

供应链金融营销与特定行业金融服务方案设计

课程背景：

供应链金融是近年来商业银行创新业务中的“重头戏”，是中小商业银行与大型商业银行开展差异化竞争的又一利器。从 2001 年深发展(现平安银行)在国内同业试点存货质押融资以来，已走过十余个年头。十余年中，参与的银行从最初的深发展、中信等股份制商业银行，迅速拓展到几乎所有的商业银行，成为银行信贷业务的新亮点。

很多中小企业有很好的成长机会但却因资金流问题阻碍了其发展，为此在供应链各环节解决中小企业的融资问题就显得十分必要。供应链中各个参与方需要正确理解如何应用供应链金融提升资金流效率。为充分发挥供应链金融的价值贡献，一方面需要生态圈企业主动应用供应链金融的各种业务模式提升资金效率，同时也需要结合新技术创新供应链模式并有效管控供应链金融风险，以确保在风险可控的基础上持续健康的应用供应链金融助力企业发展。

本课程主要围绕供应链金融交易形态、应用场景、供应链金融模式创新及风险管控展开对供应链金融全方位解析。

课程收益：

- 客户经理对企业和银行产品的深度认知
- 客户经理启发、培育客户的能力
- 客户经理将相关授信产品嵌入到企业产业链，为企业设计个性化的金融服务方案并为客户提供切实的价值增值服务的能力
- 客户经理的创收能力
- 风险案例和操作风险的控制模型
- 风控经理审批的重点和行业风险归类
- 培训侧重点在实操知识和实操案例的讲解

课程时间：2-4 天，6 小时/天

课程对象：

1. 商业银行和农村金融机构公司业务、条线负责人、支行公司业务主管行长、市场部经理、产品经理、行业经理及风险经理
2. 风险管理部、授信审批部等相关人员
3. 分行或支行一线全体客户经理，尤其是高级客户经理

课程方式：课堂提问、案例分享、研讨互动、专业讲解相结合

课程大纲

第一讲：供应链融资业务在国内的使用介绍

1. 供应链融资产品及特点
2. 供应链融资业务创新给银行带来的潜在价值
3. 贸易融资产品线构成及特点
4. 各行供应链融资最新模式分析、营销理念推广时机、品牌建立分析

第二讲：供应链融资主要适用客户的基本特点

1. 供应链融资主要适用行业
2. 寻找供应链融资核心企业和上下游企业的技巧

3. 供应链金融服务方案针对不同客户群的设计思路

第三讲：供应链融资的风险控制及风险管理

1. 自偿性贸易融资业务的风险提示
2. 授信客户主体风险
3. 市场价格下跌风险
4. 押品监管机构诚信风险
5. 融资业务操作风险
6. 借款主体涉诉风险

第四讲：供应链融资适用客户通常需求分析

1. 供应链融资适用客户的需求特点
2. 如何确立供应链融资的切入点

第五讲：供应链融资的通常注意事项

1. 控制供应链融资风险要点、难点
2. 根据参训学员个性化问题予以解决

第六讲：供应链融资通常嵌入的常规授信产品

1. 银行承兑汇票如何嵌入供应链融资
2. 商业承兑汇票如何嵌入供应链融资
3. 封闭贷款如何嵌入供应链融资
4. 国内信用证如何嵌入供应链融资
5. 进口信用证如何嵌入供应链融资

第七讲：不同行业供应链融资成功案例精讲（将根据参训学员的要求做选择性讲解）

1. 汽车行业：三方协议调剂销售经销商融资方案
2. 乳品行业：保证回购或信用保险经销商融资方案
3. 油品行业：石油贸易企业综合服务融资方案
4. 纸业行业：纸业企业综合服务融资方案
5. 医药行业：医药流通企业应收帐款融资方案
6. 棉花行业：全国棉花交易市场融资方案
7. 建筑行业：应收帐款及商票保贴产业链融资方案
8. 煤炭行业：先票后货及商票保贴融资方案
9. 医院行业：应收账款池融资方案
10. 纺织行业：纺织企业应收账款池融资服务方案
11. 钢材行业：钢材企业：现货质押及先票后货融资方案
12. 公路行业：综合授信金融服务方案
13. 铁路行业：综合授信金融服务方案
14. 电力行业：水电建设企业应收账款金融服务方案
15. 化工行业：石化企业 LPG 未来货权质押融资解决方案
16. 房地产行业：综合授信金融服务方案

（超市行业、电信行业、家电行业、航空行业、船舶行业、工程机械车行业、政府采购中心、有色金属行业、农业生产资料行业、IT行业、文化创意行业、土地储备中心、高校类事业单位、市场类个体工商户等行业，）

第八讲：钢铁行业供应链融资案例示范（其他行业均参照此架构讲解）

一、钢铁行业供应链分析

1. 钢铁行业的铁矿石供应商分析：通过供应链融资寻找铁矿石供应商的培训、铁矿石供应商通常需求分析、如何制造铁矿石供应商供应链融资的切入点、控制铁矿石供应商融资风险的要点；
2. 钢铁行业的焦炭供应商分析：通过供应链融资寻找铁焦炭供应商的培训、铁焦炭供应商通常需求分析、如何制造铁焦炭供应商供应链融资的切入点、控制铁焦炭供应商融资风险的要点；
3. 燃料油供应商分析：通过供应链融资寻找燃料油供应商的培训、通过现有供应链融资营销下游客户的培训、燃料油供应商通常需求分析、如何制造燃料油供应商供应链融资的切入点、燃料油供应商融资风险的要点；
4. 钢铁经销商分析：钢铁一级经销商的寻找技巧、钢铁一级经销商的基本交易规律、如何制造钢铁一级经销商供应链融资的切入点；
5. 钢铁二级经销商的寻找技巧：钢铁二级经销商的基本交易规律、如何制造钢铁二级经销商供应链融资的切入点、控制钢铁二级经销商融资风险的要点

二、钢铁行业供应链融资方案

1. 铁矿石供应商融资

- 1) 钢铁铁矿石供应商现货质押融资（营销示范：选择第三方中储仓库或选择经销商自有仓库进行监管，提供票据融资。）
- 2) 钢铁铁矿石供应商未来货权押融资（营销示范：选择中外运仓库选择经销商自有仓库进行监管，提供信用证融资。）
- 3) 铁矿石供应商厂商银融资（营销示范：选择较好的钢厂，银行控管货物的销售，提供信用证自偿性融资。）

2. 焦炭供应商融资

- 1) 焦炭供应商现货质押融资（营销示范：选择第三方中储仓库或选择经销商自有仓库进行监管，提供票据融资。）
- 2) 焦炭供应商出口打包融资（营销示范：依靠出口信用证作为担保，提供票据融资。）
- 3) 焦炭预付款保函融资（营销示范：依靠预付款保函，银行提供票据融资，严格监管供应商履约。）

3. 燃料油供应商

- 1) 燃料油供应商现货质押融资（营销示范：选择第三方中远仓库或选择经销商自有仓库进行监管，提供票据融资。）
- 2) 燃料油供应商未来货权押融资（营销示范：选择中外运仓库或选择经销商自有仓库进行监管，提供信用证融资。）
- 3) 燃料油供应商厂商银融资（营销示范：选择较好的钢厂，银行控管燃料油供应商货物的销售，提供信用证自偿性融资。）

4. 钢铁经销商

- 1) 钢铁经销商三方保兑仓融资（营销示范：某钢铁股份公司经销商三方保兑仓融资。）
- 2) 钢铁经销商四方保兑仓融资（营销示范：某钢铁股份公司经销商四方保兑仓融资。）
- 3) 钢铁经销商钢铁市场融资（营销示范：某钢铁股份公司钢铁市场集合融资。）
- 4) 钢铁一级、二级经销商捆绑融资（营销示范：钢铁一级、二级经销商接力票据，以提单作为质押，提供票据融资。）
- 5) 钢铁经销商厂商银融资（营销示范：选择较好的最终买家，银行控管钢铁经销商货物的销售，提供银行承兑汇票自偿性融资。）
- 6) 钢铁销售金融网络培训（银行出具银行承兑汇票，钢铁厂商协助提供风险控制承诺，银行给经销商提供融资。营销示范：大型的家电厂商适用。）

- 7) 钢铁经销商现货质押融资（钢板、管材、线材等现货质押融资。在经销商自有仓库进行监管，银行提供银行承兑汇票，以货权作为质押，经销商交款提货。）
- 8) 钢铁经销商未来货权质押融资（钢板、管材、线材等未来货权质押融资。厂商提供提单作为质押，银行提供银行承兑汇票，以提单作为质押，经销商交款提货。）
- 9) 钢铁经销商应收账款融资（银行为某交通集团的钢材供应商提供应收账款融资。以交通集团的应收账款为依托，银行为这些经销商提供票据融资。）