年

创造·分享 共同成长

客服热线 95528 www.spdb.com.cn