

搅动商业保理“一江春水”

——访平安银行总行贸易金融事业部保理中心总经理卓冰

■ 本报记者 丁翊轩

曾经, 银行在保理业务领域“一枝独秀”; 如今, 伴随着诸多商业保理公司如雨后春笋般涌现, 保理市场呈现出“百花齐放”的新气象。

未来, 谁来撬动20万亿保理市场? 作为国内最早开展保理业务的商业银行之一, 平安银行敏锐地发现了与商业保理公司开展合作可能迸发的巨大潜力, 以联盟理念首开与商业保理公司合作之先河, 推动双方保理业务加快发展。

“联盟”之策

随着我国市场经济的快速发展和买方市场的普遍形成, 赊销已成为企业主流的交易方式, 应收账款规模不断膨胀。在此条件下, 面向中小企业、服务实体经济的保理业务需求将大幅增长, 而保理业务市场的新秀——商业保理行业也有望藉此进入高速发展期。

“银行与商业保理公司业务定位不同, 有着各自无可替代的优势。”在平安银行总行贸易金融事业部保理中心总经理卓冰看来, 出于对业务成本、效率方面的考量, 银行保理业务一般会围绕大中型企业开展, 单笔业务金额一般也较大; 而商业保理公司业务主要定位服务于中、小、微企业的小、急、频(即: 单笔金额小、资金需求急、发生频率高) 融资需求, 双方的业务存在互补性。

作为处于新兴行业的新设企业, 商业保理公司的优势及劣势都十分明显: 一方面, 保理公司利用自身小而专的特点, 可充分聚焦较熟悉行业, 风险评判准则、业务操作手段更为灵活; 但另一方面, 保理公司在业务渠道、资金来源、业务经验、风险管理等方面的不足, 也制约了其后续的发展空间。

卓冰表示, 由此可以看出, 银行与商业保理公司二者之间并非对立的竞争关系, 而是优势互补的“盟友”关系。双方完全可以产生错位互补的合作效应, 携手盘活中小企业应收资产, 破解中小企业融资难题, 共同

推动我国保理市场的发展。

早在去年12月, 平安银行就首开与商业保理公司合作先河, 与116家商业保理公司携手成立了平安银行“金橙保理商俱乐部”。成立大会上, 平安银行针对处于不同发展阶段、具备不同经营特点的保理公司, 推出了包括四个系列近20余项产品在内的商业保理企业专属综合金融服务方案, 拟在资金、渠道、产品、信息技术、客户资源等方面与会员单位开展全方位业务合作。譬如, 平安银行推出的“ART”保理模式, 就是银行作为“中介”将一些保理业务推送给商业保理公司, 从而解决保理公司创设初期业务营销渠道不足的瓶颈问题。

“我们牵头组建保理商俱乐部, 就是要发挥平安贸易金融事业部乃至整个平安集团的综合金融优势, 凝聚众多保理公司的力量, 共同把商业保理行业做大做强。”卓冰引用邵平行长在俱乐部设立大会上的发言说道, “我们一方面会继续集合银行自身的资源, 做好整个商业保理行业的金融服务; 另一方面, 我们也将整合平安集团的相关资源, 如保险、投资、交易所等板块的子公司, 为各家商业保理公司提供全方位的综合金融服务。”

事实上, 经过多年在保理业务领域的深耕细作, 平安银行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。而通过成立“金橙”保理商俱乐部这一平台, 平安银行顺利地搭建了与商业保理公司资源共享、信息互通的桥梁, 为展开深度合作夯实了基础。截至目前, 平安银行“金橙保理商俱乐部”会员已逾130家, 该行已为会员单位提供了数十亿元人民币授信支持, 并与60余家商业保理公司在账户管理、资金结算及融资等方面展开了全方位合作。

“云保理”之力

互联网时代, 云计算、大数据、移动互联网等科技手段不断刷新着传统金融领域的经营模式。金融服务企业的生存和发展都离不开信息技术的支撑。对于专业性强、业务流程繁杂的保理业务而言更是如此。

平安银行在调研了30余家商业保理公司后发现, 众多商业保理公司尚未建立保理系统实施业务风险管理, 业务操作仍停留在手工阶段, 风险高、效率低。商业保理企业对信息化管理的需求异常强烈。然而, 是否每一家保理公司都能如愿拥有符合自己业务需求的信息化管理系统?, 怎样才能快速实现呢?

为解决商业保理公司这一短板, 平安银行即时投入大量相关资源, 由总行贸易金融事业部协同总行IT部门及相关分行日夜奋战, 倾力打造了以优化保理商业业务流程、提高保理商业业务处理效率、强化保理商风险管理能力为目标的“保理云平台”。

据卓冰介绍, 云平台集成了应收账款管理、融资管理、监测预警管理等风控功能; 可通过银行账户关联, 支持保理商实施保理专户管理、回款监控管理、对账管理、发票自动核销作业; 更可支持保理商对其客户提供远程线上融资、资产交易撮合等连普通商业银行亦梦寐以求实现的高附加值功能。云平台使用了银行级IT安全策略确保数据及信息安全, 为保理商迅速提升风控能力、提高经营管理水平提供了切实的帮助。

平台通过云服务方式让保理商远程登录即可使用, 满足了保理商即时建立自身信息系统以监测风险、提升业务效率的迫切需求, 更解决了其自主开发系统存在的成本高、周期长、安全适用性不确定等一系列问题。更值得一提的是, 该平台以 workflow 引擎驱动、产品要素化定义, 支持保理公司结合自身组织架构和经营特点, 自主配置产品及规划工作流程, 兼顾了保理公司的个性化需求。

今年5月, “保理云平台”正式上线并开放公测, 无论功能界面, 还是处理流程, 均获得参加测评保理商的好评。经过3个月的调试, 8月下旬平安银行正

式发布了这一对商业保理行业而言具有划时代意义的云平台服务系统。

对于平台使用收费, 卓冰并不讳言, “我们不是系统公司, 所以并不寄望通过出售系统牟利, 因此虽然系统功能较为完善而领先, 但收费不高, 相较于市场上系统开发公司动辄300多万的系统开发成本、每年数十万元的维护费用而言, 云平台系统有较明显的价格优势。”“对平安银行来说, 通过云平台紧密与各保理商的合作关系, 促进行业整体健康发展, 联盟保理商深挖保理业务潜力、合力开拓国内20万亿元的应收账款业务市场, 才是我们提供保理云平台服务的真正目标。”平安银行在保理业务市场的青云之志由此可见一斑。

平安保理之势

自去年事业部制改革以来, 平安贸易金融事业部及辖下保理中心走向专业化经营、集约化管理之路。卓冰认为, 平安保理业务具有其他银行同业不完全具备的四大优势。

一是专业化水平高。作为国内第一批开展保理业务的商业银行, 平安银行在保理业务领域已经深耕细作多年, 该行保理业务在开办之初便依托既有的贸易融资业务基础, 不断进行深层优化, 将保理业务系统地搭建在整个贸易金融体系基础之上, 从而确保了业务的健康、高速发展。

二是组织管理体系完备。平安银行总行设有专门的保理中心推动保理业务, 分行亦有对应的专职产品经理和专门的作业管理平台, 并建立了专业的信贷评审和风险管理

中国信保发布2014年《国家风险分析报告》

近日, 中国出口信用保险公司(以下简称中国信保)在京发布了2014年版《国家风险分析报告》及全球192个主权国家风险参考评级。中国信保罗惠总经理在发布会上对2014年全球风险态势进行了深入解读。

43个国家参考评级发生变动

与2013年国家风险参考评级相比, 2014年, 国家风险水平下降, 评级调升的国家有28个, 国家风险水平上升、评级调降的国家有15个。从调整结果看, 评级调升的国家主要是部分西欧和中东欧国家, 其经济呈现触底回升态势; 评级调降国家主要是部分亚洲和非洲的发展中和新兴国家。中国信保对2014年全球国家风险特征概括为: 部分地区局势动荡加剧; 世界经济贸易增速趋缓; 世界贸易与金融秩序逐步调整; 贸易保护主义依然盛行。

全球区域承保情况及风险特点

(一)北美地区。前7个月, 中国信保对北美地区的出口承保金额为350亿美元, 同比增长10.2%。从业务开展情况来看, 中国信保短期出口险项下北美承保业务整体质量较高。但受极寒天气影响, 美国一季度经济意外下滑, 对中国信保承保的部分大型买方集团经营造成了负面影响。未来, 美国经济政策调整的不确定性预期是重要的风险因素。

(二)欧洲地区。前7个月, 中国信保对欧洲地区的出口承保金额为378亿美元, 同比上升3.2%。欧洲地区风险主要表现在: 一是欧洲经济难以摆脱结构性失衡、内生动力不足, 经济体去杠杆化等深层次复杂问题, 经济复苏仍面临较大阻力; 二是俄罗斯与欧美等大国深度介入乌克兰局势, 地缘政治风险不断攀升; 三是在新能源投资领域, 由于税收、补贴等政策方面的不利调整日趋频繁, 未来新能源投资者面对的法律风险逐渐显现。

华夏银行大力推广福费廷业务 打造进出口企业融资通道

近年来, 随着全球经济全球化和金融一体化的深入发展, 银行的福费廷业务越来越受到进出口企业甚至境内企业的重视。通过多年来精心经营包括福费廷在内的一系列金融服务业务, 华夏银行苏州分行在苏州诸多外贸企业中树立了口碑, 赢得了市场, 也打造出了自己全新的竞争优势。

出口企业融资难的解决之道

华夏银行苏州分行长期以来, 一直重视这一业务的发展, 在服务苏州当地进出口企业, 尤其是出口企业, 提供国际结算的同时, 也为企业推出了包括福费廷在内的一系列贸易融资产品, 在诸多银行中脱颖而出, 成为苏州进出口贸易金融服务市场上的一员“战将”。从该行了解到, 在“环球智赢”国际金融服务品牌中, 福费廷业务品种多达五种, 包括买断型、转售型、回购型等, 这类产品一方面满足了企业的融资需求, 另一方面更是降低了企业的融资成本和提升了市场竞争力。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。仅去年一年, 华夏银行苏州分行办理的福费廷近1亿美元, 今年1-4月份办理4000万美元, 同比增幅接近30%。

境内福费廷大力发展起来

值得注意的是, 近年来, 服务境内企业的福费廷业务也大力发展起来。华夏银行苏州分行抓住时机, 大

理体系, 实施统一风险操作管控。

三是信息化科技基础扎实。平安银行早在2008年开始便引入保理业务信息管理系统, 以科技手段实现对应收账款融资的电子化管理。平安集团入主后, 更强化了该行的科技创新基因, 加快了行内各项传统金融业务的信息化、电子化进程。2012年, 平安银行“线上供应链金融2.0”的问世, 实现了物流、商流、资金流、信息流的四流合一以及参与各方的互动共赢。2014年7月, “橙e网”互联网金融平台隆重登场, 致力于打造熟人生意圈, 探索“中小企业电子商务+互联网金融”的全产业链商务服务生态新模式。而拥有平安集团雄厚的科技资源支持, 亦是平安银行保理业务在互联网时代践行互联网金融发展战略、走“不一样”发展之路的强大后盾。

四是综合金融实力强。在平安银行看来, 平安集团的综合金融牌照是座金矿, 依托这一平台, 平安银行在商业模式上有着无限的可能。具体到保理业务: 鉴于应收账款资产可进行交易转让, 丰富、通畅的资产交易渠道可以为保理业务源源不断地注入新活力。平安的综合金融平台包括了证券、投资、基金等等, 通过这些兄弟公司将银行受让的应收资产实施标准证券化, 将大大加快保理业务资产的周转效率, 也使保理业务的内涵和外延得到充分扩展, 从而有效促进业务健康、高速发展。

一直以来, 平安银行凭借多年来的贸易金融专业沉淀与技术积累, 在保理业务专业服务、品牌建设、业务规模等方面均形成了一定的先发优势。在此背景下, 该行积极探索新的经营模式, 以联盟策略谋求保理业务持续创新发展。作为在贸易金融领域领先的全国性股份制商业银行, 商业保理联盟的推出再一次引发了相关各方的高度关注, 市场成效值得期待。

(三)亚洲地区。亚洲是中国信保业务规模最大、保险责任最为集中的地区。前7个月, 中国信保对亚洲地区的出口承保金额为751亿美元, 同比增长11.5%。亚洲地区风险呈现出多层次、多样化、复杂化的特点。首先, 部分外向型行业如海运、造船等风险仍然偏高; 其次, 东南亚、南亚国家的基础设施投资建设, 国别集中度问题初步显现; 再次, 外汇风险有所上升; 最后, 亚洲多国政局发生变化, 这些风险都对我国企业对外贸易与投资产生了负面影响。

(四)非洲地区。前7个月, 中国信保对非洲地区的出口承保金额为189亿美元, 同比增长82%。总体上, 非洲仍是世界上绝对风险水平最高的地区, 但非洲地区的发展潜力和巨大的商机使得中国企业在非洲的投资意愿有增无减。在非洲地区, 利比亚、埃及、尼日利亚、利比亚、几内亚、塞拉利昂等国的国家风险值得关注。

(五)拉丁美洲地区。前7个月, 中国信保对拉美地区的出口承保金额为178亿美元, 同比增长30%。从中国信保业务情况看, 拉美国别短期业务集中度相对较高, 承保主要集中在巴西、委内瑞拉和阿根廷等国。由于主要承保行业风险水平提高, 各类破产案件增多, 报损金额增加, 而且案件可追性下降。在拉美地区, 委内瑞拉、阿根廷等国的国家风险值得关注。

据了解, 1至7月, 中国信保实现承保金额2596亿美元, 同比增长18.9%, 占同期我国出口总额的比重上升到16.8%, 占我国一般贸易出口总额的比重上升到32.4%。其中, 中长期出口信用保险承保金额76亿美元, 创历史新高; 短期出口信用保险承保金额2065亿美元, 完成全年任务的62.6%; 服务支持小微企业2.6万家, 支持新兴市场等高风险出口业务1656亿美元。(林文)

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。国内信用证项下的福费廷业务是在真实的贸易背景之下, 银行收到开证行真实、有效的到期付款确认后, 向企业无追索权买入未到期债权。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。2013年, 华夏银行苏州分行为企业发放国内信用证福费廷累计136笔, 合计金额达到21亿元。

积极拓展营销打造新优势

业务产品, 对于银行来说, 只是第一步, 服务好客户, 才是银行竞争的立足根本。为此, 华夏银行苏州分行狠抓服务。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, 华夏银行苏州分行获得了企业的一致好评。

华夏银行苏州分行国际业务部负责人表示, 今后, 该行将进一步推广福费廷产品, 服务于当地内外贸企业。同时, 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, 让企业真正了解产品的特点和优势, 能让企业充分享受到产品运用的红利就是他们的服务宗旨。另外, 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 market 地位和竞争优势的同时, 让客户能感受到切身的实惠。(华夏银行苏州分行国际业务部)



浦发银行
SPD BANK



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、生产及销售等各个经营环节, 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