

图书基本信息

书名：<<银行供应链融资、货权质押融资培训>>

13位ISBN编号：9787504953285

10位ISBN编号：7504953288

出版时间：2010-1

出版时间：中国金融

作者：立金银行培训中心

页数：278

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## 前言

很多客户经理非常忙碌，但是收获却不大。

在我们培训过程中发现，很多客户经理申报的授信方案，存在问题很多。

为客户设计正确的授信方案就如同解题，不同的解题方法带来的结果大相径庭，以下用一个案例来做解答。

一个经典的案例：如何为“英格索兰机械设备集团”设计金融服务方案。

英格索兰机械设备集团是专业制造工程机械产品的大型企业，产品包括装载机、挖掘机、小型机、压路机、平地机、推土机、叉车等工程机械系列产品。

公司采取经销商销售模式，有超过200多家供应商，产品销售全国，银行准备给该客户提供60亿元授信。

银行该如何给英格索兰机械设备集团申报授信才能最大限度地挖掘客户的价值呢？

以下是两种典型的授信方案，客户经理可以认真比较。

模式一：英格索兰机械设备集团经营效益较好，基本不缺流动资金，客户很少启用授信额度，可提供60亿元流动资金贷款。

模式二：提供以供应链融资为核心的综合融资方案，授信总量仍是60亿元（见表1）。

## 内容概要

本书是立金银行培训系列丛书的第2辑，突出了在部分重点行业如何营销供应链融资，以核心企业为基点，如何拓展供应商及经销商。

每个客户都有自己的上下游，如果能够借助现有客户直接营销其上下游客户，将会极大地提升营销的效果。

在设计融资方案的同时，可以嵌入银行的票据(买方付息票据、代理贴现、商票保贴、票据置换)、贷款产品(定向收款人贷款、保理)、国内信用证(买方押汇、卖方议付)等。

客户经理应当具备真正担当客户财务顾问的能力。

能够判断客户产业链中的营销机会；学习银行产品应当学会融汇贯通，能够将各类银行产品合理组合，做到合理的交叉销售。

书籍目录

第一部分 供应链融资篇 第一节 供应链基本知识 一、供应链融资基本概念 二、供应链融资业务本质 三、供应链融资风险控制 四、供应链融资的授信额度品种 五、链式融资业务流程图 六、供应链融资思路 七、供应链融资主要适用行业 八、供应链拓展存款要点 九、供应链融资使用的主流产品 十、供应链授信金额及期限确定要点 十一、供应链对授信对象的要求 十二、供应链融资的作用 十三、供应链融资风险控制 十四、供应链融资的拓展建议 十五、核心企业配套中小企业融资技术要点 第二节 供应商链式融资方案 一、连带责任保证供应商融资 二、商票保贴封闭融资 三、供应商委托贷款融资 四、指定账户付款承诺项下供应商融资 五、代理采购融资 六、“1+N”保理融资 第三节 经销商链式融资方案 一、连带责任保证项下经销商融资 二、见货回购担保项下经销商融资 三、集中采购融信业务方案 四、退款承诺项下经销商融资(三方保兑仓融资) 五、退款承诺项下经销商融资(四方保兑仓融资) 六、法人账户透支保兑仓 七、信誉保证金链式融资 八、股权定向增发经销商融资 九、做市商融资 十、信用证+保兑仓业务 第二部分 货权质押融资篇 第一节 货权质押融资业务基本知识 一、货权质押融资基本定义 二、货权质押融资产品分类 三、货权质押融资业务优点 四、货权质押融资适用行业 五、货权质押融资的主要特点 六、仓单质押的融资额度及方式 七、货权质押融资授信规则 八、客户、质物的特定要求 九、货权质押融资风险控制 十、货权质押融资回购及调剂销售 十一、货物监管机构条件与认定 十二、业务流程 第二节 货权质押融资业务 一、仓单质押担保信贷业务 二、仓储公司担保信贷业务 三、异地仓库仓单质押贷款信贷业务 四、委托提货权质押开证业务 五、未来提货权质押融资 六、重点行业寻找供应链融资客户示范 七、寻找客户的几个重要渠道

章节摘录

一、供应链融资基本概念 供应链融资是指以特大型核心客户商务履约为风险控制基点，银行通过对特大型核心客户的责任捆绑，以适当产品或产品组合将银行信用有效地注入产业链中的核心企业及其上下游配套企业，针对核心企业上下游长期合作的供应商、经销商提供融资服务的一种授信模式。

银行不单看一个客户，而是要观察整个产业链，寻找整个产业链给银行的融资机会。每个客户经理都应该认真学习供应链融资业务，供应链融资是银行深入交叉销售的工具，是沿着客户产业链营销的王牌工具。

营销切忌单一主体营销，而应当沿着产业链深入挖掘整个产业链的价值。

银行沿着产业链营销核心客户供应商、经销商，在采购环节，帮助核心客户降低采购支付成本，延缓现金流出；在销售环节，帮助核心客户促进产品销售，加快现金回流，银行实现为特大型核心客户提供整体解决方案的一种综合金融服务模式。

在服务特大型核心客户的同时，银行实现在低风险状态下营销其供应商、经销商。

特大型核心客户与其供应商、经销商交易频繁，资金流量较大，银行通过特大型核心客户与其供应商、经销商的商务交易活动，寻找银行融资产品的嵌入机会，通过核心客户控制产业链的融资风险。

一个通俗的理解：我们直接营销奔驰、宝马肯定是非常困难的事情，是一项不大容易完成的任务。

我们可以先搞定奔驰、宝马的零部件供应商、指定经销商，然后迂回营销奔驰、宝马，借助奔驰、宝马的良好商业信誉、强大的资金实力、强势的市场拓展能力，从两端挖掘收益。

图1-1清晰地说明了供应链融资的真实含义。

应当按照客户商务交易流程图来理解银行的授信产品，而非机械地分类。

编辑推荐

客户经理人生箴言：一个客户经理，不管你是才高八斗还是学富五车，在与人打交道时候都要经历三个阶段：让别人接受你，让别人喜欢你，让别人离不开你。接受你，你才有机会展示才华；喜欢你，才会把更多机会给你；有核心能力，才能让别人离不开你，你才可以大展拳脚。

存款是副产品，只要你各项业务能令客户满意，你的存款自然会很快增长，仅仅一味地吸收存款，可能会欲速而不达。

授信方案不应孤立地看一个客户，而是要着眼于客户的整个产业链。

银行服务嵌入客户的血液里，打通客户产业链，从产业链寻找回报。

行长送给客户经理的最好礼物，提供整体解决方案，而非单一主体销售，多产品组合交叉销售，而非单一产品销售，最前沿的供应链新产品、最经典的实务案例，用最短的时间成为一名优秀的银行客户经理。

立金银行培训中心是一家专业的银行培训机构，具备丰富的营销实战案例，案例讲学为该培训中心的最大特色，一直深受各家银行的欢迎。

立金银行培训中心专注于实务操作培训，尤其是在对公授信领域，经验丰富。

培训过的机构包括招商银行、民生银行、浦东发展银行、中信银行、建设银行、兴业银行等，受到学员的高度评价。

该中心先后出版《商业银行对公授信产品精解》、《商业银行对公授信培训》、《商业银行票据案例培训》、《银行业授信方案培训》等培训教材，并积累有汽车、钢铁、石化、电力、公路、煤炭、工程机械、教育等超过1000个金融服务方案案例。

《银行供应链融资、货权质押融资培训》将帮助你在最短时间内成为一名优秀的商业银行客户经理。

客户经理宝典，励志照亮人生。

立金银行培训。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>