

兴业银行上线国内首个全流程贸易金融作业系统

本报讯 近日,兴业银行成功上线运行贸易金融业务系统,成为国内首家同步建成覆盖预付、存货、应收三大产品系列作业系统的商业银行。记者了解到,兴业银行全流程贸易金融业务系统作为兴业银行贸易金融业务电子化作业平台,涵盖作业流程管理、交易要素监控、风险合规管理和数据统计分析等功能。该系统上线运行后,兴业银行数千亿贸易融资业务的规范管理和标准化作业将获得更加有力的技术保障,其贸易金融团队的风险管控能力得到进一步强化,贸易金融业务的精细化水平也得以提升。

兴业银行贸易金融部相关负责人表示,未来,该行将逐步把贸易金融业务系统打造升级为贸易金融客户自助服务系统,通过该系统贸易金融客户可以实现在线融资、本外币结算、应收账款管理、订单管理等综合化服务功能。

据北京财资和供应链研究院贸易金融(微信搜号码:trade_finance,查找公众号:贸易金融)行业专家介绍,目前中国经济正处在结构调整时期,银行业必须进行战略调整以适应实体经济发展的需要,而系统和电子平台的升级换代无疑是推动银行战略转型的有力抓手。兴业银行贸易金融作业系统的全流程升级换代,将全面提升兴业银行贸易金融业务在成本、效率、质量、风险等方面的优势。(丁翊轩)

《汉字英雄》第二季火热开播

本报讯 由河南卫视、爱奇艺联手打造的大型汉字趣味节目《汉字英雄》第二季将于1月17日晚21:20在河南卫视火热开播,爱奇艺22:50同步上线。本季共16期节目,每周四、五晚登陆河南卫视、爱奇艺、PPS三大平台。受益于第一季的火爆,《汉字英雄》第二季开播前已经获得数千万元级冠名,成为爱奇艺2014综艺独播年的一员猛将。《汉字英雄》第一季自2013年暑期惊艳亮相后,好评如潮,第二季再出新招华丽变身,以“用好汉字,才是汉字英雄”为口号,聚焦常用字、注重趣味性,并启用全新赛制,在沿用“汉字十三宫”闯关模式基础上进一步强化往期亮点环节,整体节目更精彩更具观赏性。与此同时,曾在第一季播出时取得146.8万下载量的《汉字英雄》APP也经过功能、场景、画面、趣味度等的整体提升,将随第二节目日播出同步上线,再度引领跨屏互动新趋势。《汉字英雄》第二季的火热开播,为爱奇艺2014年综艺大布局再添主力军。作为国内第一网络视频平台,爱奇艺在综艺节目资源上拥有无可比拟的独家优势。2014年已经成为当之无愧的爱奇艺“综艺独播年”,在视频网站纷纷抢滩登陆的当下,全网第一收视平台与王牌综艺节目的黄金组合必将具备更加强大的竞争实力,拥有更为广阔的发展前景。(宗璇)

爱奇艺“粉丝狂欢节”启动

本报讯 万众期待的青春爆笑喜剧《爱情公寓4》近日正式登陆爱奇艺、PPS全网独播双平台,这部爱奇艺2014年独播战略的开年大剧将一解网友多日“相思之愁”。该剧由韦正导演、汪远编剧、屡破网台收视纪录的青春爱情题材情景喜剧,讲述了7个不同身份背景的年轻男女在并不奢华的爱情公寓里开心生活,嬉戏打闹和兼并爱情的故事。同时,爱奇艺宣布“爱情公寓粉丝狂欢节”也在同一天正式启动,开播当天更有神秘主演惊喜现身,与观众一同见证首播时刻。

作为系列电视剧的第4部,《爱情公寓4》已开播的消息引发粉丝群体的爱情公寓情结,带动了前三部的热播升温。从百度指数“相关检索词”可以看出,爱情公寓1、2、3部排在相关热搜的前几位,视频网站的播放也一路走高。从2009年《爱情公寓》首部开播以来就获得众多观众的喜爱,尤其在网络上更受追捧,仅标准版本的前三部《爱情公寓》(不计TV版、爱情公寓外传等播放数据),爱奇艺平台的播放量之和就已达到惊人的近15亿次,聚集粉丝的百度贴吧“爱情公寓吧”更是在电视剧类贴吧中常年排名前几位。此次,爱奇艺别具匠心地为粉丝“圆梦”,不惜斥重金打造位于三里屯的爱情公寓实体店,并在大剧开播期间举办“爱情公寓粉丝狂欢节”。该主题活动包括主创互动、网友活动、主题派对、拍卖会及抽奖活动等,从1月17日开播当日开始至1月28日结束,共历时11天。1月17日开播当天,该片主演与观众共同观看首播并揭秘幕后花絮;1月19日,狂欢节主题日,“情侣主题派对”将隆重登场;除情侣主题日外,在1月21日和1月23日分别举办“桌游大赛”的相关主题日活动;1月24日-1月26日,爱奇艺爱情公寓拍卖会将落槌;狂欢节的最后一天1月28日,爱奇艺更将现场送出爱奇艺电视一台,回馈粉丝厚爱。(焦卢玲)

大视野 新思路 建行国际业务持续发力

访中国建设银行国际业务部副总经理孙剑波

■ 本报记者 丁翊轩

作为全球市值名列前茅的金融机构,中国建设银行一直在中国内地银行业的改革发展中走在前列。在建设“国内最佳,国际一流”现代化大银行的筑梦路上,建行稳步前进。

2013年以来,利率市场化进程加速,金融脱媒趋势加剧,国内外经济形势愈加严峻。尽管外部环境复杂,但是中国建设银行国际业务还是实现了不良率和不良额的“双降”,并取得了不俗的成绩。

截至11月末,建设银行国际结算量超过1万亿美元,贸易融资投放量突破1万亿元,持续保持快速增长趋势。

“一半是海水,一半是火焰。”这是中国建设银行国际业务部副总经理孙剑波在谈及2013年该行国际业务发展时的最大感受。她告诉记者,一方面,在当前经济形势下,企业盈利空间不断缩小,积累的风险逐渐释放;另一方面,在部分行业仍存在宝贵机遇值得把握,也会有很多崭新的业务机遇,能否在积极向前发展和严控业务风险的双行道上胜出,需要一种超前思维的平衡。

布局海外,助力企业“走出去”

2013年以来,建行开始全面发力海外市场,积极发挥海外网络资源等竞争优势,助力中国企业“走出去”。俄罗斯子银行、迪拜子银行、台北分行、大阪分行、卢森堡分行和子银行都在2013年相继开业;多伦多分行开业申请正在等待最终审核;在港机构整合顺利推进;澳门分行设立申请也已获得相关部门正式批准。



■ 本报记者 丁翊轩 杨洁

早在1872年,德意志银行就进入中国市场,在上海设立其第一家海外办事处,并于2008年1月正式注册成立法人银行——德意志银行(中国)有限公司。目前,德意志银行已在中国设立了北京、上海、广州、天津、重庆及青岛六家分行。

作为亚洲货币市场最大的流动性提供商,德意志银行凭借19.81%的市场份额连续第九年蝉联亚洲最大外汇银行桂冠。在环球金融交易业务,如现金管理、贸易融资及托管服务上,也取得了不俗成绩。

一直以来,大中华区是金融交易业务发展最快的市场之一,是亚太整体经营的重要支撑。德意志银行环球金融交易业务部大中华区总经理魏凯在接受本刊记者采访时表示:

“我觉得不光是建行,整个中资银行在资源整合以及满足客户需求等方面都还有很大的改进空间。企业往往先于银行‘走出去’,在业务支持和境内外联动上,银行需要做的还很多。”孙剑波表示,随着市场的不断变化,银行需要改进意识,跟随企业一起“走出去”,特别是在业务规模、资金实力以及对当地政治经济文化的了解方面加大投入力度。

除了硬件上不断设立海外分支机构来支持企业“走出去”,在软实力上,比如在中长期的筹资能力、整合其他境外同业资源、加强产品创新等方面,建行也下足了功夫。

随着建行客户群体不断扩大,一些大型跨国公司在进行海外投资时都有融资需求,但由于旧的授信体系限制,能适用于这类客户的融资产品并不多。2012年初,建行逐步升级和规范旧的授信制度,并成功推出全球授信的产品品种,打通“走出去”企业的境内外资金渠道,让企业客户的境内母公司和境外子公司都可以享受建行提供的融资服务和产品。

“从目前情况来看,全球授信业务比内保外贷要更超前一些,这个业务产品的未来发展空间也在进一步扩大。”孙剑波告诉记者,全球授信后期将涉及供应链融资,建行从2009年开始尝试,建立起相应的制度,2013年取得了重要进展。供应链融资利用核心企业的信用打通整个供应链条,从而实现整个产业链的全面整合,也进一步提升了自身的整体业务水平。

此外,建行海外机构可以为平台公司提供结算和贸易融资服务,建行境内分行也可通过NRA账户直接为平台公司提供各种金融服务,从而打通了境内外联动合作的通

环球金融交易业务迅速发展的秘笈

访德意志银行环球金融交易业务部总经理魏凯

“环球金融交易业务部为客户提供全面的在岸和离岸人民币现金管理和金融交易服务,是离岸人民币资产信托服务的领先提供者,通过人民币融资和风险管理为客户提供完善的公司财资支持,继续拓展金融交易相关产品和服务,以促进大中华地区日益增长的贸易往来”。

为客户创造持久价值

每天在不同的地区,德意志银行环球金融交易业务部为企业和金融机构客户提供全面的金融服务,同时加强与其他部门的合作,为客户创造持久的价值。

“最近几年交易银行业务确实蒸蒸日上,不少银行也将发展重点调整到这个领域。”魏凯告诉记者,环球金融交易业务是德意志银行核心业务之一,包括现金管理、贸易融资以及托管服务三大板块。具体项目包括账户服务,应付、应收账款、供应链融资,流动性管理,贷款,国际结算及托管业务的财务解决方案。早在140多年前,德意志银行就跟随客户一起来到中国开展业务,德意志银行一直致力于为企业客户提供更多的支持,伴随着客户需求而成长。

除了全面的现金管理服务,德意志银行在供应链金融上,也着力为客户提供更多服务。”通过打通上下游的产业链,不仅可以扩大银行的客户群体,同时也是为企业客户的上下游提供增值服务,增强客户上下游的黏性。通过了解买卖双方的背景及信用状况,

道,满足了客户转口贸易项下的融资需求。

对于中国企业“走出去”的发展历程,孙剑波也道出了自己的看法,过去企业“走出去”,主要是过剩产能的转移,也是基于全球化布局的角度去考虑,特别对于能源类企业来讲,如何更好地深入前端,“走出去”就是一个很好的驱动。现在企业“走出去”也开始逐步转向高端制造业、工程等领域,这也是未来的发展趋势,存在很多新的机遇。对于金融机构来说,如何充分挖掘国际贸易在每个交易环节的业务需求,不断创新各项业务产品,是永不过时的命题。

与时俱进,提升金融创新

如今,不少银行都开始着眼于交易本身的结算、融资等综合性金融服务解决方案,通过“一站式”金融服务来满足客户的各种需求。

在孙剑波看来,综合性金融服务解决方案确实是一个趋势,也是未来业务的发展方向。随着市场的不断变化,客户的需求也越来越多元化,越来越迫切。然而,大型国有银行往往受限于传统的组织架构,如果仅从客户需求角度来重新梳理相关职能,这将产生很大的变化。目前,建行还是以现有组织架构为基础,去实现和满足客户的需求,包括供应链融资的整合及综合产品服务方案的推出。

“我们通过对客户进行分类,从而为不同类别的客户提供所需的产品组合。”孙剑波形象地将客户需求的产品比喻为一道“菜”,通过不同部门的协作,分别提供“原料”和“配料”,加以组合后,就将这道“菜”呈现给客户,从而满足客户个性化的需求。

可以确保贸易的真实性,避免风险发生。”魏凯进一步补充说,目前,德意志银行为客户提供的服务都是定制化的,通过全面了解客户的需求,专门为客户量身定制个性化服务和产品组合。

除了现金管理及贸易融资外,在托管服务上,德意志银行也极力为客户创造更多的价值。不久前,德意志银行已获得中国人民银行批准,开展银行间债券市场债券结算代理业务,为在中国境内参与债券交易的公司和金融机构提供全方位债券服务,包括债券交易和结算业务。

获批开展银行间债券结算代理业务对德意志银行而言是一个重要的里程碑。“通过德意志银行的一站式服务,客户的所有债券交易及托管需求都能得到满足,从而提高效率、降低成本。与此同时,债券代理资格帮助我们将服务对象大规模拓展至新的领域,德意志银行在中国国内市场将更加活跃。”魏凯指出。

着力打造优质平台

如今,贸易金融与IT系统结合越来越紧密。德意志银行在IT系统建设与发展上,也不断进行升级,进一步促进业务发展。“我们在进行电子产品设计时,一直将客户的体验摆在首位,希望给客户最好的体验,让他们以最便捷的方式掌控实时变化的财务状况。我们的供应链融资电子银行服务平台(Financial Supply Chain System)非常



孙剑波坦言,产品组合化是大势所趋,银行需要为客户提供综合完整的解决方案,包括结算产品、融资产品、交易产品等。“将来同业间竞争的重点也是在于谁的产品整合能力更好一些,需要对客户价值进行多维度挖掘,从而提高产品覆盖率,加强客户的黏性。”孙剑波进一步补充道,未来,建行也会在内部进行整合,为客户提供更为全面的金融服务。同时,还将从客户的层面梳理相关需求信息,对全球现金管理系统进行全面优化,通过优质平台来进一步支持业务的发展。



实用,可以对接客户的ERP系统,在不受任何时间或地域限制的前提下,最有效地管理贸易账款的融资并取得最大的成本优化。”

魏凯还告诉记者,在2013年9月,德意志银行在中国推出无纸化跨境支付服务。中国企业可以直接通过其db-direct internet电子银行平台来处理支付和外汇交易,并以电子形式提交需要的证明文件。通过该平台,企业还将受益于灵活的电子文档提交授权设置,快速实现外汇集中管理,大幅改进企业的运营流程。

此外,德意志银行还是首个通过其在线交易平台Autobahn FX允许电子交易的银行,目前提供实时每周5天、每天24小时离岸人民币定价。德意志银行全球最先进的技术平台支持其在亚太17个国家与地区的分支机构提供满足客户的需求的服务。

在国家级市场上,为进一步扩大领先的电子外汇交易优势,德意志银行最近启动了Corporate Treasury on Autobahn,(简称ACT)平台,该执行工具根据客户具体需求量身定制,实现企业财务人员在单一平台即可管理在岸外汇流动性的各类需求,使管理流程更加简化、透明而且高效。

目前,ACT平台在中国、印度、泰国、印度尼西亚、马来西亚和菲律宾均已上线,并根据各国法规不断优化,使更多客户可以更容易地在区域内使用,进一步巩固了德意志银行在全球金融行业的领先地位。

中国孝文化书画院成立

本报讯 近日,由民政部中国鸿歌书画院研究院主管的中国孝文化书画院成立揭牌仪式及新闻发布会在北京成功举办。中国鸿歌书画研究院刘春华院长,中国孝文化书画院名誉院长、上海交通大学沈念慈教授,中国孝文化书画院行政院长、中财智成投资集团董事长杨子龙先生等为大会致辞。午宴上书画家们还进行了笔会,著名书法家、中国孝文化书画院常务副院长赵敏先生书写的“孝为德之本、德孝赢天下”,点睛应题。台湾著名爱国人士赖明昌教授等以及部分(代表个人及部分台资企业)为本次活动献上花篮。

孝文化书画院创始人、执行院长宋红卫说道:“中国孝文化艺术对祖国传统文化事业的沉重历史责任,可谓任重而道远。”继往开来,开拓进取’是我们的行动口号。”

中国孝文化书画院的揭牌成立,为中国书画艺术界增添了新的活力气息,相信孝文化书画院新的领导集体,面对时代的热情呼唤,一定能够把握现实发展新机遇;不负重托,勇于担当,创造佳绩,铸就辉煌。(林文)

第三届中国贸易金融年会在上海召开

近日,主题为“贸易金融服务与自贸区建设”的第三届中国贸易金融年会在上海自贸区顺利召开。中国银行业协会专职副会长杨再平,中国银行业协会贸易金融专业委员会副主任单位、中国建设银行副行长胡哲一出席会议并发表致辞,贸易金融专业委员会常务副主任程军代表陈四清主任发表演讲,上海银监局局长廖岷、商务部驻上海特派员办事处特派员张国庆、中国人民银行上海总部外汇管理部副局长王利平、工信部信息化推进司副司长董宝青、中国(上海)自由贸易试验区管理委员会副秘书长李军出席会议并发表讲话,贸易金融专业委员会副主任单位交通银行首席经济学家连平发表主题演讲。上海银监局纪委书记张荣芳、上海市银行同业公会专职副会长陈子昊等有关领导出席,贸易金融专业委员会全体成员单位代表以及主流媒体记者共约100余人参加了会议。

会议发布并详细解读了我国银行业贸

易金融业务自律规范的指导性文件《中国银行业贸易金融业务自律规范指引》,以及《人民币国际化对中国商业银行的影响》课题研究报告。自律规范指引的成功发布对规范中国银行业贸易金融业务,有效防范业务风险,加强同业间贸易金融业务合作,促进贸易金融业务健康发展起到积极的作用。课题研究报告从理论与实务操作层面为商业银行在人民币国际化进程中创新发展提出了对策与建议,有助于我国商业银行在人民币国际化进程中不断创新发

展。年会围绕“自贸区商业银行贸易金融业务发展的机遇与挑战”为题开展的圆桌研

讨,分享了有关工作经验,交流了对行业热点难题的思考,提出了建设性的观点和意见。年会还对贸易金融专业委员会2013年度评优活动中的获奖单位进行了表彰并颁发奖牌。

据专业研究财资管理、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,本届年会的胜利召开、自律规范指引和课题研究报告的成功发布,对推进中国贸易金融业务健康、合规发展,树立和宣传行业形象,加强成员单位之间的沟通交流 and 信息共享具有重要意义。(杨洁)