



华夏银行环球智赢服务品牌获中小客户青睐

■ 本报记者 丁翊轩 杨 洁

2013年,华夏银行长沙分行运用环球智赢服务品牌,做大做强品牌效应,先后推出出口双保理、风险参贷、国内信用证及其项下福费廷业务,满足了进出口贸易型企业、供应链上由核心客户带来的上下游中小企业的融资需求。

一站式服务: 出口双保理保驾护航小企业出口融资

出口双保理业务是指出口商将其现在或将来的基于其与进口商(债务人)订立的货物销售合同项下产生的应收账款转让给出口方银行,再由出口方银行让给进口保理商,由银行和进口保理商共同提供的一项集资信调查、销售分户账管理、应收账款催收、保理融资及信用风险控制与坏账担保于一体的综合性金融服务。

对出口商企业(尤其是中小企业)而言,银行的保理项下融资不需要提供抵押、担保,仅凭进口保理商的信用担保即

可发放,有效解决了目前仍然存在的小企业融资难的问题。区别于目前出口商企业使用较多的市场同类型产品出口信用保险,出口双保理业务具有坏账担保比例高、赔偿期限短、融资比例高等优势,并由银行配套为企业销售分户账管理、账款催收、以预支方式提供融资等服务,具有产品优势。

华夏银行长沙分行找准市场定位,跟进客户贸易流程,及时为出口商企业提供信用额度预审、融资额度预审申请服务,在客户出口一周内完成应收账款转让,出口双保理项下融资服务,业务量连续两年在系统内分行排名第一。自2012年8月开办业务以来,累计办理出口双保理1600余万美元,办理出口双保理项下融资1500余万美元,为客户赢得了市场,打响了环球智赢的服务品牌。

链式开发: 国内信用证服务供应链上的“N+1”

国内信用证是指国内贸易结算中,开

证行依照申请人的申请开出的,凭符合信用证条款的单据支付的付款承诺。

与国内贸易中普遍使用的银票比较,开立国内信用证的优势在于融资快、价格优。在国内信用证的开立、承兑后可根据实际业务情况办理不同的融资产品,如:国内信用证项下打包贷款、买方代付、卖方议付、福费廷等产品,其中,福费廷产品较银票同期贴现价格低20-30BP。

2013年12月中旬,为加快国内信用证业务推动,华夏银行长沙分行国际业务部联合公司业务部供应链中心结合供应链核心客户年末采购需求,积极营销国内信用证开立及其项下融资业务。国际业务部负责人、产品经理、客户经理多次赴核心客户企业为上游供应商、核心客户进行国内信用证产品培训。通过介绍打通供应链融资的有效产品国内信用证产品,该项产品的优势及融资方式、渠道等,普及该项产品,揭开“神秘面纱”。在具体的开证、交单、融资等流程细节向供方、需方进行了详细讲解,重点介绍了

信用证要求的单据如增值税发票、货物收据等,一一解答了供应商根据各自供销情况提出的问题。

华夏银行长沙分行于两周内为核心客户开立41笔国内信用证,累计金额1.6亿元,涉及28家当地11家异地上游中小企业。同时,在客户提出融资申请的一个工作日内为4家异地企业、1家本地企业办理国内信用证项下福费廷业务,累计金额9000余万元,实现了中小客户与核心客户的同步、同质服务。

据了解,截止到2013年10月,华夏银行长沙分行国际结算量规模同比增长幅度达62%,高出湖南省进出口增幅的42个百分点,在30家系统内分行中排名第五。在继续保持传统类业务汇款、进口信用证、出口信用证、即远期结售汇业务的增长优势的同时,创新发展进口保息赢业务、风险参贷业务、委托代理国内信用证福费廷业务,致力于满足大型客户的全方位创新型贸易融资需求,服务湖南中小企业的稳健成长。

东风标致508新推B级经典车

本报讯 在编辑部里小编是少有的法系车迷之一,家里的标致307如今开了9年,车况依然良好,2.0升自然吸气发动机与5速手动变速箱的搭配让小编十分满意。在2013年增购时也首先考虑了标致车系,最心仪的便是东风标致508,但由于当时最满意的顶配车型优惠完的价格也超出了预算,最终只能无奈放弃。

近日,小编获得了对东风标致508进行深度体验的机会,与大家分享这款心仪座驾的优缺点,希望能同样中意标致508的朋友提供一些帮助。标致508的大灯在当时绝对算是一个亮点,双氙气大灯带有大灯清洗功能以及随动转向功能,由七颗LED灯泡组成的日间行车灯非常具有科技感。

东风标致508的丰富配置可以说是其最大的亮点。标致508配备了MRN触控显示系统,7英寸高分辨率显示屏,全新触控操作方式,同时有路口3D放大实景图显示和多样的兴趣点查询等功能。为了更全面地满足国内消费者对B级车的需求,更在纯正欧系血统之上特别进行了细腻而人性化的本土化增配。

标致508的HUD平视显示系统(彩屏)在同级别车型中绝对算是一项亮点配置,能在一定程度上提高驾驶安全性。双线圈感式四门无钥匙进入系统、四区自动空调,标致508以豪华的配置尽显品位与科技。

值得一提的还有全员电控座椅,标致508的座椅不论是包裹性还是支撑性都非常到位,不论是身在前排还是后排,都可以根据个人需求对座椅及靠背进行随心所欲的调整。标致508同样注重后排乘客的感受,作为全系顶配的2.3L自动旗舰版车型为后排乘客配备了电动私密遮阳帘、后排座椅加热以及后排座椅靠背电动调节,而这些也是小编当时青睐顶配标致508的原因之一,可以说标致508的座椅设计达到了同级别最高水准。标致508后排还采用了航空式头枕,乘客可以手动调节头枕的包裹度,在乘坐或休息时能保证乘客的头部不会由于车辆转弯等情况出现大幅度晃动。除上述配置外,标致508还配备了后排分区空调,并且可以独立调节后排左右位置的出风角度。

结语:经过这次对于标致508的再次体验,小编更加清晰地认识到了标致508的特点。标致508在配置以及动力方面要有一定的优势,底盘调教也保持了法系车型一贯的出色水平,而且在针对后排乘客乘坐感受方面,标致508做的也是十分贴心,完全人性化的高端配置,最大程度地满足了每位驾乘人员的感官享受。

(林文)

(黄真)

广发银行“定活智能通”确保利息最大化

有没有一种存款既能定期的利息又能享有活期的灵活?近日,广发银行推出了“定活智能通”,让客户既享受了活期存款的高流动性,又获得了定期存款的稳健高收益,该产品一推出就受到了客户的追捧。

对个人理财者而言,流动资金的管理可以说是最头疼的部分了。存活期利息低,存定期又担心发生提前支取时损失投资收益。为此,不少人将目光投向了余额宝,余额宝最大的作用是唤醒了把钱放在银行、换取微不足道活期利息的那些储蓄人的意识。数据显示,截至2014年2月底,余额宝规模约为5000亿元人民币,抢走了银行的一大块蛋糕,分流了大量的银行存款。

余额宝的出现,让银行业深感不安。

为了稳住客户防止资金搬家,各银行主动开源创新,也推出了各类“宝”以保住现有的资金规模。广发银行推出的“定活智能通”产品,主要针对希望让流动资金获得更高可预期收益的客户设计,最大卖点就是既保有活期存款的灵活性,又根据资金实际留存时间为客户提供保本保收益的现金管理工具。这让困扰人们定期存款提前支取利息受损的问题迎刃而解了。

据了解,客户在广发银行办理“定活智能通”存款后,若发生提前支取(含部分提前),支取部分则按照实际存期分段计算定期及活期两部分利息,为客户提供最佳利息组合收入。也就是说,客户的活期存款账户如果保持3个月、6个月或1年以上,就分别按3个月、6个月或1年的存期计算相应的存款利

息;如果低于3个月,就按活期存款利息计算,这样算下来,客户的资金收益率得到了最大化提升。以10万元计算,办理“定活智能通”所得利息是普通半年存款利息7倍,两者差别达616元。

广发银行一位客户经理给记者算了一笔账,假设客户刘小姐于2014年3月1日办理了一笔10万元的6个月“定活智能通”存款,而她在2014年6月4日全额提前支取了该笔存款,如客户不办理“定活智能通”存款产品,将以活期利率计算,获得利息收入约102元。如客户办理“定活智能通”存款产品,该笔存款将分两段计息。其中,2014年3月1日至6月1日按照广发银行挂牌3个月定期存款利息(即2.86%)计息,获得715元利息收入;6月1日-6月4日期间按照活期利

「全球供应链 共赢联未来」



中国银行全球供应链金融服务

供应链竞争力,决定企业未来竞争力。无论您身处任何行业,您的供应链条延伸至全球任何角落,中国银行都能以全球化的服务视野,丰富的金融产品及精湛的专业技能,为您量身定制全球供应链金融解决方案,全面助力您提升链条竞争力,共赢,共发展!

银行 Banking | 证券 Securities | 保险 Insurance

全球门户网站: www.boc.cn 客户热线: 95566 官方微博: weibo.com / bankofchina

