

课程名称：《供应链金融与中小企业服务模式创新》

主讲：吴宇老师 6课时

课程简介：

从供应链金融的特有视角，通过对供应链金融典型案例的分析，系统地讲解中小企业融资的新途径和新技巧，增加银行中高级管理人员、银行对公客户经理、产品经理、风险管理人员对供应链金融的的深刻理解，以更好地拓展银行的负债和授信业务。

课程对象：银行中高级管理人员、银行对公客户经理、产品经理、风险管理人员。

课程目标：

提高银行中高级管理人员、银行对公客户经理、产品经理、风险管理人员个人综合素质，了解国际业务及供应链金融为中小企业融资提供的新途径，增强沿供应链的内在脉络对中小企业各种融资产品的灵活运用能力。主要通过实际案例的分析、讲解，帮助银行中高级管理人员、银行对公客户经理、产品经理、风险管理人员懂得供应链金融的基本原理，掌握中小企业融资的产品特性和技巧，全面提升中小企业客户的拓展能力。

授课方式：讲解+小组讨论+案例+头脑风暴等。

课程大纲/要点：

第一部分 供应链金融与中小企业事融资

模块一：供应链金融概述

- 1、 概念
- 2、 供应链全景图
- 3、 供应链流向图
- 4、 链条的法律根源

- 5、 链条的生态原因
- 6、 一个有待破解的案例
- 7、 全球化和供应链
- 8、 供应链金融产生过程
- 9、 传统金融服务和供应链金融服务
- 10、 供应链中的融资光环效应
- 11、 几个需要澄清的概念
- 12、 供应链金融系统构成

模块二： 供应链金融的元件、模块和系统集成

- 1、 存货类产品（静态抵质押授信、动态抵质押授信、标准仓单质押授信、普通仓单质押授信）
- 2、 应收帐款融资（国内明保理、国内暗保理、国内保理池融资、票据池融资、出口应收帐款池融资、出口信用险项下授信）
- 3、 预付类产品（先票后货、保兑仓、进口信用证项下未来货权授信、国内信用证、附保贴函的商业承兑汇票）
- 4、 保兑仓在中小企业融资中的活学活用
- 5、 票据产品的活学活用
- 6、 国内信用证产品的活学活用
- 7、 模块举例
- 8、 客户对银行的核心需求和产品对接
- 9、 系统集成案例（钢铁金融、汽车金融、钢贸通等）

模块三 供应链金融的营销方式、风险管理和意义

- 1、 营销方式的转变
- 2、 风险管理
- 3、 现金流控制
- 4、 结构性授信安排
- 5、 货押业务风险预警信号
- 6、 供应链融资信用风险评估主要内容
- 7、 供应链金融对中小企业融资的意义
- 8、 供应链金融对培育核心企业的意义
- 9、 供应链金融对于商业银行的意义

第二部分 源于传统，国际业务及供应链金融的典型融资模式和创新

- 1、 融通仓
- 2、 未来货权质押融资
- 3、 设备制造买方信贷模式
- 4、 与大买方相结合的渠道创新
- 5、 与大卖方相结合的渠道创新
- 6、 与供应链管理公司相结合的渠道创新
- 7、 与物流电子交易平台相结合的渠道创新

第三部分 未来已来，商业银行下一个坚难的十年

- 1、 **FINTECH** 会改变金融体系和金融业务的发展模式吗？
- 2、 我们的工作方式和方法将面临怎么样的改变？
- 3、 互联网思维将如何改变、改造我们和我们的客户？
- 4、 大数据加人工智能（**AI**）会改变我们的生态吗？

第四部分 典型案例集萃（部分）

1. 先票后货模式的存款精算案例
2. 保兑仓模式的灵活运用案例
3. 钢铁金融案例
4. 汽车金融案例
5. 钢贸通案例
6. 票据运用案例
7. 国内信用证运用案例