
《对公业务创新与营销案例解析》

主讲:谢广超

一、信贷投向及各家银行对公转型实践

- 1、从宏观杠杆率看未来信贷增长空间
- 2、从目前信贷行业结构的现状看未来信贷投向具体策略
- 3、各家银行的对公转型实践

二、制造业的供应链金融

- 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

案例分析

- 5、卖方核心企业参与的突破口

案例分析

- 6、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

三、交易银行与案例分享

- 1、从招行、交行对比看对公单产的差距的核心

结算渠道

结算占比

2、交易银行的由来

交易银行发展现状和方向

3、重点交易银行产品营销案例

1. 卫生医疗行业与票据产品营销

1) 行业分析

2) 营销策略

a 项目融资

b 智慧医院建设

c 上下游全面开发

3 卫生行业营销 5 种模式

案例：武汉交通银行商票快贴产品营销

2. 教育行业与代收代缴产品

1) 业务分析

2) 学校上下游资金流转图分析

3) 主攻方向：幼儿园（新增多）、大学（规模大）

4) 客户需求

a 系统服务

b 账户管理服务

c 代收学费服务

d 融资服务

e 抓上下游

f 个人客户服务

案例：某教育公司代收学费营销

3. 现金管理

1) 法院行业分析

2) 法院营销策略

案例：浙江交通银行案件管家系统营销

4. 批发零售行业与代收费

1) 营销思路：建渠引流+支持两端

讨论：公司降低采购成本，银行都可以帮助什么？公司扩大销售，银行都可以做什么？

案例：宁波银行与物业公司营销

5. 信用证产品

案例：某贸易公司票据业务项目

1) 如何帮助客户获取更多利润、节省资金

讨论：为什么人民币升值趋势下存款业务相对好做？

案例：汽车零部件公司“国内融信达”产品营销

案例：中信银行昆明分行“国内信用证+福费廷”贸易融资业务

信用证营销的目标群体

案例：某大型金属材料经营企业 A 公司

案例：某汽配制造公司方案

6、保函产品营销

非融资性保函与融资类保函

案例：某高速公路一体化整体营销项目

案例：Q 公司融资类保函营销

四、绿色信贷与案例分享

绿色金融措施（

1、政府层面：

2、人行监管层面

3、同业层面：

4、各家银行绿色信贷产品创新

5、案例：南京城建污水处理费支持 ABS 融资

6、案例：上海青浦某环保科技公司合同能源管理贷

五、科技类信贷营销与案例分享

1、上海中行科技型企业信贷产品创新

2、科技类企业来源

科技小巨人、科技小巨人培育企业

高新技术企业、科技型中小企业技术创新基金项目

技术先进型服务企业、高新技术成果转化项目

合同能源管理、专精特新

软件企业、创新型企业

2、产品组合满足融资

案例：某电子科技有限公司

案例：上海某化学公司

案例：苏州某阀门公司

3、常见产品