



德意志银行与招商银行开展全球银行业务合作

本报讯 近日,德意志银行与招商银行签署谅解备忘录,双方将在现金管理及贸易融资等综合全球银行业务领域开展合作。根据此份备忘录,德意志银行将为招商银行提供多币种清算服务、人民币及外汇贸易融资解决方案和其它银行业务。

招商银行副行长唐志宏先生表示:“我们很高兴继续深化与德意志银行的伙伴关系。此次新合作意向将延伸至银行业务的更多方面,是双方长期顺利协作的又一次重要提升。我们期待与德意志银行的继续合作。”德意志银行金融机构资金管理亚太区总裁苏昭颖(Nancy So)女士表示:“受益于中国‘一带一路’战略规划,我们与招商银行这样根植于亚洲的金融机构深化业务合作将互惠双方。” (朱玲)

自助质押贷款 让金融资产“活”起来

本报讯 “没想到没到期的理财产品也能贷出钱来,这样装修的钱就有了!”北京的张先生说到他最近贷到的一笔装修款时表示。今年上半年,张先生买了一套房子要装修,可是当时手头紧,仅有一笔30万元的工行理财产品,要到下半年才到期,所以装修的钱当时没有着落。后来,他通过朋友了解到工商银行个人自助质押贷款,就马上通过网上银行把这笔理财产品质押贷到了一笔款,装修缺钱的问题迎刃而解。

张先生所办理的就是中国工商银行创新推出的个人金融资产自助质押贷款业务。截至9月末,工行个人自助质押贷款今年以来已累计发放744亿元,余额达357亿元,先后为30多万个个人客户解决了购物、装修、婚庆、旅游休闲、教育培训、文化体育等消费资金需求。

工行相关负责人介绍说,个人自助质押贷款作为一款“消费+金融+互联网”的融合产品,通过网上银行、手机银行全线上自助办理,资金实时到账。个人客户的定期存款、国债、理财产品、账户贵金属、保单等多种金融资产均可作为质押物,质押率最高可达九成。单笔贷款最低500元起贷,贷款到期时客户既可用自有资金还款,也可根据质押物特点申请用质物资金还款,满足了客户消费融资的便利性和资金周转的需要。(林文)

贸易金融

■ 本报记者 丁翊轩

今年《政府工作报告》中,李克强总理指出,改革开放以来,中国“走出去”战略已经取得重大成效。在推进“一带一路”建设的过程中,金融是“牛鼻子”,发挥着引导资源配置和优化投资效果的重要作用。

“一带一路”发展战略覆盖区域广、涉及行业多、项目结构复杂、参与主体繁多,建设所需资金需要金融资本及产业资本的共同介入。亚投行、丝路基金以及政策性金融机构将发挥市场引领的关键作用,其他金融机构在推进资金融通方面也将扮演重要角色。就金融如何助力“一带一路”建设的问题,本刊记者连线了中信银行国际业务部副总经理李庆来。

贯彻“一带一路”发展战略 制定切实可行的配套方案

李庆来表示:“中信银行一方面联合中信证券、中信建投证券、中信信托、中信建设、中信重工等多家中信集团下属公司在业内首创‘一带一路’基金;另一方面,中信银行将致力于发挥国际业务方面的传统优势,在外汇管理改革不断深化的大背景下抓住政策机遇,在产品和渠道两个方面为‘一带一路’建设相关项目、企业提供跨境投融资支持,比如通过境外银行代付、福费廷等产品为我国企业直接提供低成本境外融资,通过涉外保函、风险参与等产品为我国企业提供增信支持,对于成套设备、工程承包等‘一带一路’战略项下的主力军,可以通过特定合同险融资、项目险融资等产品,满足企业在融资期限、融资节点以及结构性融资方面的支持。”

事实上,早在今年6月份,中信银行就宣布设立“一带一路”基金,首期基金规模达200亿元,通过“PPP、走出去、并购重组、产业投资”等四类子基金,专项投资于基础设施互联互通、能源资源、生态环保、新能源、

现代农业、文化教育等相关领域。力争5年内基金规模达到1000亿元,撬动金融资本和社会资本5000亿元,为区域内重点项目拉动1万亿元融资。

中信银行行长李庆萍曾表示,中信银行将服务好国内“一带一路”沿线区域的建设,大力支持关乎经济发展和改善民生的重点项目,不断深化与地方政府和重点企业合作,培育新的经济增长点,在“一带一路”建设中发挥金融助推作用和示范效应。面对国家新战略实施的历史机遇,中信银行将依托集团强大的综合经营优势,举全行之力,贯彻中央“一带一路”战略意图,支持战略实施,坚定走在支持“一带一路”建设的前列,以最佳综合融资服务助力“一带一路”沿线地区经济发展。

持续创新金融服务 护航企业跨境发展

“一带一路”战略对我国扩大外贸、优化贸易结构的作用不言而喻。不论是外贸还是投资,都需要先进的金融服务体系作为支撑。随着中国与沿线国家贸易的畅通,诸如外汇集中管理、跨境双向人民币资金池等金融创新需求越来越大。面对对外贸易投资金融需求的更加多元化,银行等金融机构需要在融资、信用证、债券等方面主动创新。

多年来,中信银行在传统国际结算、跨境人民币、外汇市场与衍生品交易等诸多领域具备领先优势,中信银行不仅仅专注于单一产品或产品系列的创新,行内首推的“结算+融资+交易”全流程创新更是便利客户,实现保值增值的重要创新方向。

目前,人民币汇率的双向波动走势已经日渐常态化,银行为客户办理结售汇业务也早已不是满足企业货币兑换需求那么简单。2014年6月,国家外管局下发了《银行对客户办理人民币与外汇衍生产品业务管理规定的通知》(汇发[2014]34号文),在此管理框架下银行可以为客户提供多种汇率产品工具来满足汇率风险管理需求。2014年8月1日,外汇管理新规实施当日,中信银行充分发挥专业水平以及银行间外汇市场的做市优势,为客户办理了全国首笔实需项下卖出人民币对外汇期权交易。

李庆来表示,“跨境资金集中运营”打破经常、资本项下常规的账户管理界限,运用互联网金融创新理念,通过



为跨国集团企业提供全流程线上跨境金融服务系统,帮助企业建立统一的本外币区域资金和外汇风险管理平台。中信银行本着便利贸易结算、提高资产运营效率、规避汇兑风险、降低财务成本的原则,围绕境内外、本外币、离在岸业务创新方向,集跨境结算、全球融资、资金管理等功能于一体,协助跨国集团企业实现全球资金集中运营与管理,这就是在客户跨境贷款需求基础上提供全方位服务的典型案例。目前,已有近百家跨国集团企业与中信银行开展本外币跨境资金集中运营业务合作。

依托强大的竞争优势 助力企业扬帆远航

随着“一带一路”战略的推进和实施,我国将迎来对外开放的新高潮,“新丝绸之路经济带”的建设将促进我国在境外的工程项目建设,特别是在高铁、港口、公路、电站等领域的基础设施建设。“21世纪海上丝绸之路”将有力带动我国船舶制造出口,并提振外贸增长。

作为国内最早参与跨境金融市场融资的商业银行,中信银行在国际业务、金融市场的商业银行业务、投资银行业务、出国金融、信用卡等领域具有独特的竞争优势。近年来,中信银行积极搭建牌照和非牌照业务相结合的全功能投资银行业务平台,实现了资金的跨界融通,为“一带一路”基金的成功运营打造了国际化的管理平台。凭借中信集团的协同效应,中信银行更是具有其它同业无可比拟的独特优势,中信集团董事长常振明表示,目前,中信银行和中信其它子公司已储备有需求、有共识、符合国家战略布局的投融资项目近300个,总投资规模超7000亿元人民币,涉及“一带一路”沿线10余个国家。

在中资企业开展境外工程建设、船舶

出口的过程中,境外业主、船东往往需要银行提供相关担保。李庆来表示,“中信银行可通过非融资性涉外保函产品助力我国企业达成交易,拓展当地业务,凭借投标保函、履约保函、预付款保函、质保保函等,中信银行全程参与企业项目。”

2014年,中信银行资产规模超过4万亿元,净利润400亿元,境内外网点近1300家,位居国内商业银行前列。凭借雄厚的实力,中信银行开出的保函在“一带一路”沿线国家被广泛接受。此外,中资企业在境外的分支机构在当地开展生产经营业务往往离不开当地银行的融资支持。然而,由于设立时间短、初设期资产规模小等原因,中资企业的境外分支机构往往难以直接获得当地银行的授信。李庆来表示,中信银行可通过内外保贷的形式凭借自身银行信用为中资企业境外分支机构提供信用增级,为企业境外融资提供便利。同样,针对中资企业在境外的资本运作需求,中信银行也可为其提供信用增级服务。

“一带一路”战略覆盖亚洲、欧洲、非洲的广阔地区,其中南亚、中东、东欧、非洲等地区的国家风险较高,企业出口收汇风险大,迫切需要银行提供应收账款信用风险管理工具。李庆来表示,中信银行的福费廷业务可买断企业应收账款,一是帮助企业规避收汇风险和汇率风险;二是帮助企业实现应收账款出表,提高企业应收账款周转率,降低资产负债率,美化企业财务报表;三是有利于企业提前办理出口退税,提高资金营运效率。

未来,中信银行将致力于为企业提供跨市场、跨领域、一揽子、全流程、专业化的金融服务,真正实现“引全球资金之水,灌‘一带一路’之渠”。

真诚服务 携手前行 ——记华夏银行国际业务服务品牌“环球智赢”

诠释国际业务服务品牌,不仅仅意味着产品具备市场特色,更程度的源自客户对银行服务的高度认可与信赖。华夏银行长沙分行入湘五年来,始终坚持以客户为本,支持湖南市场的外贸发展,用“环球智赢”品牌实现“真诚服务、携手前行”的服务理念。

创口碑:一对一客户贴心服务

客户体验度及认可度的提升,是华夏银行长沙分行国际业务产品服务团队的服务宗旨,针对不同偏好的国际业务客户群,设计了不同的服务方案。

针对个人客户,国际业务推出了“出国金融”服务方案,涵盖了境外每天首笔取款免费、个人金卡以上客户境外汇款免费(普卡客户免电报费)、理财存款证明、办理出国金融享VIP待遇等一揽子的服务方案,通过专业的服务窗口为客户办理业务,不仅大大缩短了业务办理时间,也将更多的免费服务带给了每一位华夏银行的个人客户,成为客户走出国门的“好管家”。

针对大中型客户,长沙分行主要依靠专业化的服务团队,为客户提供有市场竞争力的服务方案。一是分行高层高度重视,每一位大中型国际业务客户的服务方案均纳入了分行级重点产品,由行领导亲自督导项目进展;二是产品团队积极介入,从客户的组织生产开始到加工、运输最后到销售货款回笼,国际业务产品团队联合公司业务产品团队,为客户提供综合性的一条龙服务方案,结合“进口增利赢”、“出口创利赢”等特色产品解决客户及其上下游客户的融资需求,成为客户打遍市场的“好帮手”。

针对正在发展期的小型客户,长沙分行的国际业务团队通过多种形式,为客户解决发展中的难题:建立微信群,每日不少于一次的对美元、欧元、港币等主要币种进行汇评分析,分析宏观经济数据;宣传行业动态;推荐适合小型客户的结算、融资产品等。通过优质的服务与授信方案设计增强客户的粘度及对分行的信任度,成为

客户外贸业务发展的“引路人”。

树品牌:抢滩蓝海,抓市场先机

跨境电商、外贸综合服务体、“互联网+”……面对新兴行业迅猛的发展,长沙分行产品团队深入保税区、加工区以及湘江新区,与行业的领头者、创业者共谋发展。

通过深入市场与企业的调研,为跨境电商提供境外子公司流动性不足与授信不足的综合产品解决方案;为外贸综合服务体提出核心客户“1+N”的服务方案,为其自身的发展与平台内所有客户均衡发展提供可能性;探讨网上交单、网银提交开证、汇款、结售汇业务等模式,让更多的常规结算型客户享受到“互联网+”的便利……

抢滩蓝海,是长沙分行国际业务环球智赢品牌发展的新起点,为客户赢得市场先机将是长沙分行始终如一的坚持与信念。

搭平台:银政保客户沙龙引四方宾客

长沙分行率先在业内举办国际业务“环球智赢”银政保客户沙龙,搭建银行、商务厅、中信保、客户的四方交流平台。首期活动得到了湖南省商务厅、中国出口信用保险公司长沙营业部的高度重视,相关领导及18家出口型客户负责人到场。活动现场,华夏银行长沙分行进行了汇率、利率及产品分析;中国出口信用保险公司长沙营业部解读了出口信保的范围、优势及企业关心的保费补贴政策;优秀的企业代表分享了如何从“有单不敢接”到6年实现20倍增长的创业故事等,构建了政府、银行、保险公司互荐客户的合作平台。国际业务“环球智赢”银政保客户沙龙作为分行与客户沟通交流的窗口,将以进园区、进企业等不同形式继续举办,满足外贸客户多元化的需求。

华夏银行长沙分行重视每一位客户的需求及客户提出的每一条意见建议,及时予以解决和反馈。在这一过程中,服务水平得到了不断提升,产品不断得到创新,品牌不断深入人心,获得了客户的认可和赞许。

(华夏银行长沙分行国际业务部 匡也)

“带”领崛起 共筑新“路”

一带一路跨境金融服务方案

跨境贸易结算

跨境贸易融资

结售汇产品

配套创新业态服务



浦发银行
SPD BANK

浦发创富
Corporate Wealth Plus

新思维 心服务

移动通讯金融
Mobile Banking**PAD金融**
PAD Banking**微金融**
WE Banking客户服务热线
spdb.com.cn **95528**