

交易银行与现金管理业务发展趋势

——汪含老师主讲

【课程对象】：银行公司条线

【课程时间】：实战版 1 天

【课程大纲】：

第一章 现金管理业务的开展必要性

一、现金管理业务综述

1. 如何与我们希望的客户保持密切的关系？
2. 如何有效的管理风险和资本？
3. 公司业务如何跟上市场的变化？

二、现金管理业务的内涵

1. 以账户和供应链为核心的交易管理
2. 以集中化控制为核心的流动性管理
3. 以现金流价值为核心的投、融资管理
4. 以营运资金安全为核心的风险管理

三、交易银行——现金管理的业务外延

- ✓ 公司业务条线下现金管理职能处室
 - 光大银行、中信银行
- ✓ “结算与现金管理部”设置
 - 工商银行、中国银行、农业银行
- ✓ “环球交易部”设置
 - 广发银行

第二章 设计具有行业特色的解决方案

一、现金管理的三类服务渠道

- 1、标准版本
- 2、直通式

案例：民生银行线上赊销 E 产品

3、跨行式

案例：核心企业自建供应链金融平台银行服务模式介绍

二、现金管理同业特色产品介绍

1、招商银行的创新系列产品介绍与案例分析

案例：招商银行中国海运联名公司一卡通

代理付款---苏宁代理付款方案

移动支票---上海分行米源饮料有限公司“移动支票”案例

2、浙商银行应收款链平台

3、交通银行-多级账户下的现金管理平台

案例：河南安阳新商盟网上跨行支付---烟草易付 2.0

3、徽商银行-场景赋能新技术（一个平台 四大渠道 六个体系 十项方案）

4、中信银行“生态金融”云平台

三、依托行业特点打造综合金融服务方案

（一）发现新的营销机会：客户的资金流必然是链式流动的

客户需要什么--目标客户需求分析

采购类客户需求分析

销售类客户需求分析

理财类客户需求分析

融资类客户需求分析

资金管理类客户需求分析

案例：家电行业解决方案--杭州分行菜鸟物流+SP 案例

汽车行业解决方案—交通银行广汽智慧汽车方案

医药行业解决方案—桂林银行智慧医院综合方案

（二）发现新的风控手段：ERP 系统实时把握企业动态

案例：建筑装饰行业新供应链金融业务—中建云筑网

民生银行深圳全药网方案