



## 平安银行成立 “金橙”保理商俱乐部

本报讯 近日,平安银行携手全国116家商业保理公司在深圳宣布成立“金橙”保理商俱乐部,共同打造保理合作展业联盟,共赢商业保理发展未来。在成立大会上,参会各方就如何支持商业保理这一新兴行业健康成长、更好服务实体经济、破解中小企业融资难题展开了深入研讨。

平安银行行长邵平指出:平安银行牵头组建“金橙”保理商俱乐部,目的就是要发挥平安银行乃至平安集团的资源优势,凝聚众多保理公司的力量,共同把商业保理行业做大做强。

作为保理行业的联盟行业组织,“金橙”保理商俱乐部的重要使命就是在平安银行与商业保理公司之间搭建一座桥梁,让双方在互信的基础上展开更具深度的合作,在资金、渠道、产品、信息技术、客户资源等方面形成优势互补、合作共赢的联盟效应。

在成立大会当日的沟通交流环节,众多参会商业保理公司认为:商业保理在我国属于新兴行业,大部分商业保理公司刚成立,不同程度受限于专业人才不足、业务操作不熟、风险内控机制不健全,系统建设不完善等因素,制约了业务的发展,希望平安银行能提供系统性、全方位的服务方案。

平安银行总行保理业务中心总经理卓冰表示:银行保理业务一般围绕大中型企业开展,单笔业务规模较大。而商业保理业务主要定位于服务中、小、微企业的小、急、频融资需求,往往聚焦于熟悉的行业,业务操作更加灵活,银行与商业保理公司完全可以在业务领域上打造错位互补的合作效应,携手盘活中小企业应收账款,破解中小企业融资难题,共同推动我国商业保理市场发展。

本次参会的116家商业保理公司作为平安银行“金橙”保理商俱乐部首批会员,纷纷对平安银行以俱乐部联盟方式拓展应收账款融资市场的做法表示赞同。保理企业认为:在国家支持实体经济发展的鼓励下,有限资源重点投向中小企业的大环境下,商业保理公司凭借灵活的业务策略,将成为保理市场强大的新生力量。平安银行此次牵头成立“金橙”保理商俱乐部,为整合商业保理行业资源、加强业务信息交流搭建了良好平台,为推动商业保理与保理公司之间的良性竞争与合作起到了很好的示范效应。

平安银行经过多年在保理业务领域的深耕细作,拥有一批经验丰富的保理业务专家,更具有成熟的保理业务管理、运营经验。后续,平安银行也将与各会员单位共享优势业务资源,着力为各商业保理公司提供完善的综合金融服务。(陈旭辉)



■ 本报记者 丁翊轩

作为中资银行交易银行业务的最佳整合者之一,广发银行一直致力于在交易银行业务领域的持续创新发展。2012年,广发银行成立环球交易服务部(英文简称GTS),连续两年实现中间业务收入同比增幅超20%,贡献了广发银行对公中间业务收入的70%,成为广发银行中间业务收入增长的重要引擎。

如今,加大中间业务收入在营收中的比重成为各家商业银行的战略重点。环球交易服务部(以下简称GTS)的成立,日渐成为广发银行中间业务收入增长的重要引擎。

广发银行通过成立GTS部门,率先在国内中资银行中全面整合贸易融资、现金管理和资产托管三大业务,为客户提供整合性的一体化解决方案,企业客户不再需要逐一寻求银行各部门的协助,可通过“一站式服务”满足所有需要。同时,还将对公业务的三大电子渠道(企业网银、银企直联和现金管理系统)纳入GTS旗下,充分发挥各产品业务与电子渠道的协同效应。

“我们深切地感受到,GTS给银行业务模式带来了深刻变化,这些变化使得广发银行在市场和客户需求瞬息万变的环境中能够不断发展,2013年我们已经取得了不错的成绩。”广发银行环球交易服务部总经理罗佳在接受本报记者采访时自豪地表示,2012年-2013年,连续两年GTS实现中间业务收入同比增幅超20%,贡献了广发银行对公中间业务收入的70%,成为带动该行中间业务收入的核心理力量。

## 广发银行:交易银行蓄势联动

——访广发银行环球交易服务部总经理罗佳

### 随需而变,提供多位一体GTS业务

GTS强调交易银行的创新理念,其核心价值在于以客户为出发点,提供整合性的交易服务,满足当前企业日趋多样化的金融服务需求。“我们在与企业打交道时发现,客户的财资管理业务范围不仅局限于资金管理部门,而是延伸至采购部、销售部、人力资源部等方面。”罗佳告诉记者。

时代在变,银行的营销理念也在发生变化。在罗佳看来,交易银行改变了传统银行业务以银行产品为出发点的营销理念,以企业需求作为出发点,按企业全面的交易类需求整合银行资源,为企业提供交易类业务统一窗口和集合式平台,让交易变得更简单。

“交易银行不仅关注企业资金管理本身,还纵向关注企业上下游整条供应链以及横向延伸至企业管理其他方面,如共享服务中心、集中采购中心等建设。”罗佳进一步补充道,交易银行也为银行本身提供了大数据平台,银行可基于各种交易类数据进行新客户挖掘和各产品交叉营销。

依托于交易类业务大整合的平台,广发银行GTS可以有效解决企业面临的各项财务问题,通过为客户提供创新的、定制化的产品解决方案,帮助它们在全球范围内进行财务优化及资金周转,并协助进口商和出口商把风险降到最低,有效控制企业的财务成本,最终成为一个能够帮助企业整合其国内及跨境上下游财资资源的金融及交易服务提供商。

同时,广发银行GTS依托核心客户,提供了创新的收款和付款方案,并通过银企直联支持核心客户集中化、直通式处理,全面支持客户财资中心、共享服务中心、集中采购中心运作,配合客户供应链管理平台发展。

### 专业专注,做最高效的财资管理银行

广发银行GTS业务不仅服务以大型企业为主的核心客户,也更着重服务众多中小企业客户群。在过去的一年里,广发银行在对公业务上卯足了劲,推出了新版企业网银,升级了现金管理系统,同时还创新了中资银行对公客服中心等。

在瞬息万变的经济环境和行业发展中,企业客户越来越重视银行产品体验和银行方案带来的效率提升。罗佳向记者举例说,广发企业网银研发的核心理念即为优越的客户体验,首创网银操作“三部曲”概念,使网银业务操作在三步内即可完成。在开发的过程中,开发人员不断征询客户感受和意见,对于网银的各项操作时间达到“掐秒表”的测算。2013年初新版网银上线后,广发银行邀请了200多名客户进行新版网银的现场体验与评估。

基于相同的理念,2013年广发银行也将现金管理系统升级为2.0版本。“过去的现金管理系统主要基于国际现金管理理念与模式,通过系统升级,我们不仅显著加强了跨行资金归集、多级账簿等核心模块功能,而且在系统设计上更贴近中国财资管理环境和需求,客户体验后的满意度大大提升。”对公客户服务中心是GTS高效整合式服务中重要的一环,罗佳介绍说:“过去也有客服中心,但是对于公司客户可以提供的服务较少。我们在中资银行中创新了对公客服中心,不仅在功能上进行了升级和完善,未来,也会为VIP客户提供量身定制的服务,一旦VIP客户接入,就有专门客服人员为其服务,针对普通客户我们也会引导他们去自助语音服务。”

针对中小企业客户数量多,但单个客户贡献度不如大型企业客户的特性,关注成本、提高效益对银行来说非常重要。罗佳告诉记者,广发银行一方面大力发展内部业务系统,如新保理系统、新动产融资系统等,从根本上解决交易全流程控制中面临的操作风险和操作成本问题,进一步提升对中小企业的金融服务能力;另一方面,通过组建单证中心,集中处理业务,在降低操作成本的同时提高质量和专业化程度,使得无论客户和行客客户经理身处何地,都能享受到高质量的统一标准服务。此外,广发银行利用GTS大平台优势挖掘分析大数据,比如核心企业现金管理业务数据,为中小企业贸易融资提供支持。

### 全面深化,注重供应链上下游拓展

随着众多跨国企业产业分工的深化,

全球供应链管理的发展趋势日渐明显。GTS产品灵活多样的融资方式、低资本消耗和行业供应链的风险考量以及“1+N”的客户开发模式等特点,既满足了客户多样化的金融服务需求,也为银行带来较高的客户黏度和综合收益。

在采访过程中,罗佳不断强调,广发银行未来业务的发展重点将着眼于拓展上下游供应链。对于银行来说,为供应链的上下游企业提供资产托管、资金结算、贸易融资、投资银行、综合金融等全方位、多层次的服务,将逐步成为银行面对供应链金融的主动选择。

顺应中小企业战略转型,广发银行通过依托上下游供应链合作关系和第三方信用增级等业务模式,充分整合物流、资金流和信息流,有效控制中小企业授信风险,满足其信贷资金需求。罗佳告诉记者:“我们实现了营销模式及风险理念创新,批量开发营销优质中小企业的供应链客户群,突破传统授信政策限制,提高中小企业授信审批效率。”

“广发GTS大平台架构的一大特点即是整合了交易类各种产品,并涵盖了营销、产品、渠道整个链条,为开发、营销和实施供应链整体解决方案提供了良好基础。”罗佳还告诉记者,对于在线供应链金融,广发银行将供应链金融和现金管理作为一个密不可分整体,通过现金管理和核心企业进行紧密合作,解决核心企业的内部财资管理问题,通过供应链金融产品为供应链上下游的中小企业提供授信,解决其融资难题。另一方面,广发银行供应链金融将融合资产托管、现金管理服务,特别对于第三方交易平台,通过“托付通”系统同时提供资产托管和资金结算服务,并在此基础上进行贸易融资和投资银行业务,全方位满足客户需求。

过去的2013年对广发GTS而言可谓硕果累累,新年的脚步愈加临近,未来的岁月里,广发GTS将继续在供应链融资及现金管理产品创新、系统开发、第三方合作及平台接入方面加强投入,也会持续关注企业供应链发展新趋势,不断完善各行业供应链解决方案,保持市场领先优势,争做业内“排头兵”。

## 亚洲物流双年展将在上海举行

本报讯 针对商贸物流业发展,全球最大物流展transport logistic亚洲版——亚洲物流双年展将于2014年6月17日-19日在上海举行。目前,亚洲物流双年展已成为亚洲物流供应链服务盛会,预计将吸引来自全球800家展商和近2.5万专业观众,展览面积达5万平方米。

据悉,展会国际展位已预订一空。展览主办方慕尼黑国际博览集团相关负责人表示,新经济时代的影响早已跨越了多个行业,互联网完成了对供应商、物流渠道以及用户的整合,这势必要求物流企业围绕用户需求,将大流通与大制造进行有效对接。(辛颜)

## 一汽丰田十年公益之路

本报讯 十年,一汽丰田在公益事业上辛勤耕耘,汇聚爱心,在育人、安全、环保三个领域持续投入,硕果累累。2006年,一汽丰田携手中国宋庆龄基金会开启了“爱心图书室”公益项目,如今,遍布边远地区的695所“爱心图书室”已经落成,截至目前,“爱心图书室”获赠图书百余万册,受益十万人。此外,与中国青少年发展基金会合作设置的“一

汽丰田·希望工程助学基金”,也在四川、青海等地共援建了10所希望小学。除了硬件上的帮扶,一汽丰田更是关注到了孩子的成长。于今夏举办的“希望之星”读书征文大赛,正是一汽丰田在精神关爱层面的进一步探索。一汽丰田公关总监马春平指出:“我们希望通过脚踏实地、身体力行的长期行动,把公益的力量发挥至最大。”(林文)

## 华泰汽车探秘中国商道之旅

本报讯 由华泰汽车与旅游卫视联袂摄制的大型专题纪录片《华泰汽车中国商道之旅》日前已行程过半。作为此次活动的赞助车型,华泰宝利格一路伴随摄制组跋山涉水,历时60余天,行程累计2000公里,并以其强劲的双T动力、全方位的智能配置,与舒适的驾乘体验三大优势,协助节目圆满完成了寻访徽商、晋商古道之旅。作为此次商道之旅的活动用车,宝利格所搭载的Kavachi 1.8T发动机表现出凌厉的攻势。据悉,后续两站,新上市的宝利格智享版将加入到商道之旅的队伍中来。(焦卢玲)

乘体验三大优势,协助节目圆满完成了寻访徽商、晋商古道之旅。作为此次商道之旅的活动用车,宝利格所搭载的Kavachi 1.8T发动机表现出凌厉的攻势。据悉,后续两站,新上市的宝利格智享版将加入到商道之旅的队伍中来。(焦卢玲)

## 万通溪悦澜墅高性价比热销

本报讯 近日,万通溪悦澜墅推出66套联排别墅,开盘当日销售额便高达3.5亿元,成为年底热销盘。据了解,万通溪悦澜墅是中央别墅区天竺板块内唯一在“限价令”后取得销售许可证的别墅项目。目前,与该项目仅一河之隔的孙河板块楼面价已达到5万元/平方米。相比之下,万通溪悦澜墅每平米不足4万元的均价表现出十足的性价比优势。

英才国际学校)、北京力迈学校、德威国际学校、北京顺义国际学校、京西国际学校、温莎幼儿园、丽新加洛德幼儿园等国际教育资源,同时业主可近距离享用高尔夫球场、马术俱乐部、和睦医院、荣祥广场等国际化生活配套设施,是北京罕见的兼具完善交通和成熟配套的别墅项目之一。

据悉,万通溪悦澜墅位于中央别墅区,紧邻地铁15号线,30分钟可畅达国贸燕莎,10分钟顺达首都机场,是北京少有的半小时别墅,项目周边云集了英国国际学校(新

除此之外,万通溪悦澜墅容积率达到0.8,是当前别墅市场罕见的超低密度别墅项目,项目主推480-580平方米的联排别墅,主打纯西班牙风格,园林设计融汇溪谷缓流、花园步道、坡地叠景、错落阶梯式入户绿植等多元景观,一步一景,移步换景,是真正的“私家花园”。(黄贞)

## 《爸爸去哪儿》第二季冠名费超越《好声音》

本报讯 综艺节目的王者争夺日渐激烈。近日,湖南卫视和爱奇艺独家播出的综艺节目《爸爸去哪儿》第二季正式宣告成为综艺节目吸金王者。伊利以3.1199亿元的创纪录价格拿下《爸爸去哪儿》第二季独家冠名,大幅超过此前《中国好声音》第三季冠名权的2.5亿元,刷新中国季播节目冠名费纪录,再一次证明了处于快速上升期的王牌综艺节目的营销号召力。

下中国电视10点档节目收视率新记录。《爸爸去哪儿》的网络播出情况同样火爆,前八期节目在爱奇艺、PPS的相关播放量超过2亿,平均单期节目播放量超过2000万,稳居爱奇艺综艺风云榜榜首。

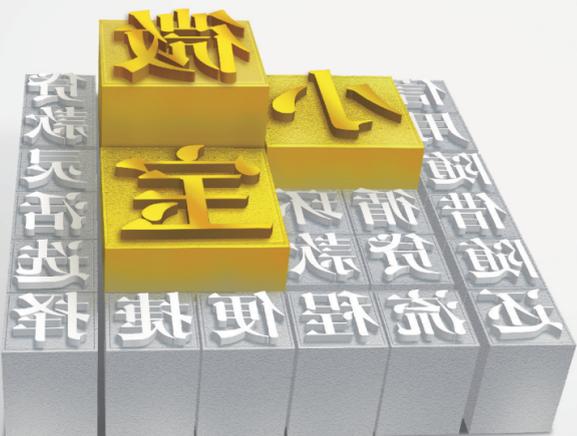
源自韩国的明星亲子真人秀节目模式,《爸爸去哪儿》自从在湖南卫视、爱奇艺首播后,收视率不断攀升。首期节目全国网收视率便达到1.1,11月29日播出的第八期《爸爸去哪儿》,全国中心城市网收视破五,市场份额占21.34%,创

据悉,《爸爸去哪儿》第二季节目共16集,将提前至明年6月开播,播出时间仍旧为每周五晚22:00,在网络该节目明年将只能在视频行业全平台第一的爱奇艺与PPS上看到。爱奇艺已经获得《爸爸去哪儿》第二季《康熙来了》、《快乐大本营》、《天天向上》及韩国十九档最热门综艺全部独家版权,并且坚持“独家播出、不分销、不换剧、不赠送”的内容策略。(杨洁)



新思维·心服务

## 小巧灵快 高效融通



## [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:信用作保小额贷款,资金周转更轻松
- ◆ 网络循环贷:足不出户网上办,随借随还更高效
- ◆ 组合贷:抵押信用双管下,组合借贷更通畅
- ◆ 积分贷:资金往来有积分,信用借贷更方便

证券之星-2013年度资本力量中国上市公司百强榜评选 最具创新意识奖——微小宝案例

创造·分享 共同成长

客服热线 95528 www.spdb.com.cn