

财经速递

平安银行成立交通金融事业部

近日,平安银行交通金融事业部正式挂牌成立,这是继今年平安银行架构调整以来成立的首批行业事业部之一,迈出战略发展的又一重要步伐。

据了解,平安银行交通金融事业部将主要负责在交通行业领域向客户提供专业化、集约化的金融服务。平安银行表示,“事业部”这一在实业界广泛采用的组织架构形式,最初来自斯隆掌管下的美国通用汽车公司,因其一举成功而被广泛效仿。但在中国的银行界,由于历史惯性和改革难度,采用事业部体制的银行寥寥无几。平安银行系列行业事业部的成立显示了平安银行以体制促发展的战略决心,而交通金融事业部的成立则充分体现了“以客户为中心”的变革理念,将使平安银行可以更加深入交通行业、贴近市场,从而更快速地了解客户和市场需求,同时,由于事业部在架构上实行扁平化管理,将进一步简化客户服务流程、提高审批时效、提升客户体验。

实际上,平安银行在交通行业早有不错的建树,其在汽车行业凭借业界首创而闻名的“供应链金融”模式屡有斩获,经过多年的探索和积累,其汽车供应链金融已覆盖国内绝大多数主流汽车品牌,每年为3000多家对公客户、数十万零售客户输送数千亿融资及丰富多样的服务,业务规模、产品模式均居于国内领先,在业内有着巨大的影响力,同时,该行在汽车行业首创的线上供应链金融服务由于极大地创新了银企合作的运作模式,不但高效快捷、降低各方成本和操作风险,而且真正实现了各方的信息共享,提高了供应链的可视化,受到汽车厂家、经销商及相关合作企业的广泛欢迎。业内人士分析称,平安银行交通金融事业部的成立是把产品技术优势与体制优势结合起来,将进一步巩固该行在交通行业的领先地位。

据了解,平安银行交通金融事业部成立后将把视野从汽车行业扩展至所有与“衣食住行”中的“行”有关的领域,除了汽车行业之外,还将深入航空、铁路、船舶等领域,为更多客户提供金融服务。而业务思路上,该行表示一方面将继承和深化供应链金融的理念,宏观上研判产业链、微观上深挖供应链,为交通行业内的零配件生产、交通工具制造、批发及零售环节提供全程金融服务;另一方面,平安银行交通金融事业部将借助于平安集团金融全牌照的优势,整合银行、保险、投资等多方资源,根据客户需求和行业特点提供金融租赁、债权融资、并购融资、行业咨询、现金管理、消费金融等综合金融服务方案,从而建立以“供应链金融+综合金融”覆盖全产业链的竞争优势,打造国内最专业的交通金融服务提供商。

平安银行表示,未来交通金融事业部将根据国家产业政策及银行战略,对客户定位和服务体系进行持续优化,以使其更好地适应市场变化需要,更好地服务银行的发展战略,更好地满足客户需求。

(何锦峰)

招商银行打造“供应链联盟”新商业模式

本报讯 近日,招商银行在北京发布了“智慧供应链金融平台”,致力为企业的供应链管理提供供应链核心信息,为企业的供应链管理提供专业化和定制化的金融服务。

招商银行副行长唐志宏在发布会上表示,“智慧供应链金融平台”是招商银行依托技术优势,汇聚行业资源,针对供应链上不同环节的企业需求,倾力打造的集产品创新、信息管理、线上融资和业务监控于一体的全方位服务平台。该平台通过各个系统间的无缝对接,实现了业务的全程不落地处理,从而使得原本需要1天甚至几天处理的业务,在平台上只需要1秒即可完成,实现了“融资速度跨越”,完成了从“日级”向“秒级”的转变。

记者了解到,招商银行一直致力于解决供应链管理中“企业经营”和“金融服务”相互脱节的难题,“智慧供应链金融平台”的推出是消除供应链管理中“信息和数据”相互割裂的一项重大创新举措,希望通过整合“链条上各方利益主体”,打造“供应链联盟”的新商业模式,运用大数据,让企业供应链经营活动与金融服务活动实现有机嵌套,共同分享供应链管理升级带来的巨大收益。

“智慧供应链金融平台的推出,是招商银行供应链金融体系建设跨上新台阶的重要标志,是招商银行供应链金融开创新商业模式的重要里程碑,也是招行始终秉承‘因您而变’经营理念的生动诠释。”唐志宏指出。

(宗 贇)

招行E汇通：打造中小企业跨境金融联动优势

■ 本报记者 丁翊轩

随着互联网的不断发展,越来越多的企业采取网上银行的方式来提高办事效率和资金的使用效益,提供网银产品服务已成为各家银行竞争客户的重要手段。

“人无我有,人有我优”。作为国内第一家推出网银系统的商业银行,招商银行一直致力于网上外汇交易业务产品的创新和研发,历经多年发展,招行对公网上外汇交易业务在向中小企业提供标准化产品的基础上,显现出与同业相比的差异化服务竞争优势。据了解,截至2013年上半年,招商银行对公网上外汇交易笔数近44000笔,交易金额达60亿美元,实现中收约4800万元。

渠道创新占先机

“渠道为王”——这是现代市场营销理论中的一种说法,用以强调通过营造良好的销售渠道来赢得客户,抢占市场先机。

“目前,传统的银行,包括网点非常丰富的国有银行都受到渠道的制约。”招商银行国际业务部总经理钟德胜告诉记者,客户在选择金融服务时一是考虑交易成本,再就是看渠道提供服务本身是否具有局限性。因此,首先要为客户提供他们所需要的服务,来赢得客户的选择和认同,这时服务渠道就显得非常重要。

“跨境金融E汇通是招商银行对中小企业在服务上提供的渠道上的创新。”招商银行国际业务部经理俞娟告诉记者,不少人认为网银在个人用户渠道使用较多,企业用户使用网银进行外汇交易的非常少,这是由于过去受到外汇政策的限制,不少企业在进行外汇交易时需要到柜台进行办理。

据专业研究财资、贸易金融及供应链金融的北京财资和供应链应用技术研究

院负责人介绍,近年来招商银行先后推出对公网上外汇买卖、网上自助结汇、结售汇网上申请等产品,尤其是2010年10月,招商银行在同业中率先推出的对公网上自助结汇,得到了广泛中小外贸企业客户的青睐与认可。

2012年,随着货物贸易外汇管理制度改革以及近年外汇管理思路的变化,招商银行前瞻性提出在同业首家开发对公网上自助购汇产品,2013年4月,招商银行网上自助购汇产品正式推向市场,进一步确立并丰富了招商银行跨境金融E汇通的产品内容,进一步巩固了招商银行跨境财富通产品的独有优势,使招商银行外汇交易业务的竞争力大大增强,结售汇业务的市场份额位居股份制银行第一位。

客户需求为先导

自2005年汇改以来,汇率波动对于中国那些多年来并无需考虑汇率风险的进出口企业来说,绝对算得上是一个挑战。钟德胜认为,目前人民币汇率已经接近均衡水平,总体上比较稳定,人民币汇率双向波动会更多一些。

“汇率、利率市场化给企业带来的直接影响表现在企业对于财富管理需求越来越迫切。目前,企业越来越多的感觉到如果对外投资融资没有使用相对应的金融产品,那么汇率的利率变化有可能会给企业带来非常大损失和风险。”俞娟表示,很多企业通过将金融产品有效组合运用,不仅能够规避风险,而且还能实现企业资产保值增值。对于企业而言,他们有实际的需求去了解汇率变化,并加以锁定去银行办理这项业务。过去需要去网点柜台办理,现在只要通过跨境金融E汇通这个渠道,就可以实现足不出户,随时锁定。不仅满足客户需求,也大大提升了银行的服务效率。

华夏银行“出口双保理”为出口企业保驾护航

■ 孙勇刚

随着国际贸易竞争的日益激烈,国际贸易买方市场已逐渐形成。根据世贸组织关于世界贸易的报告,中国已超越德国,成为世界第一出口大国,出口量占全球出口总量的10.4%。作为世界第一出口大国,在目前国际贸易买方占主导地位,赊销交易方式盛行的情况下,我国出口企业普遍面临融资难、应收账款管理难、贸易安全无保障等问题。

为顺应国内外经济形势,更好地服务出口企业,华夏银行今年以来大力推广出口双保理业务。华夏银行出口双保理业务不仅能够无需企业提供抵押担保的情况下,解决出口企业融资问题,同时还具有坏账担保、应收账款催收、销售分户账管理等一系列功能。该业务推出以来受到企业普遍欢迎。

所谓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华夏银行,再由华夏银行转让给进口保理商,由华夏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。

针对出口企业的不同需求,华夏银行提供了品种丰富的出口双保理产品。包括了买断型与非买断型出口双保理,融资性与非融资性出口双保理,明保理与暗保理产品,以及多种保理产品的组合应用方案。

华夏银行出口双保理业务,为出口企业提供了一揽子的金融服务,真正为出口企业解决了发展中的难题。

首先,规避买方信用风险,提高应收账款管理水平。出口双保理业务中,进出口国的保理商可代理出口企业对进口商进行资信调查,并且提供托收或催收货款的服务,有效转移出口企业售后分户账管理、款项催收等大量出口辅助性业务,减轻了出口企业的业务负担,降低了买方信

“客户需要什么方案我们就量身给客户定制,针对分类客群定制不同的解决方案,希望以此能够更准确地把握客户需求,达到多赢的局面。”俞娟进一步补充道,针对当前国际贸易特点、人民币国际化趋势及企业需求的变化,招商银行秉承“因您而变”的服务理念和“因势而变”的经营理念,通过境内、境外、离岸三个平台,发挥科技和服务的优势,着力打造全面、高效的境内外一体化金融服务——跨境金融服务。

其中,“商贸通、资本通、财富通”为跨境金融的三大产品体系,服务只现从传统的进出口贸易、境外承包工程、到境外IPO、发债、对外投资,兼并收购等资本领域全程覆盖。

据了解,招商银行目前有6万家跨境金融客户,融资规模超过250亿美元。招商银行一直专注于“走出去”客户的业务需求,充分运用招商银行离在岸、境内外、投行、本外币“四位一体”的平台优势为客户提供全方位的金融服务,不但办理国有银行所不具备的离岸业务,又具有股份制商业银行所不及的境外网络,2008年还收购了有75年经营历史的全金融牌照的永隆银行,无论是商业银行还是投资银行都能为客户提供专业化解决方案,实现各个条线之间的有机联动。

特色服务显优势

日前,国家外汇管理局发布《国家外汇管理局关于印发服务贸易外汇管理法规的通知》,决定自2013年9月1日起,在全国范围内实施服务贸易外汇管理改革。其中包括取消服务贸易购付汇核准,服务贸易购付汇业务可在金融机构直接办理。

国家外汇管理进一步支持货物贸易便利化改革政策的出台,为对公网上外汇交易业务的发展带来了更多的便利条件,

用风险,提高了企业出口效率。

其次,获得灵活的贸易融资便利。华夏银行出口双保理业务可提供高比例、多币种出口双保理项下融资,目前可以提供美元、欧元、日元、港币、英镑、人民币。最高融资比例达到100%。买断型出口双保理项下,不占用出口企业授信额度,也无需出口企业提供担保,非买断型出口双保理项下,如出口企业不需要融资,则不占用出口企业授信额度,也无需出口企业提供担保。这对于出口企业而言,解决了因赊销引起的现金流不足问题,加速了资金周转,及时补充营运资金。在当前情况下,获得必要的资金支持有利于企业从金融危机的坏账损失中解脱出来,更好地开展国际贸易。有保理融资支持的出口业务将会更具国际竞争力。

再次,规避汇率风险、提前获得退税。出口企业办理了华夏银行无追索权的保理融资,在获得资金后,马上可以办理结汇并提前进行核销退税,这样避免了因汇率波

此时正是大力发展网上外汇交易产品的有利时机。

“网上外汇交易产品为小企业客户的开拓提供了有力的支持,不仅能给客户提供了便捷的业务办理渠道,还能有效降低银行昂贵的人力资源成本和运行成本。”钟德胜表示,今年,招商银行正式启动“全面客户倍增计划”,根据全行向小企业倾斜的战略,小企业客户群的开拓成为重中之重。

此外,随着中国改革开放的进一步扩大,企业“走出去”已经从探索起步阶段进入到深化发展阶段,“走出去”规模、范围和经营也在不断扩大和深化。企业在走出去的过程中,业务需求将更为复杂,金融需求也将愈加突出,需要商业银行提供全方位的金融服务。

在此背景下,跨境金融E汇通能够帮助企业解决以下几类问题:一是满足了大量的客户在结售汇、货币风险管理和兑换这方面的需求;二是满足了企业自主进行财务管理的需要,这实际上是降低了企业交易成本;三是可自主防范汇率风险。

“过去,只要是跟国际相关的业务,都需要依靠人工进行。跨境金融E汇通是对于服务渠道的探索和创新。其目的是提高服务效率,降低成本,增强外向型企业国际竞争力。它也标志着中国外汇管理改革大大迈进一步,反映出国家为促进外向型企业竞争提供的便利条件和政策环境。”钟德胜表示,跨境金融E汇通的推出,表现出招商银行差异化服务能力的增强,是招商银行主动延伸自身服务范围的直接体现,为企业提供不受物理网点局限的渠道和途径,大大提升了企业外汇交易的便利性。

贸易金融

动而产生的风险,并提前获得了出口退税。

最后,优化企业财务报表,节约交易成本。买断型出口双保理项下,将企业远期收款转变为当期的销售收入,不增加负债,反而使企业现金流增加。这对于出口企业而言,可以降低资产负债率,优化企业财务报表,避免了资金占压,进一步提高了出口企业筹资能力。

华夏银行出口双保理业务既可以解决出口企业融资难的问题,又可以缓解大量应收账款的存在,对于企业的出口具有多重的促进作用,越来越多的出口企业获得了华夏银行出口双保理产品的有力支持。华夏银行出口双保理,助力企业稳健开拓国际市场,为出口企业保驾护航。

未来,华夏银行将以高度的社会责任感,依托“环球智赢”国际金融服务品牌,定位于客户最值得信赖的国际金融专家和最忠实的贴心伙伴,为进出口企业提供全方位产品和服务。

(作者单位:华夏银行上海分行)

爱奇艺移动端流量占比超50%

从2011年到2013年近3年的时间,爱奇艺移动端的流量增速曲线几乎完整呈现了移动设备越来越受中国视频用户偏爱的变化趋势。2011年底,爱奇艺在移动端的流量只占总流量的不到4%。2012年夏天,该比例就已达15%,到2012年12月,占比更是达到了28%。如今,爱奇艺移动端俨然已经成为了和PC端并驾齐驱的流量重镇。有国外媒体报道称,目前美

网上投洽会平台隆重上线

本报讯 日前,在厦门召开的第十七届中国国际投资贸易洽谈会经过4天的展示、研讨与洽谈,于9月11日顺利落下帷幕。值得关注的是,今年投洽会组委会联合知名财经媒体和讯网特别推出全新版永不落幕的“网上投洽会”平台(www.icifit.com),为投融资各方提供常年网上对接、演示、洽谈服务。

据业内人士分析,“网上投洽会”平台不但可以提高融资效率、解决目前国内投融资双方信息不对称的问题,还可以为大量企业降低项目融资成本。

“网上投洽会”以投融资对接、项目推荐、企业宣传、商机培育、线下交流为五大核心业务,秉承了中国国际投资贸易洽谈会“展”、“谈”、“会”并重的创新模式,在网络上构建以“展”、“谈”为主要构成的网上平台。

“网上投洽会”突破了实地展会的时空壁垒和传统模式,依托功能强大的网络平台 and 先进的信息技术手段,全天候为境内外客户提供投资促进服务,它的推出和应用真正使投洽会“永不落幕”的构想变成了现实。(杨 洁)

爱奇艺“大剧营销”模式席卷美剧

本报讯 继国产电视剧“大剧模式”普及成熟后,重点美剧资源步入新一轮“大剧时代”。爱奇艺与PPS聚焦《黑名单》等2013年秋季档王牌美剧大片,启动数千万资源进行全平台推广,引领国内美剧运营模式升级。这是爱奇艺与PPS整合后的联手之作,同时又迎来“TV+”这一客厅小伙伴,包括网页端、客户端播放软件、移动APP、智能电视在内的全平台资源全线贯通,并打造1080P极致高清视频体验。

据爱奇艺美剧负责人介绍,本季美剧呈现出精品大制作、话题性强、题材经典

等三大特点,其中尤以《黑名单》为代表。《黑名单》是经典的犯罪题材,融入了当今备受关注的“恐怖主义”元素,该剧讲述了由3届艾美奖得主及获金球奖提名的老戏骨詹姆斯·斯派德饰演的“红魔”雷蒙德·莱丁顿突然自首,并协助抓捕恐怖分子的故事。

该剧故事情节情节紧凑。自首的男主角只肯与菜鸟探员伊丽莎白合作,且对关键信息守口如瓶,让人捉摸不透的性格被詹姆斯·斯派德表现的淋漓尽致,整个抓捕的过程中悬念迭起。(韦金莹)