

小币种直清疏通跨境金融“毛细血管”



多家银行加速落地“一带一路”小币种直接清算业务,省去美元中转、降低汇兑成本,以差异化服务与定制避险方案助力跨境贸易畅通提效。

本报综合报道 近期,多家银行落地“一带一路”国家小币种直接清算业务。例如,兴业银行上线泰铢(THB)、阿联酋迪拉姆(AED)业务。

银行上线小币种直接清算业务,省去美元中转环节,压降企业汇兑成本。部分银行结合企业需求,差异化定制汇率避险方案。多方赋能下,跨境金融的“毛细血管”正被重新疏通。

拓通道:小币种直清提速

近年来,越来越多中国企业赴东南亚、中东等“一带一路”地区开展贸易投资,个人旅游、留学、工作等往来交流日益频繁,对当地货币结算的需求也持续增长。此前,部分人民币兑换需经过美元中转,形成“人民币—美元—当地货币”的兑换流程,不仅延长到账时效,企业还需承担多次兑换产生的手续费及汇率波动风险。

在上述背景下,银行陆续落地“一带一路”小币种直接清算业务。例如,兴业银行近期正式上线泰铢(THB)、阿联酋迪拉姆(AED)业务,企业及个人可通过网银、银企直联、线下柜面等渠道,办理跨境收付款、存款、汇兑、融资等业务。

除了全国性银行外,部分中小银行也参与其中。前不久,上海银行发布微信公众号文章表示,上线泰铢币种直接清算服务,成为上海银行支持直接清算的第13个币种。上海银行泰铢直接清算服务的落地,有效简化企业跨境结算流程,削减企业汇兑损耗,缓释汇率波动风险。

江苏昆山农商银行微信公众号也发文表示,泰铢清算渠道全新上线,企业可开立泰铢账户直达泰国本币结算。依托新增泰铢清算渠道,资金划转路径更短,最快当日到账;泰铢直接收付,有效减少汇兑环节,节省换汇成本,灵活规避汇率波动风险。支持泰铢收款、付款、结售汇及存款,满足货款支付、资金归集等多种场景。

据观察,银行上线该类业务非常重视实时性,部分银行将小币种直接清算业务植入银行App、官网,支持企业7x24小时提交交易委托;支持市价即时成交、挂单、锁价等交易方式。

优服务:差异化服务降本增效

银行上线小币种直接清算业务,对于外贸企业有哪些益处?苏商银行高级研究员杜娟表示,一是节约汇兑成本,避免美元中转模式下的汇率损耗、手续费等;二是通过直接清算模式也能避免美元中转中的汇

率波动风险,收窄企业风险敞口;三是直接清算模式无须经过美元清算系统,清算节点更少,可缩短资金在途时间,有利于减轻企业现金流压力,也减少多流程操作下的失误风险;四是直接清算模式下企业不用预留美元头寸用于中转结算,资金调配更加灵活。

从不同类型银行看,杜娟表示,国有大行全球清算网络完善,包括跨境清算在内的综合金融服务能力强,在清算账户垫资等方面也有资金成本优势;股份行对行业龙头企业、科技头部企业覆盖度高,在差异化赛道、业务创新上推进力强;外贸特色城商行扎根当地外贸产业集群,精准了解中小外贸商户需求,机制灵活,创新服务、定制化服务响应速度快。三类银行组成多层次服务网络,基于资源禀赋划分不同客群,精耕差异化细分赛道与场景。

一位地方银行人士表示,针对跨境金融业务,银行应通过服务深化带来增收,避免业务同质化。例如,提供财资管理咨询服务,为企业设计并运营全球化的流动性管理方案、优化跨境资金池结构、提供现金流预测与规划,并据此收取专业服务费;针对企业的特定风险敞口,定制包含多种衍生品的综合风险管理方案,获取产品设计与交易安排收入。同时,他指出,银行可考虑将数据洞察与专业分析能力转化为“知识变现”产品。银行可通过整合跨境交易、行业情报、国别风险、ESG(环境、社会和公司治理)表现等多维数据,开辟全新的非利息收入来源。

防风险:定制化服务精准护航

小币种直接清算业务解决了企业汇兑成本高的难题,但与此同时,部分外贸企业出口市场多元,多币种结算手续繁杂同样令企业头疼。对此,银行正根据企业不同情况,提供针对性的汇款解决方案。

重庆浩森摩托总经理助理况崇杰表示,以前该公司订单主要来自北美市场。后来公司下定决心转型,将业务重心转移到欧洲、非洲、哈萨克斯坦等市场。“我们出口市场杂,结算货币种类多。在北美用美元,在南美用雷亚尔,在哈萨克斯坦用坚戈,在非洲多用欧元,以前换汇要跑好几个窗口,汇率还不透明。现在银行推出‘多币种结算账户’,一个账户搞定所有币种,结汇成本省了不少。”

浙江义乌一家包装材料进出口贸易企业在拓展非洲供应链时,急需从赞比亚进口一批特色包装产品,并向当地供应商汇出一笔样品费。这笔交易金额虽小,却涉

及相对冷门的小币种。传统购汇汇出,不仅手续繁琐,中间行扣费也高,并且极易因路径不畅导致汇款延迟,影响样品交付以及后续合作。

针对企业在跨境采购测试阶段的“零星汇款”痛点,中国银行浙江省分行辖内机构依托外汇政策支持与中国银行全球渠道优势,为企业创新打通了小币种特色汇款渠道,成功办理该笔样品费的购汇及汇出业务,“样品费虽小,却关乎后续大额订单的推进。”上述包装材料进出口贸易企业财务人员表示。

此外,汇率涨跌不定、采购成本浮动、汇兑损益不可控等问题成为制约外贸企业发展的突出难题。据了解,商业银行已跳出单一业务服务思维,根据企业贸易模式、资金周转特点,定制差异化汇率避险方案,精准匹配企业的避险需求。

“以前从询价到落地签约时间长,其间汇率波动幅度一旦变大,订单收益就没谱。现在银行线上办理,时效性非常强,让我们能更有效地应对汇率风险。”在广东肇庆,一家外贸企业负责人表示,该企业通过广发银行网上银行办理了远期售汇业务,企业自主通过网银发起业务申请,客户询价、银行报价、客户确认价格后即可完成签约,全流程线上操作,大大提高了企业汇率避险操作的便利性。

绍兴柯桥实在纺织有限公司是浙江一家主营纺织面料出口的外贸企业,产品远销中东、欧美等地。近年来,随着中东订单占比提升,阿联酋迪拉姆结算量有所增加。由于阿联酋迪拉姆属于小币种,市场上缺少汇率避险产品,企业从订单签约到收汇期间面临较大汇率风险。对此,浙商银行绍兴分行主动对接,建议该公司以锁定订单成本为核心,推荐运用阿联酋迪拉姆远期结汇差额交割来锁定订单的汇率风险敞口。通过该方案,该公司成功避免了小币种汇率波动给订单利润带来的影响。

从国有大行到中小银行,从泰铢到迪拉姆,小币种直接清算业务正加速铺展,为“一带一路”跨境贸易畅通“毛细血管”。省成本、提时效、降风险,企业获得感持续提升;差异化服务、定制化避险、精准化护航,银行竞争力不断增强。展望未来,随着清算币种持续扩容、服务链条不断延伸,银行需在风控与创新间寻求平衡,以更高效的清算网络、更智能的避险工具和更多元的增值服务,助力中国企业深耕“一带一路”市场,推动跨境金融服务迈向更高质量发展新阶段。

关注

南通农商银行“夯基垒台”推动运营管理提档升级

今年以来,江苏南通农商银行紧扣高质量发展主线,以“夯基垒台”之势系统推进运营管理体系建设:以制度为“基石”固本培元,服务为“门面”塑形铸魂,转型为“云梯”登高望远,队伍为“工匠”精益求精,实现管理效能与服务品质同步跃升,为全行改革发展构筑起坚实的“四梁八柱”。

夯实制度“基石”,筑牢合规防线

无规矩不成方圆,该行始终把制度建设摆在运营管理的“打地基”位置,坚持“制度先行、动态优化”的管理理念,持续完善运营条线制度体系,让每一笔业务都在制度的轨道上运行。上半年,该行对运营条线在用制度进行全面盘点与动态更新,累计新增制度5项、修订21项,在用制度总量达102项,形成覆盖柜面操作、账户管理、风险防控等各环节的制度网络。通过建立“制定—执行—检查—修订”的闭环管理机制,做到业务开展到哪里、制度就跟进到哪里,真正实现依规执行、有规可依,从源头上扎牢防范操作风险的“口子”。

精筑服务“门面”,释放营销潜能

厅堂是银行服务客户的“第一触点”,也是业务转化的“前沿阵地”。该行坚持环境整治与营销赋能两手抓,推动厅堂由“被动等候”向“主动经营”转变。开展厅堂环境“精装修”。在全辖范围内开展厅堂环境专项整治,逐网点查摆厅堂布局合理性、物料摆放规范性、卫生保洁持久性等问题,实行限期整改、销号管理。在原有非现场视频监控检查的基础上,创新建立月度全覆盖现场检查机制,按月通报、跟踪问效。上半年累计开展5轮视频监控检查和2轮现场环境专项检查,厅堂面貌实现“内外兼修”。拧紧营销管理“责任阀”。建立常态化营销督导机制,紧盯厅堂“一户三开”、企微添加等重点指标,将任务分解到岗、压力传导到人。同步修订《运营主管、综合柜员及大堂经理等级管理考核办法》,在运营主管季度考核中增设20分厅堂零售营销分值,以考核“指挥棒”倒逼角色转换,推动运营人员从“柜台内”走向“厅堂中”,真正成为营销服务的“多面手”。

架起转型“云梯”,重塑网点格局

面对数字化转型的时代考题,该行以设备升级、流程再造、机构优化为突破口,全面推进网点轻型化、智能化改造。铺开设备升级“施工图”。完成全辖STM(智慧柜员机)设备配置调研测算,全年计划新增34台一体机、16台票据边柜,目前已率先完成招标并下单采购3台一体机、10台票据边柜。同步全面排查存量设备运行状态,梳理35条流程及设备优化建议上报江苏农商联合银行,为系统迭代提供一线“金点子”。架设业务分流“高速梯”。重点攻坚存单业务STM渠道迁移,引导支行用好用新增存单设备与配套功能,推动高频柜面业务向自助端“搬家”,有效腾挪柜面人力,让柜员有更多精力投身营销服务主战场。绘好机构布局“规划图”。完成南通市北高新区、港闸开发区、崇川开发区3家网点核心系统及无纸化系统更名工作,稳妥推进越江支行机构撤并,实现网点布局与区域经济发展的精准适配。

锻造工匠“铁军”,厚植人才沃土

事业兴衰,关键在人。该行聚焦厅堂全员、运营主管、技能骨干等分层施教,搭平台、建机制、强实战,全力锻造一支“拉得出、打得响、过得硬”的运营铁军。开设能力提升“加油站”。面向柜员、大堂经理、理财经理、大堂助理、保安等厅堂全链条人员共计400余人开展服务专项培训,围绕服务规范、岗位协同、投诉处置、应急处置等场景化内容授课,打通岗位壁垒,强化协同作战能力。组织柜员管理和反洗钱专项培训,结合监管新规与涉诈洗钱典型案例以案说法、以案明责。办好补短强弱“小班课”。针对集中作业差错高发网点,5月专门开设30人小班专项培训,逐一对照典型差错案例“解剖麻雀”,手把手纠正操作偏差,靶向补齐业务短板,集中作业办理质量显著提升。摆开岗位练兵的“大擂台”。成功举办第十五届业务技能比武暨反洗钱知识竞赛,设置业务知识、业务技能双赛道,涵盖反洗钱知识竞答及手工点钞、翻打百张传票、汉字录入三项实操比拼,全行上下掀起“比学赶超”热潮。(通讯员 张伊雯)

动态

张家港农商银行德积支行走进永兴村开展防范非法金融专题培训

为进一步筑牢基层金融风险防控屏障,夯实村级风险治理工作基础,切实提升村居一线工作人员金融反诈、防范非法金融活动履职能力,织密织密乡村金融安全防护网,近期,江苏张家港农商银行德积支行深入张家港市德积街道永兴村,开展“金融卫士 全域守护”防范非法金融专题培训。本次培训面向村委会工作人员、网格员、基层志愿者等开展专项授课。

网格员、社区工作人员与基层志愿者作为基层治理的前沿触角,直面辖区村民群众,是村级非法金融风险排查、防范宣传、隐患劝导的中坚力量。结合基层一线日常工作实际与履职特点,支行精准制定宣讲课件,重点围绕农村地区高发易发的非法金融活动类型、典型套路、识别要点及处置流程进行深入浅出的讲解,着力打通金融风险防范宣传“最后一公里”。

培训中,支行宣讲人员结合辖区真实案例,深入浅出讲解非法集资、虚假投资理财、养老金融诈骗、非法网贷等常见非法金融活动的典型套路、识别要点及风险危害。同时,重点讲解基层排查、日常劝导、群众答疑、线索上报等实操工作方法,帮助参训人员快速掌握辨别金融骗局、处置金融风险、开展入户宣传的实用技能。现场通过案例剖析、互动答疑、知识普及等形式,纠正日常金融宣传误区,明确非法金融风险排查重点,指导参训人员立足岗位,主动向村民普及合规金融知识、预警金融风险,当好乡村“金融宣传员”与“风险监督员”。

本次专题培训有效提升了永兴村基层工作队伍的金融风险识别和宣教履职能力,进一步打通金融风险防控基层末梢。(通讯员 秦逸铭)

启东农商银行永阳支行移动柜台进机关 暖心服务促合作



为深入践行普惠金融理念,积极服务地方政务单位,近期,江苏启东农商银行永阳支行走进启东市人民政府机关单位,为该单位干部职工提供集中开立及激活服务。

考虑到机关干部日常公务繁忙,难以抽身前往网点办理,支行迅速组建专项服务小组,将“移动柜台”搬进机关大楼,以高效、便捷、贴心的上门服务,圆满完成了工作任务,赢得了该单位上下的一致好评。

服务启动之初,该行行长亲自带队统筹,结合网点人员配置,制定了“两两组合、轮值驻点”的精细化服务方案。由行长、大堂经理及两名客户经理组成两个服务小分队,连续五天进驻该单位办公区现场办公。工作人员携带移动开卡终端,分工协作,有条不紊地开展身份核验、信息录入、卡片开立、激活开通等全流程服务。现场秩序井然,工作人员耐心引导职工填写资料,手把手指导大家激活银行卡、开通手机银行,并细致讲解转账汇款、生活缴费、账户安全等实用的金融知识,同步普及防范电信网络诈骗等安全常识,“一站式”解决了机关干部的办卡、用卡需求。

连续五天的驻点服务,累计完成工资卡开立与激活150余张。此次代发工资业务的顺利开展,是永阳支行坚持“以客户为中心”、深耕本土服务的又一次生动实践。(通讯员 张铭威)

观察 7月银行理财规模稳步上行 收益率下行波动加剧

最新数据显示,7月银行理财规模延续稳步上行态势,环比增加约6500亿元。产品结构方面,固收类产品仍为主力,规模占比近八成。

普益标准数据显示,截至7月末,全市场银行理财产品存续数量约5.1万款,规模约32.72万亿元。

管理规模方面,与去年同期相比,7月股份行理财子公司对国有大行理财子公司的反超格局进一步巩固。从头部机构排名来看:招银理财以约2.62万亿元的规模继续领跑;信银理财紧随其后,为2.36万亿元;兴银理财排名第3,为2.19万亿元;工银理财、光大理财分列第4、第5名,分别为2.09万亿元、2.05万亿元。产品结构方面,固定收益类产品是银行理财市场的绝对主力。截至7月末,固定收益类产品规模约25.54万亿元,占比78.06%;现金管理型产品规模约6.18万亿元,占比18.90%;混合类产品规模约0.93万亿元,占比2.85%;权益类及衍生品类产品规模合计占比不足0.2%。

中信证券首席经济学家明明表示,7月份银行理财规模继续回升,主要驱动因素在于存款利率下行与定期存款到期再配置

共同推动居民存款向资管产品迁移,银行理财凭借相对稳健的收益特征成为资金承接的重要方向。与此同时,6月末银行体系因季末考核产生的资金回表在跨季后自然回流理财,形成季节性规模修复。

“从产品供给看,固收类产品主力地位稳固,‘固收+’类与混合类产品通过增配权益、打新、布局硬科技资产等策略增厚收益,对追求比存款更高回报但又不愿承担过高波动的资金形成有效吸引。另外,银行理财子公司上调成熟产品规模上限、下调费率以及拓展他行代销渠道,进一步打开规模增长空间。更重要的是,在市场波动中,银行理财产品由于含权益偏低,净值虽然有回撤,但还在客户承受范围内,没有发生赎回风波。”明明认为。

此外,受股债市场波动等因素影响,7月份银行理财产品净值波动显著加大。数据显示,月内混合类产品、权益类产品、商品及金融衍生品类产品的平均最大回撤显著放大,分别达到2.82%、24.10%、14.15%。而6月份三类产品的平均最大回撤分别为2.56%、16.93%、7.79%。

银行理财产品净值震荡直接影响其当期收益表现。数据显示,7月份银行理财产

品的平均年化收益率为0.3%,较6月份下降1.4个百分点。其中,混合类产品、权益类产品、商品及金融衍生品类产品的平均年化收益率均告负,“固收+”类产品的平均年化收益率同样出现显著回落,较6月份下降1.38个百分点至0.37%。

明明认为,此轮银行理财产品净值回撤是股债市场共振下行与产品自身结构变化共同导致的结果。一方面,债券市场在半年末资金面收紧的背景下出现调整,债券底仓的避险缓冲效果被削弱;另一方面,7月份A股风格切换与深度回调,部分配置权益资产的“固收+”和混合类产品净值波动放大,使得以R2级、R3级为主的中低风险产品出现回撤。“在低利率环境下,理财机构为提升收益普遍加大对权益资产的配置比例,产品对权益市场波动的敏感度有所上升,而当股市与债市同步承压时,传统的分散配置效果有所减弱。”明明表示。

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏建议,投资者要根据自身风险承受能力和资金久期选择产品,避免盲目追求高收益;关注底层资产的投向、风险等级和历史业绩,进行多元化资产配置。(吟文琼)