



国际金融服务

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:植根行业,专注服务,量身定制的行业服务方案与您偕行,共赢未来。

华夏银行杭州分行:完善贸易金融服务体系 支持涉外企业转型升级

近年来,浙江省外贸经济面临着错综复杂的国内外形势,全球金融危机的影响导致很多企业外需不足、内需减弱、各项风险增多,涉外企业发展面临困境。为切实支持涉外企业转型升级,华夏银行杭州分行积极贯彻实施总行“中小企业金融服务商”战略,着力改进服务方式,着力推进产品运用,着力升级业务模式,提高营销服务能力,支持实体经济,助力涉外企业不断发展壮大。

加强产品运用,完善服务方式,支持企业“走出去”“引进来”

无论环境怎么变化,华夏银行杭州分行始终将为客户提供高质量的服务、一体化的产品解决方案作为赢得客户的基础。据了解,该行自2010年推出“环球智赢”国际金融服务品牌以来,不断创新完善其产品体系,至2012年底,其国际业务产品体系共包含国际结算、进出口贸易融资等八大类共72项产品,形成了产品超市、八大特色产品解决方案、七大行业服务方案的一揽子解决方案,成为同业中较早推出国际业务整体品牌的银行。

一是提供高质量的结算服务和稳定的融资平台。该行通过灵活运用打包贷款、订单融资、出口押汇、福费廷、信保融资、保理融资、预付款保函等贸易融资产品,满足出口企业短期资金金融通需求,推动企业出口增长;同时积极开展进口信用证、进口押汇、进口代付、提货担保等业务,支持企业引进国外成套设备和关键技术,进口经济发展所需原材料和物资;通过内保外贷等方式,积极支持企业对外承包工程、“走出去企业”的经营活动等,促进跨境业务的发展。

二是通过多种方式加强对重点项目和符合国家战略举措的实体经济投入倾斜。华夏银行杭州分行一直非常重视对企业转型升级的支持力度,确保信贷资源向主要实体经济倾斜,向“四大国家战略”相关建设领域倾斜。如:配置专项信贷规模,支持海洋经济发展和舟山群岛新区建设;积极开展商品融资和贸易融资,支持义乌国际商贸改革试点工作;倡导绿色信贷,重点支持全

省循环经济示范区、节能减排技改项目、环境污染治理工程和节能环保绿色企业等产业转型升级项目等。

三是加大对资金类产品创新力度,提高企业汇率避险效率。该行在提供即远期结售汇产品、人民币与外币掉期产品的基础上,及时根据市场变化推广进口增利赢、进口存汇赢、出口创利赢、出口存汇赢、大额外币资金池业务、T+N起息即期结售汇等一揽子产品解决方案,帮助涉外企业有效应对汇率风险,降低财务成本。同时,还通过专门提供汇率专家实时在线服务,提供相关汇率问题咨询和实时询价报价服务,帮助企业运用和管理外币资金,提高抵抗由于国际金融市场动荡带来的货币风险、汇率风险和信贷风险的能力。

四是大力发展跨境人民币产品,开展跨境货物贸易、跨境服务贸易和跨境资本项目人民币结算的全方位业务;积极探索个人跨境贸易人民币结算,支持人民银行在义乌开展个人跨境业务试点工作。

提高服务效率,强化服务职能,切实履行服务承诺

华夏银行杭州分行层面积极履行外汇业务管理和单证集中处理的职能。国际业务条线全体员工始终坚持“为客户服务、为基层服务、为一线服务”的理念,从客户需求和业务需求出发,切实强化服务职能,提高服务响应速度和问题解决能力。

一是落实首问负责制。分行专业管理人员均需及时正确解答客户的咨询,及时有效处理客户提出的问题。对不能当场回复的问题,必须留下记录和客户的联系方式,在最短的时间内作出反馈,反馈情况要及时向部门负责人汇报。

二是落实客户服务承诺制。据一些老客户介绍,该行进出口业务服务效率较高,与其他同业相比更能急客户之所急。例如:进口开证业务只要放款流程完成就能确保当日开出信用证;出口审单业务当日接单当日出单;对一些设计资金报价类业务,一般一个工作日内答

复询价,以确保报价时效性和竞争力;特殊业务,建立专门的应急反应机制,开辟绿色通道服务,做到特事特办、急事急办。为此,国际业务单证人员经常需要加班,有时碰到紧急情况会在深夜接到银行的出单确认电话。华夏银行杭州分行切实履行对客户服务承诺,深得客户赞赏,也赢得了客户的尊重与认可。

三是提供增值服务,提高服务附加值。该行为加强与重点客户的合作,将服务平台前移,缩短客户与市场对接距离。

创建优质服务平台和团队 不断完善营销服务机制

近年来,华夏银行杭州分行一直将国际业务队伍建设

设作为国际业务发展的保障和精细化管理的重要内容,力图通过创建优质的服务团队,不断提高营销和服务能力,加强挖掘与老客户合作深度,推进新客户开发进度。

一是打造“三支队伍”,提高营销服务能力。华夏银行杭州分行始终秉承“以产品打市场,以服务赢客户”的经营理念,多年来着力打造由近及远的梯队服务团队模式,即“客户经理队伍+产品经理队伍+专业管理队伍”三支队伍。

二是建设“四个平台”,完善营销服务机制,加强组织推动。华夏银行杭州分行为了进一步完善其国际业务全方位、多层次的营销服务模式,着力搭建“四个平台”,即:二级分行和异地支行的国际业务平台,同城支行国际业务平台,分行直销平台,同业合作平台。四个平台相互补充,在总分行国际业务部的统一管理下协调运作,确保全行国际业务营销和服务有序开展。

(李文娟)

商务部研究院报告称消费难成今年经济第一引擎

本报讯 消费作为拉动经济增长第一引擎的地位在今年可能难保。近日,商务部研究院发布的《2013年消费市场发展报告》(以下简称《报告》)称,预计全年消费增速将继续回落,全年社会消费品零售总额增速将保持在13%左右,这可能导致消费对经济增长的贡献率下滑。这也意味着实现今年消费增长14.5%的预期目标可能性降低。

《报告》主编、商务部研究院消费经济部副主任赵萍分析称,预计2013年宏观经济仍然处于回升态势,但是回升幅度有所下降,经济仍将保持稳中求进、中速增长的态势,必然带动投资和消费实现中速增长。此外,新型城镇化建设也将进一步促进消费潜力的释放。

“但考虑到今年不再有贯穿全年的扩大消费政策,全年消费增长缺乏政策动力支持;同时,今年国内经济增速不会出现大幅上涨,将对收入增长预期产生较大压力,对消费能力提升作用不会好于去年;此外,在中央倡导节约的精神下,公款消费和奢侈消费泡沫将会被明显挤出。因此,2013年消费增长将主要依靠内生动力,较2012年提速难度较大,预计全年社会消费品零售总额增速保持在13%左右。”

赵萍表示。这比去年14.3%的增速略有降低。

据《报告》预计,今年高端白酒需求可能会严重不振,餐饮消费也将大幅放缓。而受保障房建设和二三线城市住房刚需的带动,家具、建筑及装潢材料消费的增长则将保持在20%左右,成为今年消费增长的最大亮点。但是与往年增速高达40%以上的通信器材、金银珠宝等消费亮点相比,在社会消费品零售总额中占比仅为1%左右的家具、建材及装潢材料消费增长对于总消费增长的带动作用不会太明显。而近期由于国际金价持续走低带来的“抢金”行情仅能影响金银珠宝类消费的短暂上涨,难以持续性回升。

值得注意的是,《报告》还提出,从今年的投资消费增长趋势来看,消费作为拉动经济增长“三驾马车”第一拉动力的地位难保。赵萍认为,今年投资增长冲动远远大于消费,今年的政府工作报告强调投资在促进经济增长中的作用不可低估。在城镇化备受关注的背景下,今年已是连续第五年实施积极的财政政策,虽然货币政策依然稳健,但M2已经突破了100亿元,全年投资增长环境好过消费,可能导致投资对GDP的贡献率高于消费。

(焦卢玲)

中国银行推出跨境金融电话预约服务

本报讯 中国银行广东省分行日前与中银香港联动推出“跨境金融电话预约服务”,充分发挥区域优势,满足粤港两地居民日益高涨的跨境个人金融服务需求。“跨境金融电话预约服务”操作简便,广东地区客户若想去香港办理开户、证券交易、投资理财等金融业务,只需拨打中行在广东地区的客服管家专线(400-60-95566)进行预约;中银香港理财客户如需在中行广东省分行(除深圳)辖内办理业务,只需致电中银香港客户理财专线(852-39882888)进行预约。预约成功后,会有专人跟进,确保客户在指定时间及网

点办理相应业务,享受方便快捷的服务体验。

据了解,这项“跨境金融电话预约服务”在广东地区同业中尚属首家,是中行广东省分行继“时间管家”之后推出的又一项高端金融服务。该行曾于2012年率先在同业创新推出“时间管家”预约服务,致力于解决民众关心的网点排队难问题,使客户通过短信、电话、手机、网站等渠道预约全省网点办理业务,实现随时随地取号,有效进行时间管理。截至目前,已有超过300万人次使用“时间管家”服务,市场反响良好。(罗海燕)

工行倾力支持中小商户经营发展

本报讯 今年以来,中国工商银行持续加大对广大民营企业 and 个体工商户的支持力度,通过其新型商户服务平台——“工银商友俱乐部”提供大量创新的金融产品和服务,积极促进广大中小经营商户的发展。截至目前,工行“工银商友俱乐部”的会员数量已经超过800万户,较年初增加约190万户,增幅超过3成。

工行相关负责人告诉记者,自2010年4月8日第一家“工银商友俱乐部”在浙江海宁成立以来,这种新型服务平台就以其产品服务的超值便捷在全国各地快速普及。截至目前,工商银行已在全国组建了超过3400家商

友俱乐部,为全国5100余家商品交易市场的商户提供上门服务,搭建起遍布各个县域地区的全国性服务网络。

据介绍,近年来,服装、皮革、五金、建材、水产、花卉等各类大型商品交易市场或产业集群在全国范围内蓬勃发展,成为促进消费转型升级和经济协调发展的重要动力。针对这类市场内小商户高度集中的特点,工行依托“工银商友俱乐部”服务平台,通过客户细分、构建新型的客户关系模式和有针对性的产品及服务创新,为这类客户提供满足其个性化需求的专属结算、融资和信息咨询等金融服务,积极促进其稳健发展和升级转型。

(朱瑜)

渣打完成首宗以人民币香港银行同业拆息定价的利率掉期

本报讯 近日,渣打银行(香港)有限公司宣布完成首宗为香港企业客户以人民币香港银行同业拆息定价进行的利率掉期合约。此12个月的利率掉期合约以3个月人民币香港银行同业拆息为定价基准。随着越来越多企业使用人民币进行交易,此举有助于企业客户减低利率风险。

作为人民币离岸市场的先行者,渣打一直锐意提升客户积极管理及对冲利率风险的能力。渣打香港环球市场主管陈铭侨表示:“对于能够以崭新形式参与人

民币离岸市场,我们的客户感到相当高兴。此举让他们在利用人民币离岸市场时能有更多融资选择,免除利率浮动带来的风险。这宗首创的交易标志着离岸人民币在国际化过程中注入新的交易模式。”

陈铭侨补充说:“人民币香港银行同业拆息利率掉期产品的推出,提供了可靠与透明的定价机制,进一步支持香港作为人民币离岸中心的地位。我们预期此产品将很受客户欢迎。”

(林文)

爱奇艺、PPS团队整合完成 王湘君升任首席营销官

本报讯 近日,爱奇艺正式宣布,与PPS团队的整合工作全部完成。爱奇艺高级营销副总裁王湘君升任首席营销官(CMO),全面负责爱奇艺和PPS品牌管理、广告销售工作。

自5月7日宣布爱奇艺与PPS合并至今,爱奇艺的组织架构梳理、团队整合工作共历时20天,涉及包括市场、广告销售、采购、财务等多部门。在相关员工的充分理解和积极配合下,整合工作进展顺利,PPS团队中大约5%的职能重叠人员已经妥善安排,速度及效果均超过此前预期。包含PPS团队在内的爱奇艺全体员工将以全新的面貌投入日常工作。爱奇艺、PPS在业务上的强互补性,为协同效应的充

分发挥带来了巨大的空间,也是本轮团队整合得以顺利推进的基础。以广告销售为例,对于国际品牌、快销类广告客户,整合后的爱奇艺销售团队可以提供更具竞争力的整体服务,而对更注重品牌及用户细分的广告客户,爱奇艺、PPS两个品牌仍将提供具有各自品牌特质的差异化解决方案。爱奇艺创始人、CEO龚宇表示:“此次团队整合工作,旨在最大限度发挥爱奇艺、PPS协同效应的同时,保持两个品牌各自优势和团队的灵活性。构造PPS核心价值的团队不但保持原来的组织架构不变,而且将扩充人员、加大投入以发挥行业竞争优势。”

(韦金堂)



新思维·心服务

小巧灵快 高效融通



信贷工厂

【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
- ◆ 组合贷:抵押信用双管下,组合借贷更通畅
- ◆ 网络循环贷:足不出户网上办,随借随还更高效
- ◆ 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