

电子商务平台金融服务方案在杭发布

浦发银行“浦商赢”加码互联网金融

近日,浦发银行“spdb+”互联网金融战略再加码,在杭州梦想小镇正式发布“浦商赢”——电子商务平台金融服务方案。该方案从电商平台以及买卖双方交易中的实际需求出发,整合电商平台的资金流、信息流、货物流,形成“四大模块+两大保障”的完整电子商务产品体系,通过内部资源整合,为电商客户推出“七大特色”优质服务,是浦发银行全面提升电子商务金融服务能力、服务实体经济转型的又一创新实践。

文/王莹

四大模块+两大保障 创建完整的电商产品体系

近年来,在国家“互联网+”战略、以及“大众创业、万众创新”的推动下,我国电子商务发展迅猛,其低成本的生产要素流动与配置,推动服务业转型升级,催生新兴业态,成为经济发展的新引擎、新动力。2015年,国务院发布《关于大力发展电子商务加快培育经济新动力的意见》,提出要鼓励商业银行与电子商务企业开展多元化金融服务合作,提升电子商务服务质量和效率。我国经济结构调整中,电子商务成为非常重要的战略新兴产业和新的经济增长点。

为顺应电子商务的时代机遇和发展需求,浦发银行致力于协助各类电子商务平台或有意向自建电商平台的企业提高整体竞争力,积极抢占产品和服务创新的先机,变单一产品服务为一揽子产品的整合服务,通过“支付管理、账户管理、订单管理、融资管理”四大模块的组合应用,配合“系统保障、服务保障”两大保障,形成适用于不同行业、不同模式的电子商务产品包,为电商平台以及平台买卖方(包括企业客户和个人客户)提供优质金融服务。

浦发银行副行长姜明生介绍,“浦商赢”将更多金融业务渗透到企业产业链各环节,并围绕核心企业大数据探索上下游企业自动化应收账款融资、综合授信等产业链金融服务,使企业能更加合理、安全、便捷、快速地衔接电子商务各交易环节,有效实现信息流、资金流及物流的整合,有效提升金融服务的效率和深度。

三大业务优势+七大特色服务 满足客户个性化需求

姜明生表示,浦发银行服务电商客户具有三大独特优势。首先,从战略层面,浦发银行对电商客群高度关注,电商业务已成为浦发银行“spdb+”互联网



浦发银行在杭州梦想小镇正式发布电子商务平台金融服务方案“浦商赢”

金融战略的重要一环。其次,浦发银行成熟的业务系统和丰富的产品体系为电商业务开展提供了有力的基础保障。第三,浦发银行一直致力于运用互联网思维、理念、技术,寻求和构建具有浦发独特优势的服务方案。本次推出的“浦商赢”服务方案充分围绕客户需求,以“跳出金融做服务”的理念,打造出模块化、组合式、个性化的服务方案。

据介绍,早在2005年,浦发银行就在业内率先推出了专门服务于电子商务领域的集网上支付、交易资金托管与贸易融资为一体的B2B电子商务解决方案。近年来,浦发银行在不断自我革新、提升服务水平、创新服务能力的同时,积累了一批较好的电商客群,也锻炼和培养出一批专业队伍。本次发布会上,浦发银行与中移动电商、苏宁云商、联邦快递、唯品会、北京百付宝、全国交通网、易煤网、钢为网、生意宝、聚贸网等国内知名电商企业正式建立业务合作关系。

在深入研究客户需求的基础上,浦发银行此次推出的“浦商赢”将为电商平台客户提供有力的信用增级、安全的资金监管、丰富的交易场景、便捷的支付体系、健全的账户管理、特色的会员服务、专业的融资贸易等七大特色服务。

其中最为亮眼的部分,就是“浦商赢”服务的全过程将以订单信息为核心依据,为交易双方提供一系列专属服务,一是提供T+0资金清算结算服务;二是提供专属的交易凭证服务,银行资金流水与订单信息契合,与票据流信息保持一致;三是以平台交易数据为基础,配套在线金融功能,提供担保支付、基于订单信息的融智融资服务等。

姜明生表示,未来,浦发银行将继续加大对电商业务和电商客户的细分研究,在互联网交叉领域做好差异化、特色化经营,结合商业银行的传统业务和优势,为电商客户提供更多更好的服务,实现银企双赢发展。

将总行级互联网金融业务中心设在杭州

浦发银行抢占浙江新金融高地

“过去,银行寻找有金融服务需求的客户,大多通过一对一接触的方式开展营销。现在,一个电商平台便能提供成千上万个企业融资需求。”浦发银行杭州分行行长兼浦发银行互联网金融业务中心主任赵峥嵘表示,获客方式的改变,只不过是互联网改变金融服务的冰山一角。

2015年5月,浦发银行选择在杭州这个互联网金融高地,设立首个总行级的互联网金融业务中心,以浙江作为试验田,开始一场“金融+互联网”之路的探索。同年7月,浦发银行正式确立并推出“spdb+”互联网金融发展战略。

2016年3月18日,以杭州某全国性第三方IT综合服务平台需求为基础研发的“浦商赢——电子商务平台金融服务方案”,在杭州梦想小镇向全国发布推广,浦发银行“spdb+”互联网金融发展战略又加码。

文/陈家林

借力浙江打造新金融高地东风 互联网金融业务中心落地杭州

“新常态下,浙江经济呼唤金融创新,也催生新金融。”去年此时,浙江省省长李强在一次财富论坛上公开表示,发展新金融,浙江具备资金量大、特色明显、充满活力等优势,浙江有能力成为中国金融创新的一块高地。

翻开互联网地图,杭州拥有阿里巴巴、网易等一大批互联网龙头企业,义乌、金华等地互联网经济活跃,良好的产业基础成为发展新金融的根基。

“这些条件决定了浦发银行将互联网金融中心落地于浙江。”赵峥嵘行长说,浦发银行在杭州设立互联网金融业务中心,有两大主要原因:一是更好地服务浙江现有蓬勃发展的网络经济新业态,包括电子商务(国内、跨境)、网络理财、第三方支付等新经济;二是设计新的产品、总结拓展经验,形成互联网金融服务模式复制推广到浦发全行。

2011年,在全行考评中,浦发银行杭州分行公司业务和零售业务两大业务条线考核双双在总行系统内夺得第一名。“这说明杭州分行拥有两支优秀的队伍:一支基础扎实数量庞大的客户队伍,一支素质好业绩佳的员工队伍。这些都是总行互联网金融业务

中心可以假借的力量。”赵峥嵘说。

近几年,随着经济步入“L”发展阶段,金融的发展也必须跟上经济增长方式的转变,走转型升级之路。在赵峥嵘看来,总行把互联网金融业务中心设在杭州分行,可以加快推动杭州分行转型升级,把杭州经验和产品复制推广到全系统,加快浦发银行整体转型步伐。

以订单驱动为金融全方案核心 2015年互联网类对公客户增长400%

当前,以互联网技术为载体的生活、制造、服务、贸易等新业态日益普及,这给浦发银行发展在线金融创造了巨大空间。据浦发银行互联网金融业务中心营销总监白宇航介绍,短短不到一年时间,分行互联网类对公客户增长量达到400%,与数十家省内外大型电商平台合作,托管资金规模已经上千亿。其中,“钢为网”平台是一个典型案例。

“钢为网”成立于2006年,2014年初转型成为钢铁在线交易平台,目前注册用户数超过20万家,月均订单笔数达3万多笔,月均撮合成交总额70多亿元。但随着平台运营规模的发展,运营局限性也不断显现:缺乏完备的支付结算体系和完善的会员单

位账户管理体系,缺乏根据订单流信息匹配的专业融资贸易体系,无法对订单实施有效管理,无法满足交易双方的衍生金融服务需求……针对“钢为网”的这些痛点,浦发银行互联网金融业务中心与其深入沟通,以订单信息为核心依据,为其研发了包括支付管理、账户管理、订单管理、融资管理在内的线上综合金融服务方案,并于2015年9月正式上线,正是“浦商赢”的首期版本。

白宇航表示,打通支付结算是一整套在线金融服务方案的第一步,在此基础上,浦发银行互联网金融业务中心将与“钢为网”进一步尝试多种支付方式和金融工具的延伸服务,突破业务快速发展中的制约瓶颈,真正实现平台、企业及银行各方的“多赢”。

“今年,我们将加大‘三重’(重点地区、重点业务和重点项目)的投入。”浦发银行杭州分行副行长兼浦发银行互联网金融业务中心副主任史松杨透露说,其中包括杭州、金华、义乌等网络经济发达的重点地区,以重点B2B、B2C电商平台为业务重心,配套研发特色产品和特色系统,争取互联网金融业务有更好的发展,并将经验和特色产品复制推广到全省乃至全国。