



平安银行携手航天信息拓展“互联网+数据+融资”新领域

本报讯 近日,平安银行股份有限公司邵平行长与航天信息股份有限公司总经理於亮在北京宣布,双方将结成战略伙伴关系,合作推广中小企业网络融资业务。双方还就当前社会经济“互联网+”新动力、商业银行转型服务、“营改增”实施进展和电子发票推行等,以及如何善用数据信息为中小企业“互联网+”发展升级金融服务等进行了深入研讨。

据悉,此次战略合作将以企业融资作为切入点,依托航天融信企业融资平台与平安银行橙e平台开展中小企业网络融资等相关业务。航天融信企业融资平台与平安银行橙e网发票贷产品相对接,平安银行经过客户授权,通过航天信息平台在线获取客户数据,及时做出授信决策并反馈授信结果,双方通过系统对接、功能互补、价值叠加、客户增值等实现共享共赢。目前,双方首个“互联网+数据+融资”产品航天信息-橙e发票贷已经在平安银行南京分行成功落地。

於亮表示,航天信息是国家信息安全建设的主力军,始终以助力国民经济建设为己任,有着高度的社会责任感。为响应国家“互联网+”的号召,航天信息积极在企业互联网金融服务领域进行探索,并取得了一定成效。平安银行股份有限公司行长邵平表示,平安银行作为一家为客户提供全方位金融服务的全国性商业银行,将不断为企业探索创新型金融服务模式。橙e网定位于发展平台式供应链金融,为工业互联网的供应-制造-分销全链条的电商化给予全面金融支持,利用互联网技术为客户提供专业化的线上金融解决方案。

此次中国IT骨干企业的航天信息与以创新著称的平安银行在“互联网+金融”方面达成合作,首先以企业网络融资服务作为切入点,落地“互联网+数据+融资”创新服务。据悉,双方后续还将在资金结算、大数据等领域深耕,为广大中小企业提供多元化的互联网金融创新服务。

(林文)

解析人民币国际化给企业带来的实惠

——对话德意志银行人民币解决方案全球主管埃文·戈德斯坦

■ 本报记者 丁翊轩

2014、2015两年间,人民银行出台了多项跨境人民币新政,使人民币国际化进程得以大幅推进,那么企业究竟能够从中获取哪些实际利好?德意志银行人民币解决方案全球主管埃文·戈德斯坦(Evan Goldstein)认为,企业不但能从日常现金管理、跨境贸易中得到人民币国际化的实惠,还能在跨境并购、投融资等活动中受益。中国和其他国家之间的经济往来,将是持续推动人民币国际化的根本因素。

记者:请问跨境人民币新政和试点的推出对企业而言有哪些利好?

埃文·戈德斯坦:无论是中资还是外资跨国企业,都可以从多方面受益于跨境人民币新政。越来越多的跨国企业正在启用人民币作为他们全球资金管理的新币种。企业现在可以将在国内的人民币资金纳入全球流动

性管理体系中,统一管理既能提高企业全球现金管理的效率,又能通过在岸/离岸现金扫款机制降低资金运营成本。对于在中国市场收入比重占全球较高的跨国企业来说,外汇风险集中管理这一利好尤为明显。

记者:请问最受企业关注的人民币相关产品或者服务有哪些?

埃文·戈德斯坦:不同类型的企业关注点也不同。大型跨国企业非常关注2014年推出的跨境双向人民币资金池。过去企业集团内的付款也需要子公司之间完成全套的支付手续,会计成本和工作量都很大。集中收付很大程度上降低了企业的交易成本,也简化了行政手续。

上述外汇风险的集中管理也非常受关注。例如,伴随人民币对美元汇率浮动区间的扩大,跨国企业集团境内机构可以通过集中收付和轧差的方式,与其境外的财资中心或净额结算中心直接结算。这样在减少集

团企业跨境交易量、降低跨境收付成本并提高资金效率的同时,也将货币风险管理集中至区域或全球财资中心处理,并可获益于离岸人民币市场更丰富的风险管理工具和较低的成本。

中资企业会侧重跨境融资。随着跨境融资渠道的逐步打开,企业的选择范围和成本都比以前优化了很多。

记者:您认为资本账户开放是否有必要性?

埃文·戈德斯坦:资本账户开放具有多方面的必要性。其中一方面是支持中国企业“走出去”。例如,中资企业目前海外收购非常活跃。无论是收购技术、知识产权,还是通过其他方式参与全球市场竞争,资本项目放开后,企业能够有更广泛的资本来源和调配方式。他们可以选择将人民币或者外币资本保留在海外,作为在目标市场进行下一步扩张的资本或者运营费用,而不一定向

国内调回资金。资本账户开放同样可以使在华有经营活动的外资企业提高资本效率、降低成本,并更便利地调用全球资金推进在国内市场的发展。

资本账户开放从证券投资的角度讲也是必要的。大量海外投资者将有机会参与国内股票、债券二级市场,从而增加市场活力和流动性,还能提升市场的专业化、透明度。与此同时,国内投资者也能更便捷地规划全球投资组合,分散风险、提高收益。

记者:请问市场还期待哪些新举措出台?

埃文·戈德斯坦:中国政府已经理出了一条清晰的改革路径,其中比较受关注的是利率、汇率的市场化。另外,我日常接触的很多企业非常希望在试验区新政、新政全国推广等方面得到更多指引。例如,很多尚未在自贸区建立分支机构的跨国企业仍在评估是否该进入自贸区,还是应该等待自贸区内政策在全国推广。

华夏银行打造“产品推广年”助力小微企业发展

未雨绸缪完善产品 大力发展境内福费廷业务

处于中国经济发展新浪潮的风口,华夏银行苏州分行时刻保持着对市场的敏锐洞察力,早在2012年即开始在苏州市场推广福费廷产品,并将其确定为重点产品,积极在市场上宣传,向中小企业、出口企业介绍推广。同时,花大力气培育构建代理行渠道、着力培训提高国际业务部内部相关操作人员。正是基于起步早、投入大,华夏银行苏州分行“福费廷”产品已经在市场上树立起了良好的口碑,在诸多银行中脱颖而出,更多的企业主动慕名前来询问并有意向开展合作,更多的代理行主动前来拜访希望构建合作关系。2012年以来,外币福费廷业务量以每年10亿元递增,2014年全年达到45亿元,这些年来华夏银行苏州分行针对福费廷产品构建的专业团队和多年成功的经验,已为更多有福费廷融资需求的客户提供最为

完善的产品服务。

值得关注的是,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。2014年全年,华夏银行苏州分行为企业发放国内信用证福费廷累计148笔,合计金额达到38亿元。

拓展营销打造新优势 积极服务广大企业

对于银行来说,业务产品只是第一步,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

务办理需要渠道通畅、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,让企业真正了解该产品的特点和优势,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 孔晨)

环球智赢——华夏银行国际金融服务

产品超市: 国际结算 贸易融资 外汇交易 外汇担保 跨境人民币 国内信用证 组合产品 同业业务

特色解决方案: 进口增利赢 出口创利赢 进口存汇赢 出口存汇赢 汇款速达赢 融资避险赢 海外展业赢 神州创业赢 留学一站赢 出国劳务赢

行业服务方案: 电子信息行业 装备制造行业 有色金属行业 纺织行业 粮油行业 汽车行业 对外承包工程行业

股票代码: 600015 客服电话: 95577 www.hxb.com.cn

环球智赢
WORLD WISE WIN
国际金融服务

“带”领崛起 共筑新“路”

一带一路跨境金融服务方案

- 跨境贸易结算
- 跨境贸易融资
- 结售汇产品
- 配套创新业态服务

浦发银行
SPD BANK

浦发创富
Corporate Wealth Plus

新思维 心服务

移动通讯金融 Mobile Banking PAD金融 PAD Banking 微金融 WE Banking

客户服务热线 95528 spdb.com.cn