

东明联社开展金融服务 做好改革公关

本报讯 今年以来,东明联社组织各项培训学习,践行群众路线教育活动,加强员工素质,提升金融服务,社会形象得到提升,在县域内广受欢迎,为改革转型发展打下良好基础。(宋红磊)

场内货基折价攀升现买入良机

本报讯 近日,暂停数月的IPO再次重启,场内资金打新热情高涨。大量保证金从场内货基撤出,引发交易型货币基金全面出现大幅折价。其中,银华日利收于101.935元,预估折价率达到0.26%,约为持有该基金13天的收益水平,场内买入现难得良机。有业内人士表示,根据调整后的新股询价与申购细则,本轮新股供给数量控制较为严格,发行价相对较低,而网下中签机构不设上限,这使得众多机构重金“屯兵”新股发行,资金竞争异常激烈。预计,近日冻结资金或将超过2000亿元,而这使得交易所债券市场和银行间市场资金价格同时上扬。其中,1天的国债逆回购价格在收盘前突然飙升,瞬间峰值达到30%,较上一日涨幅达500%左右,可见场内资金流动性压力仍然较大。另外,银华日利为场内交易型品种,投资者可以选择赎回或在二级市场卖出,因此,当资金大幅卖出时,二级市场会呈现折价交易状态。(焦卢玲)

选择欧洲商务包裹 感受卓越服务体验

本报讯 对于外贸电商而言,在这夏季跨境快递寄送的“黄金期”,如何选择一家服务质量高、体验好的快递公司成为了他们面临的首要难题,欧洲商务包裹正是从中脱颖而出,成为广大外贸电商的首选选择,为何如此,主要因为三大原因:一是欧洲商务包裹视客户为“上帝”的基本原则。每周7天取件服务、协助填写海关文件、细心解答每点疑惑已经成为欧洲商务包裹的标志性服务,来到欧洲商务包裹,只需要说出你的要求,欧洲商务包裹自然会为您达成。二是欧洲商务包裹的快速反馈能力。在快递寄送过程当中,您可以通过网站对寄送包裹进行批量查询,也可以致电欧洲商务包裹,无论出现任何问题,欧洲商务包裹必然会为您解答。三是具有行业标杆品质的服务售后理念。如果您对快递寄送结果有任何的意见,随时致电,欧洲商务包裹依然会用严谨的风貌对您的意见进行调查,您的任何意见都会得到满意回复。(肖丽)

中国信保举办信用风险管理高端论坛

■ 本报记者 丁翊轩

日前,中国出口信用保险公司(以下简称“中国信保”)在广州成功举办首届信用风险管理高端论坛。来自中国中化集团公司、联想集团、美的集团股份有限公司、TCL集团股份有限公司、广东格兰仕集团有限公司、华为技术有限公司、富士康科技集团和深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司8家企业的信用风险高级管理人员,围绕提升信用风险管理水平、推动企业国际化发展的主题进行了深入研讨。中国信保聂清山副总经理出席论坛。

当前,国际政治、经济形势复杂多变,世界经济增长乏力,外贸出口形势十分严峻复杂。中国信保作为国有政策性保险公司,充分发挥政策性职能,在为中国企业开

展对外贸易与投资保驾护航的同时,致力于帮助中国企业完善和提高自身信用风险管理水平,为中国企业“走出去”和国际化提供全面风险管理服务。中国信保举办此次信用风险管理高端论坛正是履行政策性职能的重要体现,希望以此搭建起企业间经验交流的平台,围绕信用风险管理的主题深入研讨、取长补短,为促进企业提高风险管理水平发挥积极的作用。

出席本次论坛的企业国际化运营经验丰富,风险管理水平高,在所在行业具有龙头地位。论坛期间,与会企业代表围绕信用风险管理这一主题,结合企业发展战略、产品结构、行业特征和管理模式,就风险管理体系设计、管理制度、操作方法、控制流程、考核激励等核心问题进行了深入讨论,针对大型国有企业、跨国公司和民营企业

的管理特点和可行方式进行了广泛交流,取得积极成果。

与会代表在研讨中谈到,信用风险管理在企业经营管理、风险管理中的地位日益重要。整体来看,中国企业信用管理仍处于发展初期,风险意识不强,管理体制不健全,企业坏账损失率远高于发达国家企业。近年来,越来越多的企业在国际化发展过程中逐步意识到信用风险管理的重要性,并建立起相对完善的信用风险管理体系,为企业持续、健康的发展奠定了坚实的基础。研讨中,与会代表充分肯定了中国信保在企业完善信用风险管理体系过程中的重要作用。联想集团代表指出,“中国信保作为政策性保险公司,对民族品牌企业的支持力度是商业保险公司不可比拟的,政策性保险公司拥有国家主权评级优势,

专业的定期风险提示和预警对联想的决策具有十分重要的作用。”华为技术有限公司代表指出,“华为自2002年开始与中国信保合作以来,十余年间在中国信保的支持下累计出口或投资超过百亿美元,中国信保在华为公司的管理风险、促进销售、提升经营方面起到无可替代的作用。”

此次论坛的成功举办充分体现了中国信保作为政策性公司的独特地位和在信用风险管理领域的专业优势。通过不同行业、不同性质、不同规模、不同地域企业间的沟通和研讨,企业进一步开拓了视野,学习了先进的信用风险管理理念和方法,提升了企业整体信用风险管理水平,使企业更有信心去管理和控制经营活动中的信用风险,可以在中国信保的支持和帮助下更大胆地开拓国际市场,实施更积极的国际化战略。

阳光信贷助力三夏

本报讯 随着麦收时节的临近,农民来信用社申请贷款的热情也空前高涨。为助力夏收生产,东明联社推出“阳光信贷”,开通绿色通道,共发放三夏生产贷款8300万元,为县域经济发展做出贡献。(宋红磊)

渣打银行信用卡境内首发

本报讯 近日,渣打中国宣布以“一路好伴”为主题,面向中高端商旅型、消费型客户,首发“渣打真逸”和“渣打臻程”两套信用卡。这标志着渣打银行在中国正式推出信用卡业务。渣打中国首席执行官总裁张晓蕾表示:“作为一家扎根中国150多年的国际银行,渣打看好中国消费升级的潜力。此次推出信用卡业务是我行在中国市场意义重大的战略举措,也是渣打在贴近中国客户需求、深耕细分市场和提升消费金融服务方面迈出的坚实一步。”

渣打此次首发的信用卡面向国内中高端人群,既凸现国际化、又兼顾了本地特色。为保障信用卡持卡人的出行安全,渣打在国内创新地推出启程至归家的旅途全程意外保障。此次推出的人民币卡全部采用IC芯片与磁条结合的先进技术。在失卡安全方面,渣打为成功激活并正常使用的持卡人赠送了相应保险,由保险公司提供挂失前72小时线上线下盗刷保障。(杨洁)

华夏银行大连分行: 全力打造贸易融资“服务最好的银行”

融资难题,让客户真正享受到华夏银行的优质服务,感受到华夏银行的专业高效,为银企良好合作打下坚实基础。

另据记者了解,华夏银行大连分行还将外贸企业按照海关数据进行分层,重点围绕大中型核心客户如纺织、钢铁、电子信息、有色金属、船舶、粮食等行业,有针对性地配置国际业务产品及服务模式,进一步加深稳固了与合作关系。与此同时,该行国际业务部还定期举办银企联谊会、外汇政策小讲堂等活动,积极帮助客户了解和掌握最新外汇政策,进一步深化银企合作的深度和广度。

打造个性化特色解决方案

2013年以来,华夏银行大连分行坚持创新与特色,用创新理念去开拓市场,用特色产品去吸引客户,以新产品作为营销客户的切入点,通过推广贸易融资风险参贷、国内证项下福费廷、出口双保理等多种组合型贸易融资产品,满足了客户的各种融资需求,极大开拓了业务蓝海。

在业务拓展方面,该行不断创新本外币资金理财、外币资金池融资等新业务模式,加强同业合作,通过投行业务、融资租赁业务等新产品提高国际业务的创收能力,相继在半

年内推出了“证贷通”、“出口通产品组合”和“进口通产品组合”,并取得了明显成效。

在产品营销方面,该行组建了一支专业的产品营销团队,专职产品经理与国际业务部通力推广国际业务新产品应用、现有产品的组合运用,为重点客户提供特色产品服务,提高了分行国际业务产品的使用率,逐渐形成专属于该行国际业务的特色产品。

推进全面化国际业务服务

据了解,该行与企业建立了良好的日常跟踪沟通机制,坚持第一时间满足客户需求,随时上门服务,为客户提供上门收单、单证业务现场咨询等多项增值服务,分行还通过简化外汇业务办理流程,提升外汇会计的业务能力来缩短客户办理外汇业务的时间,进一步提升了客户的满意度。同时,该行还从企业经营情况、产品需求、风险控制等多方面入手,通过为企业提供“一户多策”的综合服务方案、专业化产品设计、多对一团队服务,大大提高了企业的工作效率。

“我们正是凭着优质的专业化服务,成功营销了多个辽宁省前五十强客户,赢得了客户的信任与青睐,实现了银企双赢。”华夏银行大连分行相关负责人介绍道。在未来,该行还将不断向打造贸易融资“服务最好的银行”的品牌形象扎实奋进。(华夏银行大连分行国际业务部供稿)

招行获首届在线供应链金融创新大奖

移动互联网、大数据、云计算、互联网金融等概念的兴起,正在令产业理念和生态结构不断嬗变。越来越多的分工正加速从企业内走向企业外,银行传统的供应链金融也正加速走向在线模式。

“在线供应链金融是以互联网为代表的信息化引领金融创新的产物。它是金融业与基于供应链管理的实体产业之间,通过信息化协同合作,集成在线融资交易、在线支付交易、在线电子商务交易和在线物流与供应链管理等多项功能,以金融服务为核心的在线供应链管理。”招商银行副行长唐志宏在首届在线供应链金融推进大会上表示。

记者了解到,招商银行已于去年悄然推出自身的在线供应链金融平台——“智慧供应链金融平台”。这一平台今年也迎来了爆发式增长,预计年内将有超过400家链主企业与这一平台实现对接,联动服务近万家链上企业。而在刚刚结束的首届在线供应链金融推进大会上,“智慧供应链金融”也荣获在线供应链金融创新大奖。

“未来的市场竞争很大程度上成为融资服务平台之间的竞争,招行的智慧供应链金融平台正是这种趋势下的产物,也是其能够获得大奖的重要原因。”中国电子商务创新推进联盟相关负责人对记者表示。

银行面临机遇挑战

“在这大潮之中,金融当然不能置身事外,虽然互联网不能改变金融的本质,但它同样在冲击着金融业传统的思维理念、服务模式、业务流程,以使其更好地服务于互联网时代的实体经济和广大客户。”唐志宏表示。

市场人士表示,在产融结合的发展过程中,在线供应链金融目前也已经呈现出三个清晰的发展趋势。首先是“产品差异化”在向“服务平台差异化”演进,这意味着商业银行单凭产品服务客户的时代已经过去,而构建平台为客户整合信息的时代正在来临。

其次则是单纯的供应链金融正在向行业金融演进。“这也是信息便利带来的影响,银行对客户意义已经不局限于纵向管理上下游交易融资,横向的管理优化服务也要提供,金融正在更深入地融入产业链条之中。”

一位银行从业人士称。

而正是这种趋势,也在促使供应链金融向“生态圈金融”演进。传统上供应链更多的是关注各企业自身的发展,产业链生态圈则体现了良性循环和共存共荣、携手共进的发展考虑,银行作为产业链的核心方和金融血液的供给方,可以为产业链各方提供综合金融、产融结合、产业联盟、结算和数据等多品类、宽领域的服务内容。

招行打造专业平台

基于对业界生态变化的理解,招商银行经过两年多的探索和研发,倾力打造了全新的供应链金融服务平台——智慧供应链金融平台。

招行贸易金融部总经理钟德胜介绍称,智慧供应链金融平台是集产品创新、信息管理、线上融资和业务监控于一体的全方位服务平台。“它可以整合核心企业、上下游企业、网上银行、海关、仓储物流服务商等供应链相关信息,实现商流、物流、资金流及信息流的智能归集,提供专业、精准、高效、安全的供应链金融服务。”钟德胜对记者表示。

钟德胜表示,之所以用“智慧”来统括这一全新的业务平台,关键是招行认为线上供应链金融不应该仅仅是供应链金融的线上化,而是应涵括三个层次:“产品、系统、解决方案”。产品和系统是支持工具,从客户的需求出发,完成最适应其特征的服务方案,助力客户发展转型才是最终的目的。

记者了解到,2013年正式推出之后,“智慧供应链金融”在2014年迎来了爆发性增长,预计年内将有超过400家链主企业与这一平台实现对接,联动服务近万家链上企业,并在未来3-5年内保持几何级数增长。

这一平台可以提供集丰富的供应链金融产品、智能化的IT系统、专业化解决方案于一体的供应链金融服务。它可以整合“链主企业”、“链上企业”、金融机构、物流和服务商等供应链信息,实现商流、物流、资金流及信息流的智能归集,提供专业、精准、高效、安全的在线供应链金融服务。

(韦金莹)

打造中国硅谷银行 成就中国科技巨人

【Union聚】四大跨界
业态跨界、市场跨界、平台跨界、O2O跨界, 高效聚合各方优势资源。
【Power力】四大联盟
天使联盟、成长联盟、上市联盟、战略联盟, 强势助力成长的每一步。

创造·分享 共同成长

客服热线 95528 www.spdb.com.cn