

金融资讯

### 浦发银行“旅支”业务助力亚运

近日,为满足亚运金融服务期间多样化的支付结算需求,为参赛运动员和境外游客在亚运城市的工作和生活提供“便利、周到、优质、高效”的金融服务,浦发银行与美国运通公司联手推出了“旅行支票”业务。据介绍,当旅行者需要携带大笔金额出国消费时,旅行支票可以让旅行者免除被偷盗及抢骗的风险,需要现金时可以在银行或外币兑换点兑换,也可在接受旅行支票的商业场所直接支付。旅行支票比现金安全,并方便兑换,一旦丢失,通常可以在当地获得补发,比其他金融产品更快、更容易,且不收取任何补发费用。此外,为加快业务处理流程,浦发银行设立了旅行支票绿色通道和日、德、法、韩、阿、西等语种的翻译服务。 史晓飞

### 市郊联社 塑造“阳光服务”

郑州市市郊农村信用合作联社不断丰富服务内容,创新服务理念,极力塑造“阳光服务”,全面提升农信社服务水平。该联社注重服务细节,促进规范化建设。员工统一着装,实行挂牌上岗,推出微笑服务,做到“三个站立”、“五个一样”和“六个主动”。营业柜员做到了存款取款一样热情,金额大小一样欢迎,主币辅币一样受理,忙时闲时一样认真,新老储户一样亲切;支付存款时主动合理搭配票面、对破损的存折主动粘贴或更换、对储户遗忘款物主动归还、发生工作差错时主动向储户道歉。 白皓 鲁长在



## 巧用信用卡分期付款

信用卡作为生活中便利卡种之一,正越来越受到人们的青睐,如何才能享受到最大权益也成为人们茶余饭后的话题,而建行推出的信用卡分期付款可为龙卡信用卡客户提供种种便利。小王是一家私企的中层,新购了一套房子,看他是如何运用信用卡分期付款的。由于新房位置距单位较远,他又想装修购车两不误,于是他利用建行装修、购车专项提升额度的特点,选择了与建行合作的一家装修公司,采用12个月装修分期,零利息零手续费;在购车方面他又对与建行合作的汽车经销商

进行了对比,在考虑了品牌、车价、手续费等因素后,他选择了北京现代的悦动,采用了12期零利息零手续费信用卡分期,12个月全部还款额等于车价减去首付款,建行为他提升了不占用原有额度的专项信用额度。装修之后,小王在建行网站上发现了邮购分期,零利率、零手续费且价位与市场上一致,于是他又精选了部分数码、家电、通信、时尚类商品,对于空调、冰箱等大件商品,在建行与永乐、苏宁、国美合作的信用卡分期商户中采购。 更多理财产品介绍,请登录建行网站“巧理财”专栏查询,网址: <http://www.ccb.com/ha/> 金水

## 光大银行A股首次公开发行获批

7月26日,光大银行A股首次公开发行上市申请在发审委召开的第112次发审会上获得通过,标志着该行上市取得了实质性成果。长期以来,该行业务经营与发展一直受资本瓶颈束缚。今年以来,随着农行IPO和其他大型国有银行再融资的安排纷纷启动,对该行推动上市工作提出了更高的要求。在国家有关部门的支持下,光大银行上市工作团队与众多中介

机构紧密配合、团结拼搏,经过坚持不懈的努力,终于获得了证监会发审委对该行A股发行上市的核准。此次A股发行上市获得证监会发审委核准,使该行抓住了今年年内唯一的发行时间窗口。此次公开发行完成后,该行将建立起有效的资本补充机制,保持业务的可持续发展,迎来崭新的发展局面。 王振

## 中信银行获外汇考核A级

日前,国家外汇管理局下发2009年度执行外汇管理规定情况的考核结果。中信郑州分行执行外汇管理规定情况良好,被河南省外汇管理局评定为A级,成为系统内被评为A级的八家分行之一。自2008年国家外汇管理局下发《银行执行外汇管理规定情况考核办法》以来,郑州分行每年初都会根据外管局最新规定,对过去一年的业务进行认真自查,保

证各项业务严格按照规定执行,2008、2009年连续两年在外管局的考评中被评为良好。此次在外管考评中被评为A级,是外汇管理局对该行工作的肯定,也是分行认真执行外汇管理规定的结果。该行将在以后的工作中严格要求,不断根据政策完善业务流程,为客户提供更加高效的服务。 尹政

金融资讯

### 兴业银行 入选可持续发展指数

日前,香港恒生指数有限公司公布即将推出的“恒生可持续发展企业指数系列”成分股名单,兴业银行凭借可持续发展方面的不懈努力和突出表现入选“恒生A股可持续发展企业指数”和“恒生内地及香港可持续发展企业指数”两只指数,并在“恒生A股可持续发展企业指数”成分股中占比排名第二,为10.32%。兴业银行多年来不断完善公司治理,始终致力于和谐可持续发展的探索与实践,连续四年荣获英国《金融时报》“年度可持续银行奖”提名,并且至今仍是国内唯一一家获此殊荣的金融机构。此次入选“恒生可持续发展企业指数系列”,不仅表明兴业银行具有良好的可持续发展能力,也说明其深得资本市场及投资者的信赖与支持。 张建功

### 光大银行 存贷合一卡突破20万张

近日,光大银行“阳光存贷合一卡”创造了新卡推广一个月即突破20万张的市场奇迹。“阳光存贷合一卡”采用全新的发展模式,以交易联动、自动还款等功能为依托,通过借记卡来发展信用卡,同时通过信用积累方式,实现从“争夺客户资源”向“培育客户基础”、“与客户一起成长”的转变。在发卡模式上,“阳光存贷合一卡”首创柜台实时发卡,客户在光大银行网点柜台填写申请表,即可申领“阳光存贷合一卡”,缩短了客户的等待时间,提高了发卡的效率与安全性。同时,该卡通过一卡双账户模式,具有借记卡和信用卡的双重功能,让客户充分享受到光大银行提供的零售业务组合,发挥“1+1>2”的聚合效应。 王振

为了向企业提供更具竞争力的供应链金融服务,经过多年耕耘,中信银行对原有供应链金融服务进行全面整合,推出包含“三大平台、四大增值链和五大特色网络”的“中信供应链金融”品牌。与此同时,中信银行郑州分行积极围绕区域客户,不断丰富创新供应链金融产品,为我省包括钢铁、汽车、家电、有色、煤炭、石油、玻璃、造纸、轮胎等十余行业中的200余家企业提供了多种融资产品,仅2010年上半年已累计融资123亿元。

晚报记者 倪子 通讯员 尹政/文 晚报记者 赵楠/图

# 中信“供应链” 实现银企商三方共赢

## 四大增值链实现共赢

中信银行通过梳理供应链上下游企业间的贸易依存关系,从企业的应收账款、预付账款和存货出发,结合物流企业的专业物流服务和先进的电子信息系统打造了供应链金融“四大增值链”,构建了完善的供应链金融产品服务体系,实现了供应链条上各方的共赢。

“作为供应链中弱势的中小企业,往往会核心企业压住商品供应资金,而传统抵、质押担保资源的匮乏也让这些中小企业融资成为一个不好破解的难题,如何盘活企业应收账款成为解决供应链上中小企业融资难题的重要路径。”该行相关负责人说,中信银行打造的应收账款增值链包括应收账款质押融资、国内综合保理、出口保理、进口保理、应收账款池融资、商业承兑汇票保贴等一系列应收账款类融资产品,可以提高企业对应收账款的管理水平,降低应收账款对企业资金的占用,以应收账款融资服务提升供应链价值。

同时,中信银行还推出了预付账款增值链、物流服务增值链以及电子服务增值链等。在具体业务实践中,中信银行注重结合企业实际情况及需求为客户提供创新性的组合产品,推出了系列符合企业需求的融资产品。



中信银行向企业提供更具竞争力的金融服务

## 五大网络创新业务模式

在“中信供应链金融”的整个品牌体系中,“五大特色网络”是中信银行针对不同行业供应链特点创新形成的特色业务模式。

其中,汽车金融网络业务包括为汽车零部件生产企业服务的汽车采购金融服务网络业务和为汽车经销商服务的汽车销售金融服务网络业务。在汽车采购金融服务网络中,中信银行依托应收账款增值链为汽车零部件生产企业提供完整的应收账款融资服务;在汽车销售金融网络中,中信银行有效利用生产厂商的信用传递,通过汽车合格证监管等操作手段为经销商提供周转资金,专项用于

向汽车生产厂商支付货款,帮助经销商提高销售能力。

钢铁金融网络业务包括为原材料生产和贸易企业服务的钢铁采购金融网络业务和为钢材经销商服务的钢铁销售金融网络业务。在钢铁销售金融网络业务中,中信银行通过与大型钢铁厂商签署钢铁金融网络业务合作协议,基于预付账款增值链和物流服务增值链为钢铁经销商提前融资,在降低经销商购货成本的同时帮助核心厂商锁定销售渠道。此外,还有电信金融网络业务和家电金融网络业务、石化金融网络业务等创新模式。

## 依托优势发力供应链

据了解,中信集团是我国规模较大的综合性跨国企业集团之一,旗下金融类子公司涵盖银行、证券、保险、基金、信托、期货和资产管理等各个金融细分行业,形成了独具优势的综合金融服务平台。在综合金融服务平台下,中信银行将与集团内其他金融子公司通力协作,以综合化的产品和服务为企业提供供应链金融整体解决方案。

在钢铁行业内,中信银行已与国内20多家大型钢铁企业签订了钢铁金融网络业务合作协议;在汽车行业内,与该行开展业务合作的汽车品牌已达35个,基本涵盖国内汽车市场主流品牌,合作的汽车经销商已达1500多户,汽车经销商网络业务覆盖率达33%;在石化、电信、家电、煤炭等行业,该行也已广泛开展了供应链金融业务,建立了较为完备的供应链金融网络体系。

在未来3~5年内,中信银行将把供应链金融作为全行公司银行的战略核心业务,并以此为基础加快对公业务商业模式的升级优化,尽快适应供应链商业网络整合的要求,从而进一步提升该行的核心竞争力及对供应链条上各方的服务能力,以实现与广大客户的共生与共赢。