



# 智 贯华夏 赢 通全球

## 环球智赢——华夏银行国际金融服务

立足华夏智慧,开启全球视野;共赢环球商机,通达无限财富。  
 华夏银行以领先的专业智慧,为您提供国际金融服务,助您在世界市场叱咤风云。  
**全面化国际业务服务:**全新的理念,全面的产品,全程的服务,无论是企业还是个人,皆能应您所需,随心所欲。  
**个性化特色解决方案:**集结算、汇兑、融资、避险、理财于一体的特色解决方案,助您开拓国际市场,赢取无限商机。  
**专业化行业服务方案:**深耕行业,专注服务,量身定制的行业服务方案与您同行,共赢未来。

### 爱奇艺动漫嘉年华在宁波成功举办



本报讯 爱奇艺与宁波市市委宣传部联合主办的——2013 爱奇艺动漫嘉年华暨国产动漫产业研讨会近日在中国宁波举行。以“中国梦·动漫辉煌”为主题的动漫嘉年华盛会,旨在搭建中国顶级原创动漫发布平台,传播优质原创动漫作品和整合原创动漫优秀资源,推动中国动漫产业与动漫市场的发展。

当晚的压轴戏是“金花瓣”原创动漫作品展颁奖典礼。爱奇艺精心制作的“金花瓣”奖,为优秀中国原创动漫作品提供了一个展示的平台。这次入选的动画作品,质量之优秀,题材之宽泛,只能用奢华来形容。我们能看到2013年中国传媒大学最优秀的毕业作品《电梯口》;同样可以欣赏到北京电影学院动画学院2013年优秀毕业设计作品《神兽传说》;甚至在国内网上热议的《前进,达瓦里希》也成为“金花瓣”的参选作品。与此同时,“金花瓣”奖还为制作方、投资方、发行方建立了完善的信息渠道,保证国内外动漫行业信息高速公路的顺畅,为中国动漫产业提供一个持续的、稳定的健康发展平台并提供帮助。

目前,爱奇艺动漫频道已经与国内十大动漫内容生产商建立了战略合作关系。爱奇艺运营副总裁晓华表示:“爱奇艺将继续对国产优质动漫及绿色原创动漫整体发力,打造中国动漫全产业链,与各界人士一起努力,共同为国产动漫新的传播模式与产业运营模式献计献策。爱奇艺希望能够以2013年爱奇艺动漫嘉年华为契机,挖掘更多更优秀的作品及行业人才,助力中国原创动漫产业腾飞,为观众朋友献上新意十足的动漫盛宴。” (杨洁)

## 华夏银行苏州分行外向型业务迈上新台阶

苏州地处外向型经济发达的长三角地区,全市进出口、出口总值多年来始终保持全国大中型城市第四位和第三位,利用外资更是持续保持全国领先地位。借力得天独厚的经济优势,华夏银行苏州分行国际业务取得了迅猛发展,2009年以来,苏州分行外向型业务规模年均增幅超过40%,远远超过当地进出口增幅,跑赢了市场,同时,市场占有率也逐年提升,2012年末接近2%,在全市股份制商业银行中排名第四。

根据苏州经济、外贸的实际情况,华夏银行苏州分行对外向型业务发展制定了切实可行的全新经营方式和营销模式。就是借助总行推出的“环球智赢”国际金融服务品牌,苏州分行围绕主流行

业,产品切入营销,走特色化、专业化之路,为企业打造专属服务以满足企业需求。电子信息尤其是IT电子行业,在苏州地区企业集聚度高,产业链完整,进出口规模大,世界IT巨头群聚苏州。对此,在总行制定的电子行业金融服务解决方案基础上,苏州分行紧盯区域内行业龙头企业,全面服务中小型企业,客户群体迅速增长,服务范围日趋广泛,业务合作逐步提升,取得了良好的社会反响。截至2012年末,苏州分行电子行业外向型业务客户达到57户,占比接近20%,其中包括伟创、仁宝、富士康、联想等一批当地进出口百强企业。

近年来,人民币升值速度较快,升值

预期强烈,进口企业倾向于通过合理推迟付款时间,以减少资金占用和获取人民币升值带来的收益,从而降低融资成本,可谓一举多得。苏州地区众多的电子行业企业进出口量大,代工利润率低,使得企业迫切需要通过合理的业务操作降低财务成本。在这种市场需求背景下,华夏银行迅速推出了“进口增利赢”、“出口创利赢”、“进口存汇赢”等系列产品满足客户需求,苏州分行积极推广营销,为昆山某台资电子企业办理增利赢业务,通过给企业细算账,让企业了解产品运用的好处,掌握收益情况,获得了企业认可。

2011年,苏州分行下辖吴江支行成立之初,就积极推进纺织服装行业金融服

务。吴江某公司是一家主要从事外贸中高档休闲女装制造的企业,产品远销欧洲、美国和加拿大。通过银企接触,华夏银行了解到企业产品出口占其全部销售的九成以上,且以T/T结算为主,由于企业对于国际业务产品、外汇市场了解甚少,市场敏感性不强,与银行合作范围仅限于流动资金贷款、银票等传统业务。对此,银行产品经理向企业管理层和财务进行了具体分析,在充分考虑企业经营状况、销售情况、结算方式的前提下,建议其充分利用出口优势,采用贸易融资产品,既为企业解决了融资问题,又为企业降低了融资成本,实现了银企双赢的目标。

(华夏银行苏州分行国际部)

## “华夏服务”温暖客户心

华夏银行太原分行自1999年成立以来,秉承“客户为中心、服务暖人心”的理念,始终致力于为当地企业提供全方位、全过程、多元化的国际金融服务,坚持服务效率和服务质量双提升,崇尚用心、专业、细致的服务精神,走出了一条“华夏服务”创新发展之路。

面对激烈的市场竞争,太原分行将外贸企业按行业进行分类,筛选目标客户,成立攻关小组。某企业是近年来当地增长最快的外贸企业,也是当地同业竞相争夺的重要客户。在认真研究企业的情况后,分行将其列为总行级重点客户,开展积极营销。

首先,总、分行领导多次前往企业进行全面沟通,搭建合作平台,实实在在帮助企业解决问题,让客户真正感受到华夏

银行的重视,为双方奠定良好的合作基础;其次,利用节假日举办银企联谊会、乒乓球友谊赛等活动,加强银企员工之间的沟通,取得很好效果,让客户真正体会华夏的真情;最后,分行制定客户经理和产品经理共同服务的综合方案,通过全天候、全方位、多品种的面对面、互联网、电话等多样化渠道和一站式服务、VIP客户的绿色通道和服务等方式,提高服务效率和质量,让客户真切体会华夏服务的用心。

银行服务光有热情是远远不够的,更需要具备丰富的专业知识和过强的业务能力。在与客户交往中,客户经理是第一个接触客户的人,也是第一个知道客户需求的人,更是第一个帮助客户解决问题的人。所

以,太原分行就目标客户的营销配备高素质的客户经理,在服务中能够充分沟通、细心观察,掌握企业的完整情况,了解企业的实际需求,帮助企业分析市场,挖掘企业潜在需求。在此基础上,充分发挥产品经理的专业优势,结合企业所在行业、发展阶段、经营策略和外部形势变化等因素,进行产品的重点推荐,通过产品组合为之提供特色解决方案,为其创造更多价值,帮助企业开拓市场,不断成长壮大,提升竞争力。

任何产品的生命周期都是有限的,只有服务是无限的,在服务中学会换位思考,设身处地的想客户之所想,急客户之所急,真心实意为客户解决问题。例如,在企业遇到困难的时候,充分利用国内和国际两个市场

的资金,为客户降低融资成本,或者通过产品组合等方法以较低的财务成本实现国际结算、融资等需求,进而帮助企业渡过难关。

华夏银行太原分行正是凭着这样的服务赢得客户的肯定,实现目标客户的一一突破,目前,客户基础不断夯实,客户结构日趋合理。成绩已然过去,未来任重道远,面对激烈的市场竞争,华夏银行太原分行将再接再厉,进一步提高服务水平,以更加饱满的热情和优质高效的服务支持当地企业发展,提升竞争力。

(华夏银行太原分行国际部)



贸易金融



新思维·心服务

### 平安银行“贷贷平安商务卡”重磅上线

本报讯 “小微金融”如今已经成为各方关注的焦点,日前,平安银行重磅推出了“移动小微银行”概念,其主打的明星小贷产品“贷贷平安商务卡”专线4008480888也隆重上线。

据悉,“贷贷平安商务卡”是平安银行摸准中小微企业的切实需求,为小微客户量身定制的商务卡,结合了平安强大的综合金融平台优势,再加上移动展业这一有力武器,“贷贷平安商务卡”一推出就迅速占领了小微金融市场。

据记者了解,截至8月末,平安银行已经为超过20万的小微企业客户提供金融服务,全行小微企业贷款

余额较年初增长45%,新增贷款额达上年同期的4.3倍。

“希望‘贷贷平安商务卡’成为平安银行主要抓手,成为全行主打产品,让小企业一听到‘贷贷平安商务卡’就想到了平安银行。”平安银行行长邵平认为,小企业需要的是多元化的金融需求。

平安银行小企业金融事业部总裁郭世邦表示,依托“贷贷平安商务卡”,平安银行为客户提供的是包括结算、贷款、理财、增值服务等多种功能的综合金融服务平台,它将小额信用循环贷款与借记卡功能及权益相结合,还可以和电商平台对接,构建了一种全新的小微企业商业模式。

此外,互联网金融的竞争态势已经让传统银行和电商之间的融合势在必行,平安银行所擅长的综合金融平台以不可替代的优势在业内得到广泛认可,以PAD为业务形式的“移动小微银行”,可以让小微客户充分体会到金融全平台内容的升级服务。

“线上金融是未来的发展方向,平安集团具备优势的科技创新理念和技术开发能力,在小微金融领域,平安集团也吸引科技基因,探索掌上销售、线上作业、远程服务等模式,解决小微企业金融服务所需要的高效率、流程透明化、节省成本等课题。”郭世邦说。(丁翊轩)

### 中国游艇将首次亮相国际游艇展

本报讯 中国游艇将首次出海亮相国际游艇展。从摩纳哥传来的最新消息显示,中国鸿洲集团成功签约多家国际超级游艇商,本届摩纳哥游艇展更有中国游艇品牌的首次参展。

据悉,历届盛会的参展商基本被美洲、欧洲游艇品牌垄断,计划带领中国游艇品牌首次参展的鸿洲集团董事长王大富也是三亚“海天盛筵”的创始人。从2010年起,“海天盛筵”由海南省旅游发展委员会、三亚市政府主办,三亚市旅游发展委员会、海南海天盛筵会展有限公司、鸿洲国际游艇会共同承办,每年举办,

成为展示游艇文化和高端生活方式体验的盛会。

“著名的摩纳哥游艇展每届都会吸引全球游艇和奢侈品行业的眼光。参会者不仅涵盖整个豪华游艇产业,还吸引了私人飞机、私人直升机等尊贵生活方式产品企业的参与,这也是‘海天盛筵’组委会将全球新闻发布会暨招商启动会首棋落在摩纳哥的原因。”王大富告诉记者,摩纳哥拥有优秀的超级游艇服务产业链以及丰富的船艇管理经验等“软实力”,这些对于正在全力发展游艇产业的中国来说有很好的借鉴作用。他透露,今年年底,



游艇会又将完成新一期码头的建设,预计将为2014“海天盛筵”增加26个超级游艇泊位。

厦门国际游艇展在不断推动本地游艇休闲产业发展和推广船艇文化的同时,致力于促进境外企业和本地企业的国际交流合作,吸引各类实船、配套设备、建造技术、服务供应商、金融保险业等相关产业汇集一堂,快速推动厦门成为领航海西游艇产业的重要平台。(黄贞)

### 爱奇艺全平台用户覆盖持续第一

本报讯 近日,据艾瑞数据中国网络视频市场移动端监测报告和网民连续行为研究系统的8月数据显示,爱奇艺、PPS的8月全网累计日均覆盖用户达7586.3万人,稳居全行业第一;移动视频累计月度用户覆盖2395.2万人,覆盖54.63%的移动用户,领先第二位32%,继续领跑行业。

2013年8月份,爱奇艺和PPS的全网累计用户覆盖为3.57亿,累计日均覆盖7586.3万人,月度浏览时长12.1亿小时,是目前用户覆盖范围最大、影响力最广的综合视频平

台。继5月份爱奇艺启用艾瑞校准数据之后,PPS也自8月数据进行了校准和公示。在保持PC端视频领导地位的同时,爱奇艺在高速增长的移动视频市场继续扩大领先优势。2013年8月,爱奇艺和PPS的移动视频累计月度用户覆盖6657.9万人,移动视频用户覆盖超过半数。累计日均覆盖2395.2万人,领先第二位优酷土豆32%;同时,爱奇艺视频客户端以月度人均41.84次的使用次数,成为使用最频繁、活跃度最高的移动视频客户端。

自2013年5月7日合并以来,爱奇艺与PPS充分显示了两大品牌的高度互补性和网页加客户端组合的协同效应,在移动视频市场的领先优势不断扩大。相对中国视频行业高度集中于PC视频的现状,爱奇艺拥有最为健康和可持续的多平台战略布局和市场矩阵,率先占据互联网电视这一爆发市场,进一步巩固了在视频行业新格局下的行业领导地位。(朱珠)



商业看台

### 浦发银行“航付通”业务

- 电子支付 高效便捷
- 7X24小时 全天候服务
- 支持透支支付 实现快速融资
- 资金监管 保障支付安全
- 全国办理 轻松开通

浦发银行联合上海东方电子支付公司推出航付通业务,为全国航运类企业提供高效、便捷、专业的电子支付及航运金融服务。东方支付公司提供专属航付通支付平台,浦发银行为平台客户提供支付及收款服务,全程电子化支付,保障资金安全,大大提升支付效率。

创造·分享 共同成长

客服热线 95528 www.spdb.com.cn

支付随心 寰宇随行