

图书基本信息

书名：<<银行供应链融资、货权质押融资培训3>>

13位ISBN编号：9787504963963

10位ISBN编号：7504963968

出版时间：2012-6

出版时间：中国金融出版社

作者：立金银行培训中心

页数：270

字数：314000

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>

内容概要

供应链融资基础就是担保资源的正确运用，给核心企业以担保额度，然后银行给供应商和经销商的融资。

核心企业为授信主体，供应商和经销商为用信主体。

以授信主体控制风险，以用信主体提升收益。

货押融资，是银行客户经理营销中小贸易商的王牌银行工具，尤其是钢铁、汽车、石油、煤炭、粮食、橡胶、有色金属、化肥、焦炭等行业。

货押融资最大优势：较第三方担保公司担保方式，成本更低；较房产抵押担保方式，操作更为简单，因此在市场上大受欢迎。

经营理念的转变——从做产品到做客户：从“做产品、做业务”向“做客户”转变，以客户为中心，量身定做服务方案。

授信是站在银行角度，要求企业尽可能提供安全的担保，找风险抓手。

用信是站在企业角度，要求银行提供的产品尽可能满足企业的需要，同时满足银行的利益。否则，可能授信容易，用信较难。

没有人脉资源根本不要紧，只要你有一双勤奋的腿，有一颗非常用功的脑袋，只要你执著不已，就会有惊人的业绩。
都去做客户经理吧！

书籍目录

第一部分 供应链融资产品

第一课 什么是供应链融资

第二课 如何营销供应链融资业务

第三课 供应链融资设计授信方案要点

第四课 供应链融资的价值、需求及现金流管理

第五课 两种经典的突破经销商供应链融资方式

第六课 供应链融资风险控制原理

第七课 银行如何与第三方物流公司合作供应链融资

第八课 大宗商品融资

第九课 供应链融资的六种模式

第十课 银行操作动产融资要求

第十一课 供应链融资基本模式

第十二课 订单融资+保理融资（接力融资）

第十三课 应收账款保理业务营销技巧

案例

【案例一】铭韵汽车销售有限公司厂商银模式

【案例二】COOL王牌电器（佛山）有限公司与供应商“1+N”保理融资（家电制造企业供应商保理模式）

【案例三】北京湘客隆商业集团链式融资方案（超市供应商批量授信模式）

【案例四】安徽庆星铜业动产融资方案（铜金属货押模式）

【案例五】天津交通基础设施建设贷款资金监管模式

【案例六】合肥银行潍源电器国内跨行式无追索权保理业务

【案例七】成品油产业链业务营销（未来货权质押融资）

【案例八】黑龙江省交通厅交通行业供应链营销（贷款划转上游并监管使用）

【案例九】手机经销商批发授信供应链融资（电信供应商保理）

【案例十】北京海源清集团有限公司批发授信方案（买方信贷模式）

【案例十一】河北物繁响汽车销售服务有限公司货押业务

【案例十二】南宁祥云物资供应有限公司供应链融资（锁定下游回款账户模式）

【案例十三】联想电脑区域总代理商货押业务方案（电脑质押模式）

【案例十四】湖北中三股份有限公司供应链融资方案（订单动产融资模式）

【案例十五】钢铁供应链商银营销授信方案（商商保兑仓）

附录1 真实客户案例

【真实案例一】西安陕鼓动力股份有限公司买方信贷

【真实案例二】天津赛象科技股份有限公司按揭贷款

【真实案例三】唐山冀东水泥股份有限公司关于开展保兑仓业务并为客户提供担保的公告

【真实案例四】软控股份有限公司买方信贷

【真实案例五】重庆力帆丰顺汽车销售有限公司汽车销售网络融资

【真实案例六】张家港富瑞特种装备股份有限公司特种车辆融资

【真实案例七】东风汽车关于汽车回购担保的公告

附录2 优秀客户经理感言：要成功营销客户，首先要与客户成为朋友

第二部分 供应链融资行业

第十四课 家电行业三方保兑仓

第十五课 家电行业四方保兑仓

第十六课 白酒非标准仓单质押

第十七课 钢铁企业联保+动产质押

第十八课 未来货权质押+中小钢厂交易资金监管

第十九课 汽车经销商存货质押开证

第二十课 粮食行业仓单质押项下动产融资

第二十一课 有色金属企业动产融资

第二十二课 动产融资产品组合与创新案例

第二十三课 出口物流融资

第二十四课 供应链融资——购销通

第二十五课 设备制造行业设备按揭担保融资

第二十六课 医药流通企业+三甲医院供应链融资模式

第二十七课 白酒企业差额回购供应链融资模式

第二十八课 银行如何与第三方支付公司合作供应链融资

案例

【案例一】河北爱普医药经营有限公司循环票据

【案例二】汽车公司订单融资业务方案

【案例三】煤炭经销商水陆仓融资监管方案

【案例四】成品油供应链授信案例

【案例五】钢铁供应链商银营销授信方案

【案例六】钢铁公司为核心企业未来货权质押

【案例七】交通行业供应链融资案例

【案例八】汽车经销商授信

【案例九】项目施工企业承揽供应链融资

附录3 供应链融资所需资料

第三部分 供应链融资常用的单一授信工具

第二十九课 国内商业银行的供应链融资产品

附录4 国内操作动产融资较活跃的监管公司

附录5 供应链融资营销的心得体会

银行业务学习卡片

章节摘录

版权页：插图：一些特别强势的核心企业为占压下游企业资金、形成美化报表的销售，不断向下游经销商压货，使得经销商大量需要银行融资支持。

在汽车行业，这种类型非常典型，汽车厂商生产出来汽车后，不断向经销商推货，经销商资金压力极大，需要向银行融资。

这些经销商很少有固定资产可以用来抵押。

对于这些经销商的融资需求，银行在核心企业承诺回购的前提下，提供预付款融资。

在预付款融资模式下，需要核心企业、银行以及经销商三方签订协议，有以下两种业务操作模式：1. 如果核心企业本身在行、世内处于弱势品牌地位，通常核心企业提供回购担保，并以其发送货物作为质押物，银行给经销商提供授信支持，所以“厂商银”模式是预付款融资的一种重要模式，在低端品牌汽车经销行业（吉利汽车、奇瑞汽车）、低端钢铁经销商（海鑫钢铁、济南钢铁）、低端白酒经销商行业（丰谷酒业、稻花香酒业）、水泥经销行业（冀东水泥、金隅水泥）、工程机械车经销行业、纺织品经销行业应用非常广泛，模式非常成熟。

2.如果核心企业本身在行业内处于强势品牌地位，通常核心企业不会提供任何回购担保，仅能以其将来发送货物作为质押物，银行给经销商提供授信支持。

但在有些情况下，核心企业不提供回购担保，此时也可以利用第三方物流企业提供担保或协助监控货物，由银行对其提供授信融资，核心企业一般提供调剂销售承诺。

这种模式在高端品牌汽车经销行业（例如奔驰汽车、宝马汽车）、高端钢铁经销商（宝山钢铁、武汉钢铁、鞍山钢铁）、高端白酒经销商行业（例如茅台酒、五粮液酒）、石油经销行业、煤炭经销行业应用非常广泛，模式非常成熟。

有些单位价格比较高的产品，如汽车，银行会为最终消费者提供分期付款业务，可以与预付款融资进行很好衔接，作为预付款融资还款来源。

三、供应链融资与传统融资的区别 1.区别 举一个简单的例子：以武汉钢铁集团为例。

传统融资看武汉钢铁集团有什么融资需要，有银行如何介入武汉钢铁集团，看如何从武钢身上挖取存款，仅看一点的需要。

编辑推荐

《银行供应链融资、货权质押融资培训3》适合商业银行公司业务条线支行行长、客户经理学习使用

。

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>