

勇立创新潮头 开创现金管理新格局

——访中国建设银行资金结算部总经理李国建

编者按:中国建设银行从1994年就开始为企业集团提供现金管理服务,2002年,作为国内第一家提供现金池管理产品的金融机构,为美国通用电气公司(GE)在华投资企业提供现金管理服务,这也成为现金管理业务在国内兴起的里程碑事件。时至今日,建行的现金管理客户数达近90万户,服务对象涵盖了政府机构、非银行金融同业、事业单位及各类大中小企业,享誉市场的现金管理品牌——“禹道”也屡屡斩获权威机构《亚洲金融》等颁发的各项大奖。凭借产品和服务体系、系统支持、专家团队和行业实践等各方面的显著优势,建行早已成为现金管理领域的引领者。

■ 本报记者 丁翊轩

后危机时代,提高资金管理效率、降低财务成本、加强与银行现金管理业务合作已成为广大企业的共识。在这一背景下,银行现金管理业务取得了长足发展。与此同时,企业资本扩张投资以及人民币国际化进程的深入,为商业银行的现金管理业务带来巨大的发展空间。

综合银行规模、服务水平、盈利能力、创新能力、综合实力、业界口碑和服务经验各个方面,建行成为企业现金管理业务合作的不二选择。

破解“同质难题”

提炼一下服务企业现金管理领域近20年的经验,在中国建设银行资金结算部总经理李国建看来,企业的现金管理应重点关注三个方面:一是依据集团经营战略选择合适的财务管理模式;二是根据财务管理模式确定最佳的集团财资管理实现方案;三是选择一家专业的现金管理银行进行长期合作并有效实施方案。

在现金管理竞争日趋白热化的阶段,面对遍地开花、种类繁多又近乎同质的各项产品,建行也有自己的独家秘诀。

首先,始终将客户体验放在第一位,贯穿产品设计、系统开发、渠道部署、营销应用等银行产品创新的各个环节。李国建给我们举了两个例子:一个是单位结算卡,“率先实现对公客户以卡介质办理支付结算业务,免核验印鉴和免填相关单证,支持7*24小时的金融服务,一举解决了对公客户非对公营业时间办理转账、存款及取现业务的需求,目前发卡量已达上百万张”;另一个是

建行资金证明业务,“作为一项高度同质化的传统业务,我们在办理效率上,90%的资金证明、询证函立等可取;在证明内容上,由传统的账户余额拓展为客户在建设银行的资产、负债及事务信息;在安全性上,我们是业内首家使用具有防伪功能的资金证明业务凭证的银行”。

其次,不断加大产品、渠道、服务创新力度,为客户提供融智、融资、融技的综合现金管理服务方案,逐步从资金融通商向金融服务综合服务商的角色转变。据了解,建行现金管理的支付产品创新独具特色,在支付依据、支付工具方面都实现了创新突破,在创新介质方面,更及时推出了对公结算卡等产品,不断以资金流、信息流和物流三流合一的理念完善供应链收付款产品线。

而在资金管理创新方面,建行2009年在业内率先推出集团内部资金的动态共享的多级实时现金池,锁定中石油、国家电网等一批大客户,固化客户存款数千亿元;对公一户通又率先实现在一个单位账户下客户资金分类分层级分期限管理、资金归集、分账户查询、对账和资金保值增值等诸多功能,稳定存款近万亿元。“这两个面向不同群体、功能各异的流动性管理产品既彰显了资金结算业务的吸存能力,也为后续流动性产品创新提供了方向”。李国建说。

谈及如何破解银行现金管理业务的“同质难题”,李国建透露:“我们始终把不断提升快速响应能力和专业服务能力,以产品创新的敏捷性、IT开发响应的及时性、团队的专业性和服务的全面性作为自身的核心竞争力时刻要求自己”。

据了解,目前尚未面市的虚拟平等现金池产品,从客户需求采集、产品创意集成、需求方案撰写到启动系统开发,建行资金结算部上下只用了不到1个月的时间,而产品正式投放市场预计也将在半年内完成。

强劲发力“软竞争”

据统计,目前建行的现金管理客户数达到近90万户,基本囊括了世界500强在华企业,当之无愧地成为现金管理市场的重要参与者。经过数十年的发展,在商业银行现金管理业务的发展版图上,“人无我有”早成历史,“人有我优”的“软竞争”迫在眉睫。

“大部分企业的现金管理需求既有共性又兼具个性,所以必须根据不同纬度——行业、市场、领域、地域、规模,对现金管理客户进行细分并提供个性化服务”。在李国建看来,现金管理业务的精细化程度直接决定了

商业银行的市场竞争力。

据了解,建行目前已经陆续推出了针对财务公司、汽车经销商、直销企业、零售超市等众多行业的现金管理解决方案,每年总分支行均会充分发挥联动营销机制,围绕特定行业从不同的层次大力推介相关产品和综合服务方案,效果显著。李国建举了一家大型贸易集团公司的例子:“这是一家总行级客户,下属机构遍布全国,海外也有多家控股子公司。”

在了解到该公司想要系统直联建立集团整体资金管控平台的需求后,建行从2009年下半年开始启动项目,2010年正式上线实施。该项目上线以来,客户在建行的账户数量减少了530个,银行借款减少18.3亿,融资费用减少5000多万,降低了85%,内部成员单位之间的往来款项减少了90%以上,资产负债率降低了10%等等,直接效益十分可观。

据李国建介绍,当前,建行正在进行的现金管理产品创新种类繁多:集成票据托管、到期托收、票据贴现、

华夏银行福费廷业务实现突破

2013年4月24日,华夏银行常州分行成功办理华夏银行首笔国内信用证项下买入同业福费廷业务,该业务的成功办理填补了系统内买入同业福费廷业务的空白,是对华夏银行国际贸易融资业务的一次有益尝试。

今年以来,华夏银行总行国际业务部继续加大福费廷、我代他、出口双保理等新产品营销推广。常州分行紧跟市场步伐,从开拓同业渠道、梳理操作流程、提高办理时效、采取优势定价等环节各个击破,实现了华夏银行买入同业福费廷业务零的突破。4月下旬,常州分行与兴业银行常州支行签署协议,率先实现零的突破,办理买入同业国内信用证福费廷500万元;实现中间业务收入近4万元。

买入同业福费廷产品属于国际业务同业合作类产品,是指华夏银行根据金融机构的申请,无追索权地买入已经开证行或保兑行承兑的远期汇票或承诺到期付款的应收款项。随着银行同业业务的激烈竞争,越来越多的银行开始重视同业市场的开拓。买入同业福费廷业务以及出口福费廷、国内信用证项下福费廷业务可以灵活调剂资金、信贷规模和风险资产余缺,带来利息和中间业务收入,实现较高收益。买入同业福费廷业务如买断后再转售,将不占用银行资金、信贷规模和风险资产等资源。

为满足国内企业日益多样化的融资需求,华夏银

质押融资等产品功能的“票据池”;实现以账单自助服务为切入点的企业自助银行;实现“善融贷”的支用与归还等功能的“小微企业结算与融资产品联动创新”项目;开发供应链收付款控制类产品“黑白名单”;上市“托付易——单用途商业预付卡资金存管综合服务”等,在对企业进行完全细分的基础上实现个性化服务。

回顾建行现金管理业务的高速发展之路,信息化建设始终如影相随。据李国建介绍,早在2002年,建行就率先推出现金管理网络服务产品——重要客户服务系统,后来,资金结算部成立时又设立了网络系统管理团队,专门负责现金管理网络化服务。“没有强有力的信息化支撑和高度重视,及时性、高效性、便捷性和专业化的现金管理服务根本无法完善”。

无论在管理机制、团队建设、产品创新、渠道建设等方面,建行无不采取全面统筹规划和建设落地,这也从一定程度上诠释了其现金管理品牌——禹道“治财如治水,洞悉其道,善用其妙”的深刻内涵。

和讯财经发布6月基金行业舆情月报业绩排名

本报讯 近日,和讯财经传播研究所发布了《中国基金业舆情月报》6月号。报告显示,尽管资本市场大幅调整,但在多个热点话题的支持下,6月份,基金业整体舆情稳中有升。舆情热点主要围绕《新基金法》出台、大型基金公司人事震荡、互联网金融、基金产品密集创新、基金半年度业绩冲刺等议题。

据和讯通基金业舆情监测平台统计显示,6月份,基金业网络曝光总量排名前十的基金公司有:富国基金、华夏基金、上投摩根、南方基金、华安基金、海富通基金、国泰基金、华宝兴业、博时基金和工银瑞信。报告指出,最近一段时间,基金行业高管离职潮再度进入“活跃期”,几乎是同一时间,五六家位于行业排名前列的基金公司高管传出“出走”消息,其中,华夏基金、博时基金、富国基金的消息已被证实。

(戴 威)

房地产私募另辟蹊径掘金旅游地产

本报讯 2012年以来,监管部门针对资产管理市场出台了一系列“新政”,证券、保险、银行、基金、信托等各大金融子行业全部获得进军资管业务的门票,“大资管”时代正式开启。难能可贵的是,继2013年6月份《新基金法》正式实施以后,一直得不到法律和政策支持的私募基金正式获得合法身份,并得以参与资产管理混业时代的公平竞争。

然而,上有政府对房地产行业的严厉调控,下有“大资管”时代各路金融“诸侯”群雄逐鹿,房地产私募基金似乎已进入“艰难求生”的窘境。2013年,房地产私募基金面对行业发展困局,若想突破重围称霸一方,则需要更深厚的“内功”。

在这样的经济环境下,地产行业新秀瀚亚资本的迅速崛起,受到业界的普遍关注。据了解,2012年至今,瀚亚资本已在全国各地开设15家分公司。对此,瀚亚资本执行总裁杨君表示,“大资管”时代虽然令同业竞争加剧,但对具有专业及经验优势的房地产私募基金来说,这也是主动把握各类金融资源、实现可持续发展的历史性机遇,对探索商业模式及产品创新有极大利好。

杨君在瀚亚资本周年庆典现场告诉记者,《新基金法》的实施对于私募基金来说具有划时代的意义,而在“大资管”时代背景下,私募基金更是迎来广阔的发展空间。一方面,更加激烈的市场竞争将促使房地产私募基金加快自身调整。另一方面,要想赢得更多的市场份额,必将推动私募基金加速创新,在产品设计上狠下功夫,投资者拥有更多选择,才能将投资风险控制在合理的范围内,并实现投资收益最大化。

“大资管”时代背景下私募基金面临的挑战亦不容忽视。杨君表示,今后如何在资管时代找准自己的定位、发挥自己的体制优势,是私募基金公司必须面对的课题。另外,在快速成长中如何更好地维护客户利益,也是私募基金不可回避的考验。

“在房地产调控不断升级的背景下,房地产私募基



新思维·心服务

小巧灵快 高效融通



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。

◆ 小额信贷：信用作保小额贷款，资金周转更轻松

◆ 网络循环贷：足不出户网上办，随借随还更高效

◆ 组合贷：抵押信用双管下，组合借贷更通畅

◆ 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