

---

# 《对公业务场景营销》

主讲：谢广超

## 一、各家银行的对公转型实践

工行、农行、中信的机构金融部下沉

交行、浦发、城商行的产业链营销

中行、民生的无贷户营销与维护

平安银行五张牌：

- 1) 统一客户经营平台
- 2) 新型供应链
- 3) 票据一体化
- 4) 复杂投融
- 5) 生态化综拓

## 二、平台批量拓展客户的场景营销

- 1) 政府与机构渠道

政府客户开发四步走

税 e 款产品

南京招行政府采购贷款案例

- 2) 开发园区与科技园区

江西朝阳产业园区案例

江苏苏科贷案例

- 3) 专业交易市场

温州兴业汽车交易市场案例

- 4) 商业街

沈阳吾爱街开发案

商圈特色产品组合：POS 贷、租金贷等

- 5) 商会协会

福建 XX 银行“泉心会员”案例

- 6) 特色行业

上海 X 行环保行业授信案例

## 三、供应链金融场景营销

---

## 1、供应链金融的定义与价值

供应链金融定义

供应链金融助力企业供应链管理

供应链金融对银行的意义

供应链金融对分支行的意义

## 2、供应链金融的三种模式

核心企业金融模式（优质第三方平台客群）

物流金融模式

银行主导供应链模式

## 3、供应链金融产品

传统供应链金融产品体系

供应链创新产品（举例交通银行）

## 4、买方核心企业参与的突破口

买方案例、苏州银行重机行业供应商应收账款快捷变现

买方案例、渤海银行华润万家供应商融资方案

买方案例、武汉交行医药行业商票快贴

买方案例、内蒙古圣牧高科牧业项目

## 5、卖方核心企业参与的突破口

以卖方为核心的“1+N”供应链的四种模式

卖方案例、上海浦发汽车生产商商业调剂销售开具银承

卖方案例、上海中行跨国公司商业汇票无追索贴现

卖方案例、南京交行建筑行业Z公司快捷保理在线融资场景营销

5、子公司案例、四川兴业军工行业财务公司银团保理

7、互为上下游案例、山西邮储龙海实业庄则养殖场项目互为上下游

8、多买方多卖方案例、广东交行XX电控设备企业集团快捷保理

9、如何实现结算和现金流的控制