

商业银行公司条线精英人才供应链金融培训

课程背景：

供应链融资近些年发展很快，各家银行都很重视，培训也都搞了不少。但是一直存在三个问题，一是供应链产品五花八门，怎么能让客户经理短时间内掌握？二是近年来供应链融资出了很多风险事件，到底产品有没有自偿性？风控怎么才能到位？三是产品如何才能落地？如何与当前快速发展的新技术、新媒介结合起来，创新产品等。这些问题都需要在实践中寻找答案，本课程讲述的内容完全来源于银行的一线实践总结，通过从风险角度解读产品设计，从关键环节解读风险，从模块组合解读复杂产品，从企业利益角度解读营销，较好地解决了上述问题。

课程收益：

- 让学员迅速掌握供应链融资的本质，从而对目前流行的产品有一个整体的把握
- 透彻分析供应链产品的风险，包括各种形形色色、似是而非的供应链融资
- 帮助学员掌握供应链产品的落地的条件、策略、办法，对核心企业如何选择、如何营销有着清晰的解读，便于参训银行明确自身开发供应链的方向

课程模型：



课程时间：2天，6小时/天

课程对象：银行对公客户经理、产品经理、支行行长、公司部门、贸金部门负责人

课程方式：讲师讲授+案例分析+现场测试

课程大纲

第一讲：认识供应链金融

一、理解供应链融资

导入：从银行给予客户授信的5种依据入手，引出供应链融资

1. 什么是供应链？

2、什么是供应链融资？

3. 供应链融资的本质

案例：某重型汽车公司提货单质押项下的经销商融资

二、供应链融资分类

1. 按所处供应链位置分类

1) 应收帐款类融资

2) 应付/预付类融资

3) 货押融资

2. 按依托媒介分类

1) 传统模式

2) 线上模式

三、供应链融资与贸易融资

1. 两者的相同点与不同点

分析：为什么近两年贸易融资出现大量问题，尤其是进口贸易融资？

现场测试

第二讲：应收帐款类供应链融资

一、产品风控原理

1. 什么是应收帐款类供应链融资？

2. 风控的核心环节：五个主要问题

案例：古泰进出口公司出口融信达虚假融资等

3. 做成应收帐款类供应链融资的关键

现场测试

二、产品分类及解析

1. 完全捆绑型

1) 核心企业确认并承诺按期付款+供应商单笔保理

案例：某钢铁公司供应商的国内保理业务

2) 占用核心企业授信总量+供应商单笔保理融资

案例：中建八局二公司的线上融易达

拓展：中企云链公司创立的云信模式

3) 核心企业确认并承诺按期付款+国内信用险+供应商单笔无追索权保理

案例：某上市公司的国内融信达业务

4) 占用核心企业授信总量+供应商商业承兑汇票贴现

5) 暗占核心企业授信总量+供应商商业承兑汇票贴现/质押贷款

6) 核心企业连带责任担保+供应商单笔保理

现场测试

2. 半捆绑型

1) 核心企业提供客户名单+承诺不更改回款账户+供应商单笔保理/保理池融资

2) 监管物流型

3. 无捆绑型：大数据+概率型

1) 中小外贸企业信用贷款

2) 清算现金流+供应商流动资金贷款

案例：某支行依托医保账户叙作药店授信

3) 大中型企业出口商业发展贴现及出口商业发票池融资

现场测试

第三讲：应付/预付类供应链融资

一、产品风控原理

1. 什么是预付类融资？
- 2. 预付类融资的基本原理**
 - 1) 预付+货押+未来应收帐款
 - 2) 与货押融资比较
 - 3) 与应收帐款融资比较
3. 风控的核心环节：五大关键问题

案例：某汽车经销商保兑仓案例

二、产品分类及解析

1. 向上靠

- 1) 核心企业担保+经销商融资/终端用户融资
- 2) 占用核心企业授信总量+经销商单笔应付账款融资
- 3) 核心企业控货+退款承诺+预付款融资
- 4) 物流企业受托监管控货+核心企业回购担保/调剂销售+预付款融资

2. 向下靠

- 1) 预付款融资+已有应收帐款质押并核心企业承诺付款
- 2) 预付款融资+货物监管+未来应收帐款质押并核心企业承诺付款
- 3) 预付款融资+货物监管+出口信用证

3. 控制货

- 1) 开立国际信用证+银行控制货权
- 2) 开立国内信用证/银行承兑汇票+仓储监管公司控货

4. 大数据

- 1) 预付款融资+大数据

案例：文沥供应链金融平台

- 2) 核心企业推荐+经销商融资

案例：招行相宜本草供应链

现场测试

第四讲：货押融资

一、初步认识货押融资

1. 货押融资的定义
- 2. 货押融资产品的分类**
 - 1) 存货抵质押
 - 2) 权利质押

二、产品风控原理

1. 基本原理：货押融资+未来应收帐款

分析：通过与应收帐款融资比较，引出货押融资产品的独有风险

2. 风控的核心环节：四个关键问题
3. 对货押融资的再认识

三、营销思路

1. 向上靠，与预付款融资组合
2. 向下靠，与应收帐款融资结合
3. 傍大款，与央企物流仓储企业合作

现场测试

第五讲：核心企业营销突破

一、从哪里入手？

1. 单一式营销
2. 批量式营销

二、到哪里寻找？

1. 哪些企业适合做？
2. 企业为什么愿意做？

三、由谁来落地？

1. 牵头行一家包办
2. 牵头行+异地经办行

四、怎样去营销？

1. 找对人
2. 问对话
3. 办对事

现场测试