



贸易金融

中行积极推进全球一体化发展

本报讯 今年以来,面对错综复杂的经济金融形势,作为中国银行业国际化经营的领先者,中国银行以“专业化经营、集约化管理、海内外一体化发展”为引领,紧紧把握人民币国际化和中国企业“走出去”市场机遇,充分发挥国际化、多元化优势,明晰发展定位,强化结构调整,坚持创新驱动,夯实经营基础,加快完善海内外一体化服务体系,海外经营规模、综合经营收入、盈利能力和国际化占比保持国内领先,全球服务能力持续提升。

中国银行根据集团战略定位,以目标客户为导向,继续推进海外网络布局的扩展与优化。截至6月末,中国海外机构已覆盖37个国家及中国香港、澳门、台湾地区,海外机构总量达到623家。乌兰巴托代表处开业,使中国银行成为第一家在蒙古国正式设立代表处的中资银行;里斯本分行开业,令其成为首家在葡萄牙设立经营性分支机构的中资银行,同时也使得中国银行机构网络区域覆盖延伸到南欧地区。另外,中国银行还在俄罗斯、德国、意大利、加拿大、马来西亚增设5家二级机构;在埃及、蒙古、墨西哥、肯尼亚设立中国业务柜台,并与179个国家和地区的1600余家机构建立了代理行关系,跨境服务的能力进一步提高。

随着人民币国际化进程加快,人民币跨境流通和使用范围不断扩大,离岸人民币市场日益扩大。作为跨境人民币业务主渠道银行,中国银行积极挖掘人民币国际化机遇,在清算渠道建设、客户资源拓展、产品线开发等方面取得积极进展,全球一体化人民币清算体系已初步显现,竞争优势进一步巩固。截至6月末,中国银行海外机构人民币资产超过5300亿元,海外机构办理跨境人民币结算超过9300亿元。台北分行作为台湾地区唯一人民币指定清算行,正式启动了跨境人民币业务,截至6月末,已办理人民币结算及清算业务累计收付总额达到2000多亿元,办理人民币购售额累计超过100亿元。新加坡分行人民币清算超过万亿元。中国银行成为了卢森堡政府认可的首家人民币业务清算行。中银香港成为离岸市场跨境人民币业务最活跃银行。截至6月末,中国银行已为境外行开立人民币清算账户超过1000个,覆盖五大洲80多个国家和地区。跨境人民币产品涵盖存款、贷款、国际结算、现钞配送、清算、信用卡、保险、基金等,客户遍及200多个国家和地区,覆盖电气、通信设备、电子产品、交通运输、化工、制造、批发零售等行业。(宗 瓚)

摩根大通秘诀:重构现金管理

■ 本报记者 丁翊轩

摩根大通银行刚刚发布了2013年第二季度财务报告:与上年同一季度相比,全球收入和利润分别增长13%和30%;;资产管理部连续17个季度实现长期客户资金净流入,当季净流入规模为250亿美元。

改变是这个时代最性感的命题。随着国内外经济形势的不断波动,企业经营环境的变化对商业银行现金管理的平台、产品、网络、服务和创新等综合能力也提出了更高的要求。

三大特色“疾速”

适应不断变化的潮流与趋势,摩根大通除了持续升级本地产品外,亚太区以及全球性的跨国流动产品和服务也在不断深化。

摩根大通现金管理的客户群主要分布在电子产品、制药业、汽车与配件行业等。摩根大通中国区资金管理部现金管理产品部负责人周蓓伦表示,区别于中国本土的商业银行,摩根大通在现金管理业务上具有三大特色。

第一,全球性网络。据了解,摩根大通在全球的网点遍布100多个国家,在中国以跨国企业、大型跨国企业以及金融机构的客户为目标客户群。

第二,个性化服务。“我们会定期通过各种形式与客户分享最新的市场动态和政策变化所带来的机遇和挑战。”周蓓伦以亚太地区为例,中国和印度都有比较复杂的政策监管要求,且随时可能再出变化,摩根大通本地团队的丰富经验可以帮助国外企业在中国和印度从创办公司到业务成熟,跟进和优化公司架构、营运管理和财务管理。

第三,了解中国市场。一是对中国而言,摩根开发了资金池等很多在外资银行中极具竞争力的产品,而全球统一的流动性资金管理平台,在欧美和亚太地区均可使用;二是自美欧相继发生金融危机后,客户从过去的对资金增值比

较重视,转变为对银行信用更加重视,“摩根大通总部由于采取了对中国进行信用担保的措施,其市场安全性受到大多数跨国公司的追捧。”周蓓伦说。

在资源整合大行其道的今天,账户的集中化和有效的电子平台,为摩根大通整合供应链融资和现金管理业务时带来诸多便利。一般来说,企业需要做供应链融资时,当然希望对供应商的付款账期延长,30天变60天或90天等,但是这样会带来给供应商资金压力。

“摩根大通的供应链融资一方面可以帮助客户延长付款周期,同时也会第一时间以较有竞争力的利率为供应商提供融资安排。”摩根大通中国区资金服务部贸易及供应链融资部主管林树文说,“这样由于客户账期延长和子公司账户集中上来的资金,配合摩根大通提供的现金管理产品,可以帮助企业提高资金收益率,赚取更高的回报。”

林树文表示,其实在框架上目前很多市场上的现金管理和贸易融资产品并无二致,但是企业为什么选择A银行而不是B银行,原因就在于银行在为企业提供服务时是采取怎样的手段和心态。全球性的网络和服务以及涉猎广泛的根据不同市场提供的复合产品,构成摩根大通现金管理业务的竞争力和主要特色。

软硬件“护航”

综合来看,全球现金管理业务的演变与实体经济的发展密切相关:一方面,实体经济的成长可以推动现金管理的结算量、外汇买卖、套期保值、流动性资金管理、增值以及风险控制的一些需求;另一方面,全球现金管理业务和产品的不断发展和深化,也会影响企业进行财务和资金管理的模式以及效率。

传统的结算业务和流动性管理被视为现金管理的两大核心,前者由于目前中国企业“走出去”尚在起步阶段,对其要求较为简单,现金管理业务的重点自然就落在后者身上。

跨地区管理是流动性管理的首要任务。“一开始境外企业缺钱,我们通过对母公司的了解对其提供融资服务,当境外企业逐步产生一定收益,我们再帮助其把资金调配到中国。”据摩根大通中国区资金管理部现金管理产品部负责人周蓓伦介绍,在中国就有一家航空公司通过摩根大通的平台对整个欧洲进行流动性管理,从投资产品存款到跨国跨地区资金池,从摩根大通到第三方银行账户,都可以在这个平台上实现信息的可视和可控。

相对很多需求单一的中小企业,摩根大通显然更重视汽车配件、电子产品行业和制药等拥有各种各样需求的行业。“比如具有RTC(Regional Treasury Center 区域资金总部)、SSC(Share Service Center 服务共享中心)等功能的企业,我们可以为其提供全球性的个性化现金管理方案。”周蓓伦说。而就行业趋势而言,林树文认为很多航运和石油企业对全球现金管理的要求更为普遍和迫切。

良好的现金流一直被视为企业生存的基本命脉。据了解,中国人民银行于7月10日宣布允许境内银行开展非金融机构人民币境外放款业务,而早在4月,摩根大通就帮助一家总部在美国的跨国公司穆格成功地将人民币跨境放款至新加坡。

“对客户来说,这种灵活的资本管理方式不仅可以短期内解决公司资金周转的问题,也不会改变资本结构或产生繁多的税务成本,大大提高了运营资本的效率。”周蓓伦说。

也就是说,服务中国的“走出去”企业,摩根大通首先从平台产品即硬件上提供帮助,其次再提供当地政策咨询和人员支持等软件服务,“双管齐下”保证中国企业在海外得到高质量的现金管理服务。

强项策略“扩军”

随着中国人民银行和外汇局纷纷推出跨境人民币和外汇的结算试点,跨国企业也加快了建立跨境资金池的进程,全球

性现金管理被奉为圭臬。

一方面是层出不穷的无限商机,一方面是不太稳定的世界经济形势和不断变化的各国监管政策,就摩根大通而言,发挥优势成为其以不变应万变的最佳利器。

风险控制作为商业银行的一项长期任务,也是摩根大通的强项之一。“了解客户是风险控制的关键,”周蓓伦表示,“摩根大通与很多跨国企业的合作可能跨越了十几年的历程,这种长期的合作和互相了解,也是我们把风险控制控制在最低限度的重要基础。”

基于美国对商业银行、客户资质和审查的重视,完善的客户风险评级机制也是执行美国政策的摩根大通进行风险控制的重要手段。“我们内部也在不断完善对客户审查的机制,相信不久的将来这些经验也可以跟其他中外资银行分享。”周蓓伦说。

除了风险控制,在以客户为本的前提下,依托流动性管理、全球美元清算能力和网络的几大优势,集中资源发展目标客户,尽力提供一站式服务,成为新形势下摩根大通做大做强现金管理业务的不二法门。

贸易融资业务同样如此。作为摩根大通中国区资金服务部贸易及供应链融资部的主管,林树文表示,目前关注更多的是如何在现有产品上实现更大改进以及如何为客户提供更好的用户体验:“我们追求的不是很大的跃进或很高的增长,而是根据客户的需要不断改进我们的产品。”

据统计,自2010年至今,摩根大通整个中国区的现金管理结算量增加逾3倍。

以上大概正是摩根大通与其他外资银行不同的地方,简言之就是更懂得结合不同市场的趋向与自身的独特之处。

财经论道

工商银行获评中国最佳企业网上银行

本报讯 美国《环球金融》杂志近日揭晓的2013年度全球最佳企业网上银行评选结果显示,中国工商银行第三次获评“中国最佳企业网上银行”奖,并蝉联“最佳综合企业网上银行”、“最佳信息安全”、“最佳社交媒体”、“最佳在线财富服务”等四个亚洲区单项奖,成为此次评选中唯一获奖的中国内地商业银行。

工行相关负责人介绍说,近年来

工行不断加大对企业客户的电子银行服务创新力度,为客户提供更安全、便捷、优质的企业电子银行服务,企业电子银行客户规模、业务量等核心指标均居同业领先地位。截至今年上半年末,工行企业网上银行客户数已超过310万,企业网上银行客户在全行企业客户中的占比达到64.9%,半年交易金额已达到140万亿元。

据了解,自2000年2月1日工行

正式启动网上银行对公业务试点以来,依托强大的技术和管理优势,工行企业网上银行已经发展成为集账务信息管理、综合收付款、资金集中调度、投资理财和票据业务等各类非现金服务于一体的,全方位、一体化的企业客户资金管理首选平台,较好地满足了中小企业、集团客户、跨国公司以及机关事业单位等用户跨地区、跨国界的现代财务管理需求。(韦金莹)

招商银行发布国内首个远程银行标准体系

本报讯 近日,中国信息化推进联盟主办的“第十一届中国呼叫中心产业高峰论坛”在北京召开,招商银行在会上正式发布了国内首个“远程银行标准体系”,成为远程银行未来发展的一个重要指南。

远程银行是基于多媒体智能

化平台为客户提供远程综合金融服务的一种创新银行服务模式。招商银行于2010年3月在国内率先推出远程银行,为客户提供服务咨询、业务办理、支付交易、投资理财、个人贷款等一系列远程金融服务,银行的绝大部分非现金业务均

可通过非面对面的方式完成,远程银行既具有电子银行的方便快捷又兼备营业网点的温馨体贴,更重要的是,基本不受客户应用环境的约束,网络、电话、自助、人工均可办理业务。

(林文)

广发银行“微信营业厅”开门迎客

本报讯 微信平台新添“金融入口”。记者近日从广发银行获悉,该行率先推出全新的“微信营业厅”,支持银行卡账户查询、银行卡账单查询以及交易明细查询等功能。

据广发银行工作人员介绍,广发银行“微信营业厅”还将陆续推出信用卡还款、借记卡账户查询、个人

贷款、金融资讯等全面的金融服务,涵盖业务办理、账户查询、还款、投资、贷款、支付等多项业务。借此,广发银行将加速布局移动金融综合服务平台。

相对于传统电话银行和手机银行的移动终端交互体验,广发银行“微信营业厅”的交互手段更为丰

富,未来陆续推出的网点查询、网点预约、二维码转账和地图定位等功能,都可以在客户服务和业务办理的不同场景中发挥作用。不久的将来,广发银行“微信营业厅”不仅可以实现卡类业务,还将支持网点查询、充值缴费等增值服务,谋求打造综合移动金融服务平台。(杨洁)

爱奇艺《汉字英雄》复赛收视全国第四 成暑期教师热荐节目

本报讯 爱奇艺与河南卫视联手打造的大型文化节目《汉字英雄》复赛收视再创新高。作为一档原创大型文化节目,《汉字英雄》自7月11日开播以来,就在热门歌唱类选秀节目云集的周四、周五晚黄金档脱颖而出,收视率一直呈现稳步上升状态,节目同名APP《汉字英雄》下载火爆,使“汉字十三宫”与汉字文化成为这个暑期热门的社会讨论话题。《汉字

英雄》复赛开赛以来,采用全新赛制,从单个选手智闯“汉字十三宫”到两两对决、四人车轮淘汰赛,比文斗字、高手对决,节目更加精彩、刺激的同时,选手个性、心理状态也更多地显露出来。节目播出期间,全国各地多家中小学教师发送短信,向家长与孩子积极推荐《汉字英雄》的现象,成为节目一道独特收视风景。

据了解,继紧张刺激的复赛环

节之后,《汉字英雄》总决赛将于近期开启终极录制。决赛阶段的《汉字英雄》在赛制与比赛内容上又将出现重大创新与突破,节目将于8月底在河南卫视、爱奇艺、PPS三大平台播出。(焦卢玲)

商业看台

浦发银行 SPDBANK

浦发创富 Corporate Wealth Plus

新思维·心服务

小巧灵快 高效融通



[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
- ◆ 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