

牵手郑州日产 发力汽车销售金融服务

# 交通银行“蕴通财富”助推银企双赢

## “蕴通财富”服务企业

在当日签字仪式现场,据交行工作人员介绍,交通银行致力于打造财富管理银行,主推“蕴通财富”品牌。“蕴通财富”包括四个子品牌:蕴通账户、蕴通供应链、蕴通财略、蕴通理财。

2008年,交通银行总行将把蕴通供应链作为公司业务发展的重点之一,并根据行业特点,发展前景及产业链的价值,将汽车、钢铁、工程机械、成套设备、有色金属、石化、商业零售、家电、造纸等行业列为2008年蕴通供应链重点发展行业。

蕴通供应链是交行围绕相关行业中的核心企业,通过与国内大型物流公司开展质押监管合作、与保险公司开展信用保险合作等方式,为其上游的供应商、下游的经销商和终端用户提供的融资、结算、风险管理等综合性金融服务方案。

## 实现银行与企业双赢

交行大力发展蕴通供应链对企业、对银行都具有重要意义。在供应链中,竞争力较强、规模较大的核心企业往往因其强势地位,给上下游企业造成巨大的压力,而上下游配套企业恰恰大多是中小企业,又难以从银行融资,结果导致资金链十分紧张,整个供应链出现失衡。蕴通供应链解决了中小企业的融资困难,它与传统贷款方式不同,供应链金融服务不是看单个企业的资质规模和财务报表,而是更加关注其交易对手和合作伙伴,关注整个产业链是否稳固,这样就使更多的中小企业能够跨入银行的融资门槛,有利于中小企业的做大做强。对核心企业而言可以加快其资金流转,促进销售规模扩大。

对银行而言可以有效防控风险,拓展优质中小企业客户群,实现结算资金体内循环,提高

7月28日,郑州日产汽车有限公司、交通银行股份有限公司郑州分行关于建立郑州日产汽车销售金融服务网络协议签约仪式在中州假日宾馆成功举行。交通银行郑州分行梁玉珍行长、郑州日产汽车有限公司郭振甫总经理和郑州日产经销商出席仪式。仪式首先由交行郑州分行单增建副行长和郑州日产郭振甫总经理分别致辞,接着交行工作人员介绍了郑州日产汽车销售金融服务协议主要内容,最后隆重举行了签约仪式。

晚报记者 刘卫清  
通讯员 田国华/文  
晚报记者 吴琳/图



综合收益。蕴通供应链将核心企业及其上下游企业的业务集中在交行办理,一方面提升了对重点客户的服务水平,另一方面由于交行牢牢地嵌入到核心企业的供应销售网络,提高了核心企业对交行的依存度和退出成本,从而巩固了与核心企业的银企关系。

## 创新银企合作模式

据了解,此次签约的郑州日产汽车销售金融服务网络协议是蕴通供应链汽车行业解决方案在郑州日产的个性化运用。该协议是交通银行总行授权交行郑州分行签署的总对总协议。根据协议交行将向郑州日产全国范围内的近

60家经销商提供3亿元的意向性授信额度。银行为经销商开立期限为6个月的银行承兑汇票,为经销商购买郑州日产品牌汽车提供资金支持。经销商将银行承兑汇票项下所购商品车质押给交行,将销售款存入交行后,交行释放等值商品车。郑州日产对汇票项下的车辆承担回购责任。该业务开展后,郑州日产经销商每年将获得相当于6亿元的资金支持,不仅解决了日产经销商融资困难,而且加速郑州日产资金周转,扩大其销售规模。

郑州日产汽车销售金融服务网络协议的胜利签订,创新了银企合作模式,实现了银企共赢,对推动我市汽车行业发展具有重要意义。

**蕴通财富**  
WIN TO FORTUNE  
交通银行公司金融服务

财富广蕴  
通达天下

EXPO 2010  
SHANGHAI CHINA

交通银行  
BANK OF COMMUNICATIONS  
中国2010年上海世博会全球合作伙伴  
Global Partner of Expo 2010 Shanghai China

www.bankcomm.com 客户服务热线 95559