



交行信用卡引领网络办卡“新速度”

本报讯 信用卡的优惠活动越来越多,积分兑换,电影票买一送一,购物返还刷卡金……但当你想要办一张合适的信用卡时,却有可能在经历了核身、审批、邮寄等一系列过程的等待后,申卡时的热情已被消磨殆尽。

交通银行信用卡在充分考虑客户真实需求后,以打造最佳“用户体验”为宗旨,用“做到极致”的思维模式毅然突破原有运营模式,改造系统及工作流程,于2013年率先推出“最快当天即可领卡”的网络发卡服务,客户不仅可以24小时通过网络随时随地申请交通银行信用卡,最快5分钟即可知道批核结果,并且最快当天即可收到信用卡。该模式一经推出,就被有亲身体验的持卡人称为“逆天的速度”。这在业界也引起不小的轰动,并引发其他银行的关注和陆续跟进。

经过一年多的成功运营及坚持不懈的流程优化,交通银行信用卡网络办卡“方便”已有口皆碑。为了鼓励客户将“方便”和“实惠”与身边朋友分享,交通银行信用卡将从7月1日起至9月30日,推出“成功推荐六人网络办卡,即送2000元刷卡金”的超级大礼活动,不仅没有奖励名额限制,之前已参加活动并获得平板电脑和空气净化器的客户还可参与。加微信服务号就可查询推荐进展和成功人数。值得一提的是,被推荐的新客户成功网络办卡也可获得100元刷卡金,可谓皆大欢喜。(晓 晓)

斯凯奇荣登美国运动鞋品牌第三名

本报讯 近日,“2013年全美运动鞋品牌”排行榜评选结果出炉,美国知名运动品牌SKECHERS斯凯奇以超高增长率荣登2013年度美国运动鞋品牌第三名,自从2011年度推出GO系列超轻跑鞋不过3年的时间。本次评选涵盖了运动鞋系列的多个方面,包括休闲运动系列、街头休闲系列、跑步系列、篮球系列及滑冰系列,最终数据由统计各品牌的零售数据得出。在这份榜单当中,对比前几年,2013年斯凯奇以37.91%的增长率最为惊人。斯凯奇的鞋子并不像一般的球鞋那样强调功能及高科技制鞋技术的发挥,但是斯凯奇在鞋的外形设计上往往投入更多的人力和时间,在考量抓地力鞋底花纹等功能考量的同时,也讲究了整个颜色的搭配和外形设计的美观。从而大受人们的喜爱。自GO系列推出之后,跑鞋系列产品就一直保持强劲的增长势头,占据了整个运动鞋行业销售的重要位置。今天,消费者可以在全球超过100个国家跟地区购买到斯凯奇的产品。(林 文)

中国信保罗熹总经理参加“7·8全国保险公众宣传日”活动

■ 本报记者 丁翊轩

近日,中国出口信用保险公司罗熹总经理参加了由保监会、保险行业协会、保险学会共同组织,各保险公同参加的“7·8全国保险公众宣传日”活动。

今年公众宣传日的主题是“爱无疆 责任在行”。结合这一主题,中国保监会首次发布了《保险业社会责任白皮书》(“白皮书”)。“白皮书”通过翔实的数据和充分的论述,展示保险业结合自身特点和发展实际,努力追求经济、社会、环境的综合价值最大化所做的各项工作。作为政策性保险公司,中国信保把“履行政策性职能 服务开放型经济”作为自己最重要的社会责任,通过切实可行的承保措施、专业高效的服务,积极支持中国企业开拓海外市场,为中国企业走向世界提供信用风险保障。

启动仪式结束后,全国各保监局、行业协会、保险公司将围绕“爱无疆 责任在行”这一主题,以网点宣传、社区宣传、媒体宣传等多种方式,开展宣传活动。中国信保罗熹总经理表示,中国信保高度重视全国保险公众宣传日活动,结合公司自身业务实际,深入参与服务出口企业的相关活动,把活动主题落实到服务企业的实处,真正体现公司的社会责任。根据公司统一安排,各营业机构将深入企业,通过信用保险宣讲会、客户座谈、营销展业等多种方式,开展“面对面”的宣传活动,向出口企业和社会公众展示政策性信用保险的重要作用,传播出口

信用保险理念。同时,还在中国信保门户网站开设“全国保险公众宣传日”专栏,展示出口信用保险对我国外贸的支持作用,凸显中国信保的社会责任;进一步维护好网上客户服务平台,倾听出口企业等客户群体的心声,深入了解客户需求,提高服务水平。同时,中国信保还加大了宣传力度,积极围绕“爱无疆 责任在行”的主题,结合信用保险典型案例,用展业服务、新闻媒体、公司网站等传播平台,充分展示中国信保在支持我国外贸发展、实施“走出去”战略以及促进经济增长、就业等方面发挥的重要政策性作用。

据了解,截至2013年底,中国信保成立12年来,各项业务累计实现承保金额14846.5亿美元,年均增长57.1%,已决赔款56.4亿美元,有力地支持了我国外贸发展。最新数据显示,今年1-6月,中国信保的承保规模达到2291.2亿美元,同比增长19.2%。从保险覆盖面看,中国信保的承保规模已连续多年名列伯尔尼协会官方出口信用保险机构首位;各国信用保险机构对本国出口覆盖率大约在10%左右,而目前中国信保出口信用保险的承保规模对我国出口的渗透率已达到16.1%,同比提高2.7个百分点,对一般贸易出口的渗透率达到31.4%,同比提高3.0个百分点,已经达到了国际较高水平。

信用风险



中国信保罗熹总经理

华夏银行苏州分行:以福费廷打造企业融资绿色通道

内外贸企业融资难的解决之道

据了解,华夏银行国际金融服务品牌“环球智赢”中的福费廷业务,既满足了企业的融资需求,更大大降低了企业的融资成本,包含买断型、转售型、回购型等5个品种。多年来,华夏银行苏州分行一直很重视福费廷业务的发展,并积极为当地进出口企业提供国际结算业务,以及包括福费廷在内的一系列贸易融资产品。

随着福费廷在苏州贸易型企业的备受认可,华夏银行苏州分行的国际业务也逐渐在当地脱颖而出,成为苏州进出口贸易金融服务市场上的一员“战将”。

2012年起,华夏银行苏州分行和张家港保税区化工品交易市场、棉麻交易市场、粮油交易市场等一批市场企业加大加深了业务合作力度。针对企业货物买卖中往往采用信用证的结算方式,华夏银行

苏州分行及时推介了福费廷产品,将产品嵌入企业购销贸易、进出口交易,帮助企业实现了扩大业务规模、降低融资成本的目标。

值得注意的是,近年来,国内贸易企业的福费廷市场也大有可为。华夏银行苏州分行抓住良机,大力推广国内信用证项下的福费廷业务,取得了良好的效益与社会反响。在市场银根紧缩、贴现价格高企、企业融资难的大环境下,国内信用证福费廷产品组合为企业解决了融资难、成本高的现实问题。

积极打造福费廷的新优势

如果说产品创新是银行做业务的第一步,那么,服务好客户,就是银行竞争的立足根本。多年来,华夏银行苏州分行深谙服务企业之道。

针对福费廷业务办理要求渠道通畅、操作快速的特点,该行一方面积极扩大外部渠道,采用“请进来”和“走出去”寻找同业合作机会,开发和稳定了一大批关系密切的代理行。另一方面,该行通过内部培训等一系列措施切实提高业务操作人员业务素质。凭借着服务的精心到位,华夏银行苏州分行在当地企业间树立了良好口碑。

据华夏银行苏州分行国际业务部相关负责人表示,该行还将通过多种途径向企业

推广介绍福费廷产品,积极开展营销活动,让客户真正了解该产品的特点和优势。此外,该行还将进一步把福费廷产品同跨境人民币结算、离岸交易等组合,充分运用业务模式创新服务于市场和客户,在提升华夏银行苏州分行国际业务的市场地位和竞争优势的同时,让客户能切身感受到实惠。

展望未来,华夏银行苏州分行国际业务将继续以产品经营和专业服务为核心,进一步完善适应市场需求的产品体系、营销体系、服务体系和组织体系,进一步提升整个产品体系的盈利能力,在竞争激烈的银行市场上牢固树立自己的金字招牌。

【小贴士】

福费廷,也叫包买票据,起源于欧洲,主要为出口商提供中长期贸易融资。随着市场的发展,传统福费廷也开始呈现出一些新特征:一是融资期限不再以中长期为主,趋向短期化,融资对象也由大型机械设备向一般消费品拓展;二是风险控制机制更趋向多样化;三是在较长长期贸易融资业务中不再单独使用,而是与其他融资工具相结合,为企业提供结构贸易融资。由于这一业务与出口贸易密切相关,因此受到了进出口企业的高度关注,银行间的竞争也十分激烈。(华夏银行苏州分行国际业务部供稿)

渣打人民币环球指数突破1000关口

本报讯 渣打银行8日公布最新渣打人民币环球指数,5月份指数升至新高报1002,突破1000大关,较4月份上升8.4%,按年增长66.2%。以指数于2010年12月的基点计算,相关指数至今上升10倍。

指数录得19个月以来最大的按月升幅,主要因为5月份跨境人民币付款结算金额较4月份增加24.1%,

而其他货币付款金额只是微升1.9%。受惠于环球银行金融电讯协会的人民币结算以及离岸人民币外汇交易迅速增长,伦敦在指数所占比重接近12%,创比例新高。报告同时公布第三期离岸人民币企业调查,发现受访者对离岸人民币市场的经验日趋正面。在存款、贸易、外汇、贷款、债券以及投资六种人民币

产品中,88%受访者表示正使用其中一项或者更多。报告认为,市场基调虽然良好,但是人民币活动增幅有可能放慢,主要原因是外部环境极具挑战以及离岸人民币存款和人民币升幅均有放缓迹象。调查发现,43%受访者未来6个月有进行离岸人民币活动的打算,相较上一期3月份调查的66%为低。(韦金莹)

广发银行携手“新三板”破解小企业融资难题

本报讯 近日,广发银行与全国中小企业股份转让系统有限责任公司(简称“全国股转系统公司”)举行“总对总”战略合作协议签约仪式,推出专为高成长性“新三板”企业“量身订造”的批量授信方案等多项小微金融创新业务。

针对此次与“新三板”的“总对总”战略合作,广发银行已有具体的业务方案落地:广发北京分行“新三板”贷款保证保险批量授信方案。所谓“批量授信”,是广发银行对小企业业务创新推

出的业务模式,即针对具有共同利益特征和风险特征的目标小企业客户群,“量身定做”金融服务方案,并据此实行集中开发、批量作业与统一管理。在本次签约仪式上,广发北京分行介绍了以“新三板”已挂牌企业为目标客户的贷款保证保险业务,即借款人以广发银行为被保险人,向保险公司投保企业贷款保证保险,并凭借保单向银行申请办理融资业务,贷款资金用于支付企业“新三板”挂牌的相关费用,银行和保险公司共同分担风险。广发北京分行安贞

支行与3家企业进行了现场签约。截至5月末,广发银行小微企业贷款余额近1600亿元,在全国35家分行设立了160多家“小企业金融中心”专营机构。全行已办理批量授信方案214个,总授信额度341亿元。借助此次与“新三板”建立战略合作关系的良好契机,广发银行将进一步提升产品创新和综合服务能力,为改善中小企业融资环境、促进中国资本市场的健康发展作出贡献。(焦卢玲)

华泰路盛E70身手不凡

本报讯 近年来,随着自主品牌技术的不断完善,合资车型已经不再是消费者购车的唯一选择,自主品牌凭借着更加丰富的配置与更加实惠的价格,正风靡市场。路盛E70

作为自主家轿市场的战将,其前脸造型元素与德国主流车型相契合,采用大面积进气格栅设计,在满足发动机空气需求的同时,又能起到更好的散热效果。前保险杠与中网巧妙融为

一体,提升内在安全的同时给人以尊贵、沉稳的视觉感受。镀铬门框设计“画龙点睛”,让路盛E70显得更加精致,同时凸显了从A柱到C柱的曲线,非常优美。(黄真)

浦发银行 SPDBANK

浦发创富 Corporate Wealth Plus

新思维·心服务

融通财富智慧 恒久动力支持

供应链金融业务解决方案

- 在线供应链金融支持方案
- 绿色供应链金融支持方案
- 1+N供应链金融支持方案
- 跨境供应链金融支持方案
- 供应链金融平台支持方案

上下联动的齿轮,融通的发展动力,为供应链同盟提供恒久不断的金融支持。浦发银行公司金融服务—浦发创富,因需而动,全面推出专业供应链融资解决方案,在企业投标及订单取得、采购、生产及销售等各个环节,提供优质高效的金融支持,为企业注入强劲发展动力。

创造·分享 共同成长

客服热线 95528 www.spdb.com.cn