

保时捷与平安银行续约，经销商批售融资服务全面升级

今日，保时捷（中国）汽车销售有限公司（以下简称“保时捷中国”）与平安银行股份有限公司（以下简称“平安银行”）在深圳签署了全新的经销商批售融资战略合作协议。该协议在 2015 年双方签署的经销商批售融资服务协议的基础上进行了全面升级，推出线上批售融资平台和保时捷零配件批售金融服务。其中，零配件批售金融服务是平安银行仅为保时捷中国经销商推出的专项服务内容。保时捷中国总裁及首席执行官方智勇先生（Mr. Franz Jung）和平安银行行长胡跃飞先生分别代表双方签署了合作协议。



保时捷中国（左 5 为保时捷中国总裁及首席执行官方智勇先生）和平安银行（左 6 为平安银行行长胡跃飞先生）签署合作协议，全体与会人员合影留念

“各经销商是保时捷至关重要的合作伙伴。目前，我们在中国的经销商网络遍布全国 30 多个省和直辖市，并仍在稳步拓展。2016 年，保时捷中国全年业绩再创新高，同比增长 12%，再度成为保时捷全球最大单一市场。这一卓越表

现离不开经销商长期的支持和努力。” 保时捷中国总裁及首席执行官方智勇先生表示：“因此，我们也致力于在各个层面为经销商提供便利，以帮助他们实现良好的、可持续的发展。相信此次与平安银行的战略合作，将为保时捷中国经销商在融资方面带来更多裨益，也为保时捷进一步深耕中国市场提供了有效保障。”

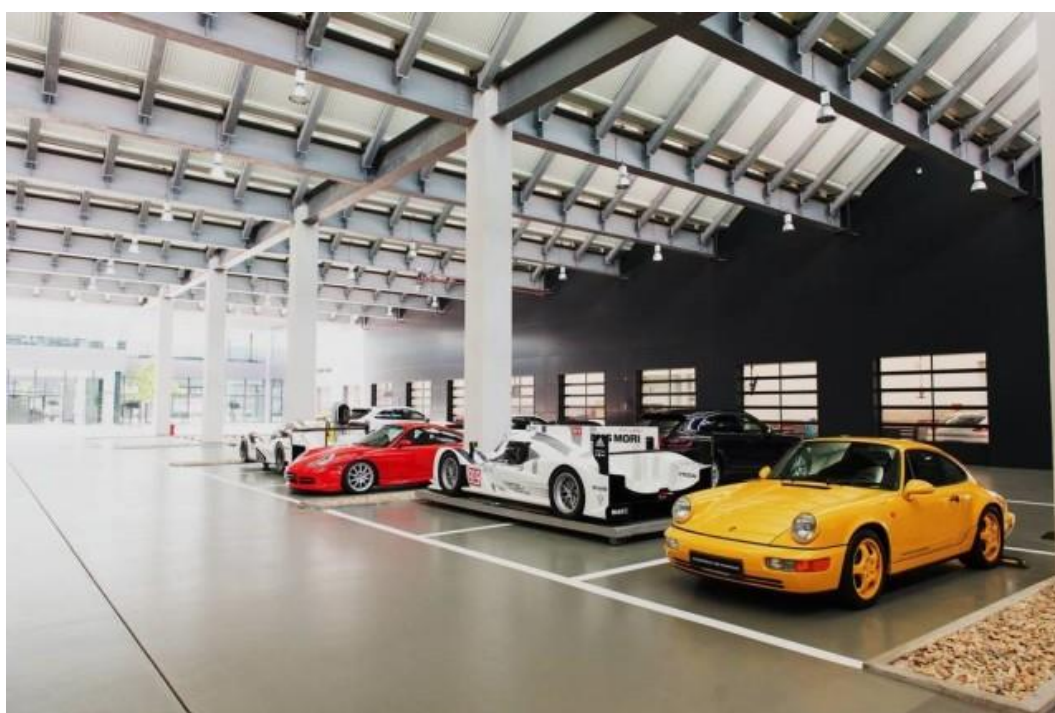
保时捷中国与平安银行的合作始于 2015 年的经销商融资服务。两年来，这一项目取得了丰硕成果，得到了保时捷经销商的积极反馈。在新的合作协议中，保时捷中国与平安银行进一步拓展了服务内容，增加了全新的线上批售融资系统和零配件批售金融服务。其中，线上批售融资系统通过在线操作，简化了在保时捷中国、经销商和银行之间反复确认的冗余流程，为经销商提供了快速且更为安全的融资平台。此外，平安银行支持电子银行汇票，并允许经销商在多种融资产品中实现单车融资。

本次经销商批售融资战略合作协议的另一亮点为：平安银行将为参与项目的保时捷经销商提供专属的全新金融产品——保时捷零配件批售金融服务，为经销商带来更多便利：

- 充裕的单个经销商额度申请额度
- 由银行票据贴现或流动资金贷款产品提供支持
- 极具吸引力的实际利率
- 资金随借随还
- 无需监管实体零配件
- 通过平安线上平台进行快速放款和偿付



位于上海外高桥的保时捷培训中心是全国保时捷中心的“最强大脑”，将为技术和服务人员提供更精彩、更专业的培训



上海外高桥保时捷培训中心车辆展示区域堪称一座小型“保时捷博物馆”



保时捷驾驶体验中心将会给广大车友和爱好者们带来更多激情驾驭体验

保时捷中国与平安银行的深度合作将进一步促进这家跑车制造商在华业务的稳健发展，令保时捷中国的客户在购车、保养、维修时享受到更为优质的服务。而除了帮助经销商融资外，保时捷中国还在上海成立了全球最大的保时捷培训中心，为全国的保时捷中心技术人员和服务人员提供专业培训。2017 年内，保时捷驾驶体验中心将正式在华投入运营，为更多车迷和消费者带来无与伦比的赛道驾驶体验。未来，随着经销商网络的不断扩展，保时捷中国将持续加强经销商的支持力度，进而为每一位中国客户提供更为完善细致的服务。