

印刷媒體專業人員協會

3月27日交流晚宴： 與銀行建立互信關係的策略



印刷媒體專業人員協會 (IPP) 一直致力提供各類活動給同業友好參加，今年首次將以往的交流午宴改以晚宴形式進行，讓參加者經過整日的繁忙工作後，可以在輕鬆歡愉的聚餐中互相分享，聯絡感情。



■ IPP 馮文清會長 (中) 及劉文邦副會長 (右) 致送紀念品予這次交流晚宴的講者——利奧紙品印刷集團 (香港) 有限公司黎景隆執行董事 (左)。

2017年3月27日 (星期一) 晚上，IPP 在鰂魚涌「富嘉閣」舉行了交流晚宴，邀得利奧紙品印刷集團 (香港) 有限公司 (下稱：利奧) 黎景隆執行董事擔任講者，分享「與銀行建立互信關係的策略」。當晚活動有近40人參與，講者的分享精彩生動，台下來賓又踴躍提問，席間氣氛融洽。



■ 黎景隆先生為來賓講解銀行如何成為企業的策略性合作夥伴。

融資及銀行服務對一家企業的穩健發展非常關鍵，不少企業都尋求與銀行建立互信關係，從而制定長遠財務策略方向及建立良好銀行關係管理，有利長遠的企業發展。事實上，要管理銀行關係有一定的策略和竅門。

黎景隆先生講述，普遍人認為銀行界一向都是「晴天送傘，落雨收傘」，又怎會在景氣不佳的時候與中小企共渡時艱呢？然而，他以過來人的身份重申，若一早與銀行關係打好根基，未雨綢繆，企業必能跨過難關。事實上，銀行不單只為中小企提供資金服務，並且能提供銀行的專業知識、人際網絡、風險提示、法律顧問、年度財務檢查及業務發展計劃檢查等等。

就此而言，黎景隆先生認為，銀行成為企業的策略性合作夥伴是非常重要的，當中有三個最重要的原因：

1. 市場價格有變動時，銀行第一時間通知企業；
2. 貨期緊張時，第一時間替企業安排交貨；
3. 第一時間讓企業享用優質服務。

黎景隆先生會以這三個考慮因素去選擇策略性銀行，包括必須以香港為扎根地、具規模性及有廣泛人脈關係的銀行，才能作為企業的最大後盾。然而，當企業物色到可長久合作的銀行時，企業又如何取得銀行的信任呢？黎景隆先生指出如企業能管理下列四項，定能與銀行建立良好銀行關係，贏得持續性的融資及銀行服務。■



■ 近 40 位參加者共聚一堂。



■ 與會者均對講座議題深感興趣，更踴躍發問。