

批发零售业PPT模版

目录

1

了解宁波银行

2

了解XXX客户

3

金融服务方案

【注】 蓝色文字为说明建议部分，请在营销使用时删除。

宁波银行简介

了解宁波银行——发展历程

- 1997年4月，宁波银行前身——宁波市商业银行成立
- 2006年5月，引进境外战略投资者——新加坡华侨银行
- 2007年7月，深交所上市，是首批A股上市的城商行之一
- 2007年5月，开设第一家区域分行（上海），开始跨区域经营

了解宁波银行——我们的荣誉

- 2010英国《金融时报》中国银行业成就奖最佳城市商业银行
- 2009英国《银行家》全球金融品牌500强第391位
- 2009英国《银行家》全球1000强银行排名第432位
- 2009中国银行业百强排名第22位

了解宁波银行——跨区域发展



【要点】 结合企业分支机构及上下游分布介绍我行网点情况。

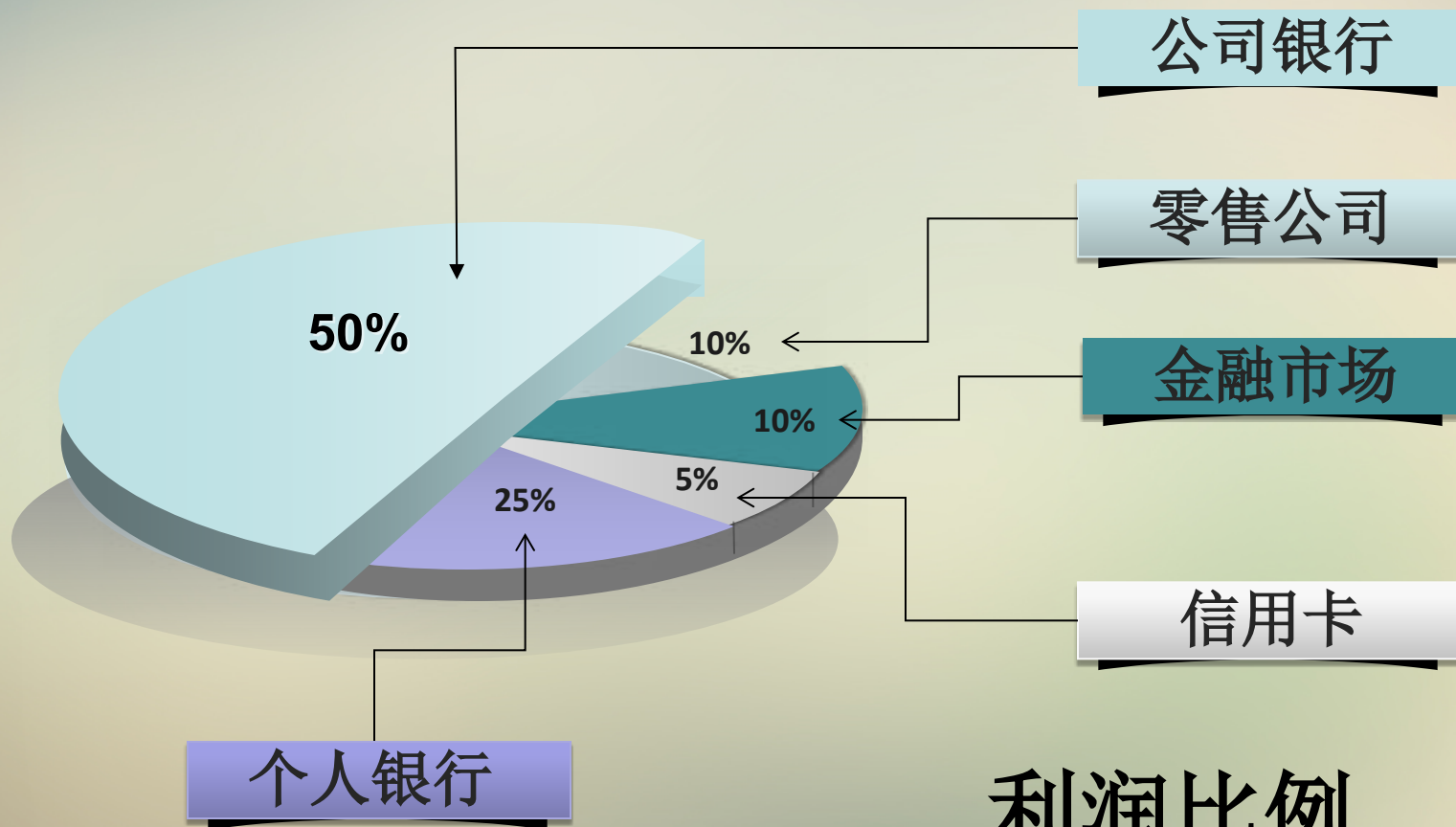
了解宁波银行——领先的经营理念

宁波银行五大 利润中心



【要点】 介绍我行经营理念。

了解宁波银行——领先的经营理念



【要点】介绍我行经营理念。

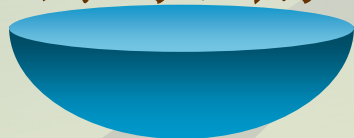
利润比例

了解宁波银行—综合金融服务能力

综合金融管理方案

特色品牌

公司理财



网上银行



贸易融资



子品牌

行业方案



设备制造业



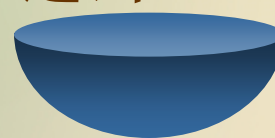
房地产业



批发零售业



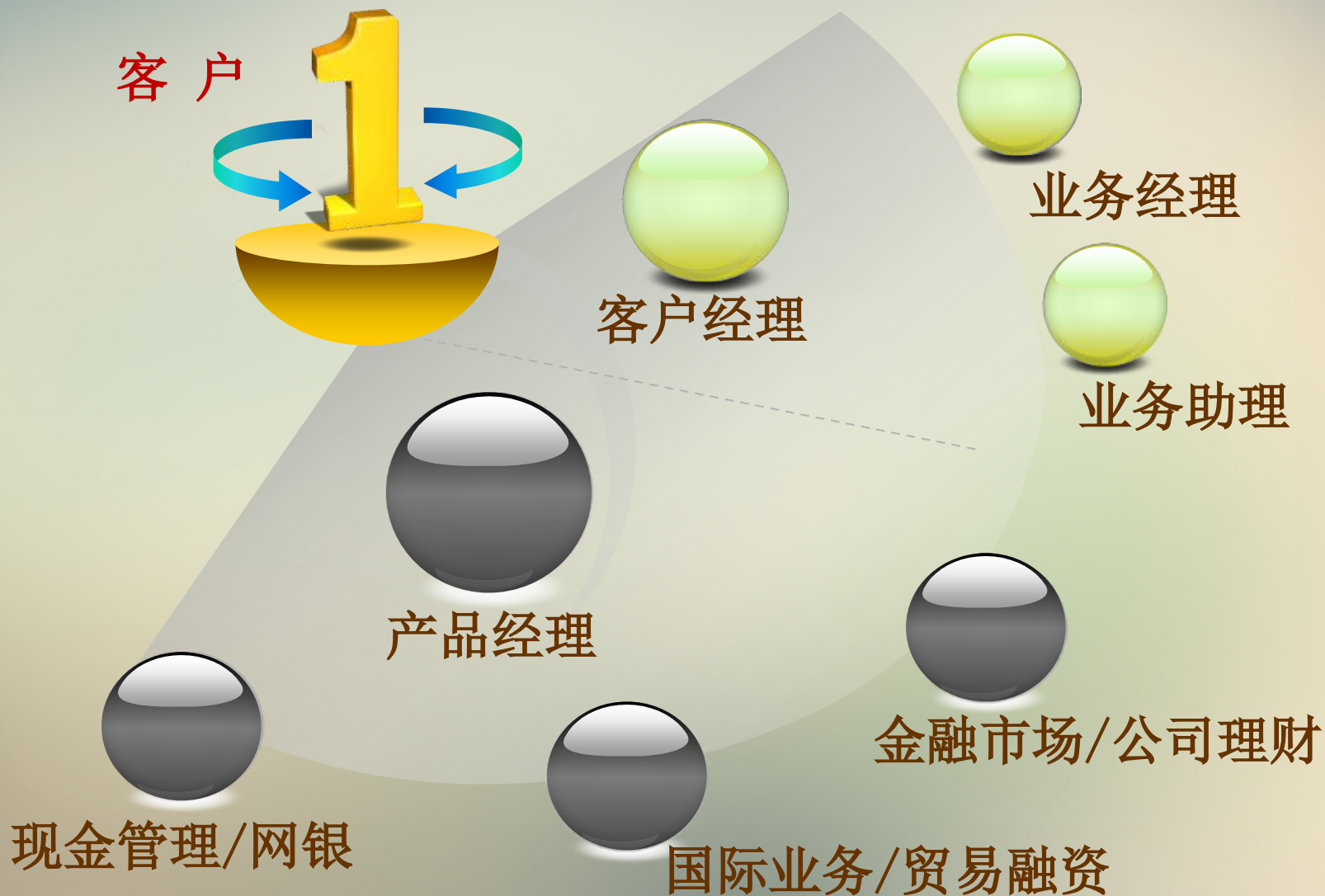
进出口业



【要点】介绍我行公司银行条线产品架构。

了解宁波银行——以客户为中心的营销体系

【要点】介绍我行公司银行条线服务团队和服务模式。



了解XXX客户

了解您——关心我们的客户

贵公司作为一级钢材经销商，净资产5200万元，年销售超过6亿元。

主要财务指标

销售利润率：0.7%；销售增长率：30%；资产负债率：60%

主要结算方式

销售回款方式：银行承兑汇票。贵司的下游企业包括二级经销商和一些大型的建筑公司，一般支付6个月银行承兑汇票

采购支付方式：现金支付。贵司的上游企业包括济南XX钢铁有限公司、新疆XX钢铁有限公司、包头XX钢铁有限公司。其中济南XX钢铁有限公司只收取现款或短期票据。其余钢厂对收到的银行承兑汇票并不十分在意期限。

了解您——关心我们的客户

贵公司经营稳健、发展迅速、销售势头强劲，
如以下情况改善后将带来更高的收益：

- 销售回款与采购支付不匹配。
- 单笔业务金额大，但利润低、费用高。
- 交易周转较快，但资金短期有沉淀

【要点】对客户提供一些积极肯定的正面评价，表现出对客户行业有一定的认知，拉近与客户的关系。提出合作的具体建议，宜精不易条目过多，要切中要害。

金融服务方案

服务方案整体思路

一、资金融通方式的创新

- 1、短期借款“票据化”，进一步降低财务费用。
- 2、票据置换匹配采购支付，进一步降低成本。

二、强化对系统内资金的集中管理

对系统内资金强化集中管理、统一运作，减少融资依赖，进行短期理财，保证整个集团利益最大化。

三、强化对销售渠道的管理

通过未来提货权、商票保贴等融资产品提高应收账款质量，有效培植销售渠道。

四、……【应根据需要增加、删除、修改】

【要点】条理清晰，突出重点，应根据不同企业的不同需求提出针对性思路。

整体解决方案



采购融资

采购融资——流动资金贷款

□根据贵公司的经营情况，我行拟给予流动资金贷款万元，期限_____月，贷款利率_____。

□对贵公司的流动资金贷款，我行要求贵司能提供以下担保：

【要点】对产品进行筛选，部分产品应根据营销期间实际情况填写相关信息，如理财产品的收益率。

采购融资——银行承兑汇票

□ 财务成本低，流通变现能力强

□ 特色产品——电子汇票：

- 安全性高
- 减低传递及保管成本
- 提高票据支付结算效率
- 降低资金融通的操作成本



采购融资——商业承兑汇票保贴

◆在保贴额度内，我行承诺对贵公司承兑的商业汇票办理贴现

◆产品优势

- 减少开立银行承兑汇票费用，降低成本
- 解决贵公司供应商的融资需求，提供产业链整体优势
- 加强商业票据的流通性

采购融资——票据置换

◆ 将持有的未到期银行承兑汇票质押给宁波银行，由宁波银行为您承兑新的银行承兑汇票用于支付的业务。

。

零换整、整拆零

无融资成本

简便

灵活

收益

费用

随用随押

保证金利息

采购融资——代理贴现

◆ 卖方委托贵公司将您支付的票据在宁波银行办理贴现，贴现资金由银行直接支付给卖方的业务。

◆ 业务优势

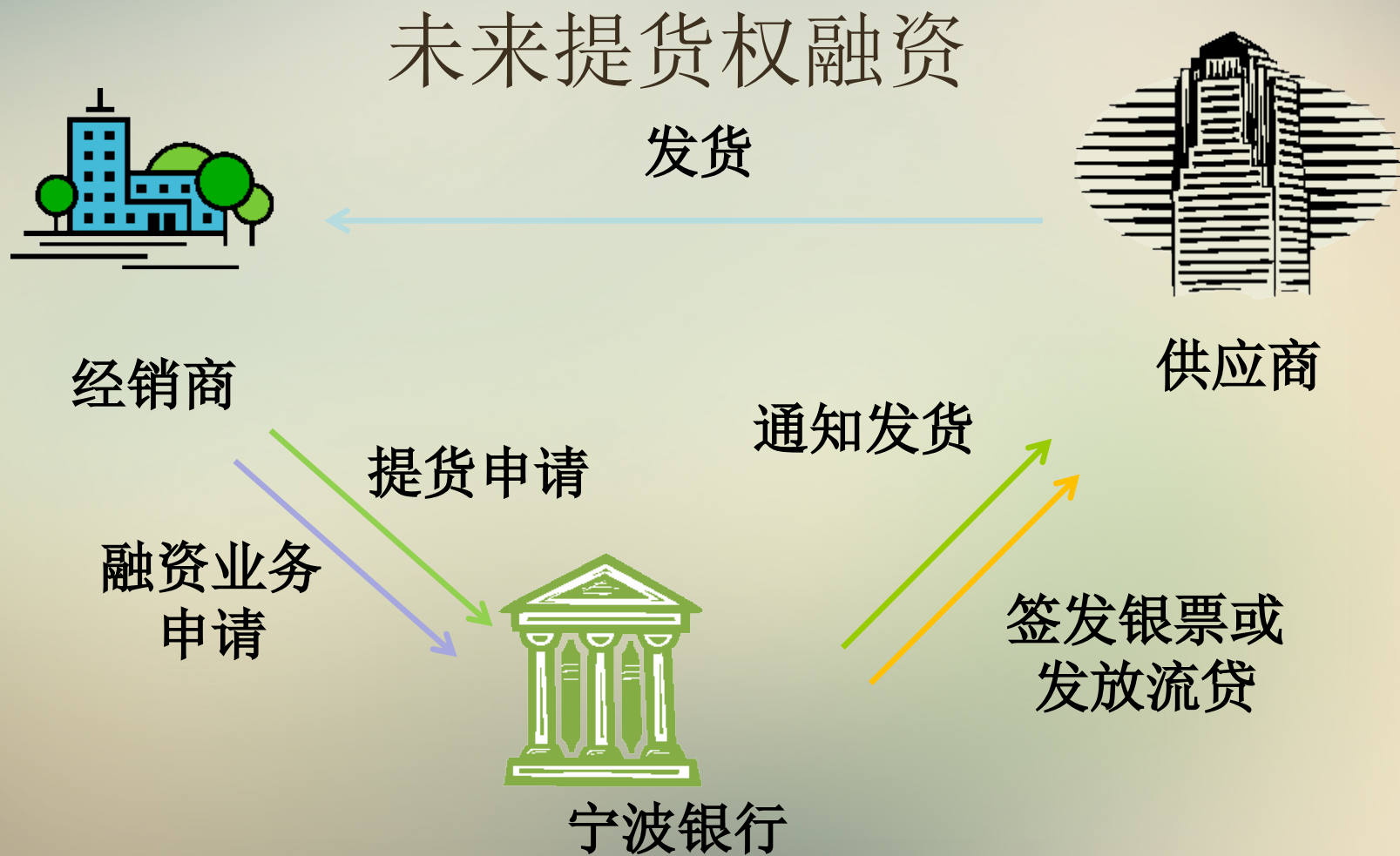
□ 降低票据异地传递费用

□ + 买方付息贴现业务结合 = 全额票款支付
= 获得商业折扣 + 降低财务成本

采购融资——未来提货权融资

- ◆ 在贵司向银行缴纳一定比例保证金后，由银行开出承兑汇票/发放贷款支付给供货方；支付后，贵司补足保证金提货。
- ◆ 票据到期时，若买方尚未全额提货且不能提供剩余保证金的，由供货方承担清偿责任。

采购融资——未来提货权融资



采购融资——未来提货权融资

◆ 产品优势（根据不同演示对象选择该页或下页）
对卖方

改善资产结构

- 实现先款后货
- 减少应收账款

扩大市场份额

- 稳定销售渠道
- 将经销商纳入自身销售网络

风险控制

- 资金流和物流封闭运作

采购融资——未来提货权融资

◆ 产品优势（根据不同演示对象选择该页或上页）
对买方

解决融资
需求

- 依托卖方资信

降低成本

- 大宗订单获得优惠价格

优化合作

- 巩固与厂商的合作关系

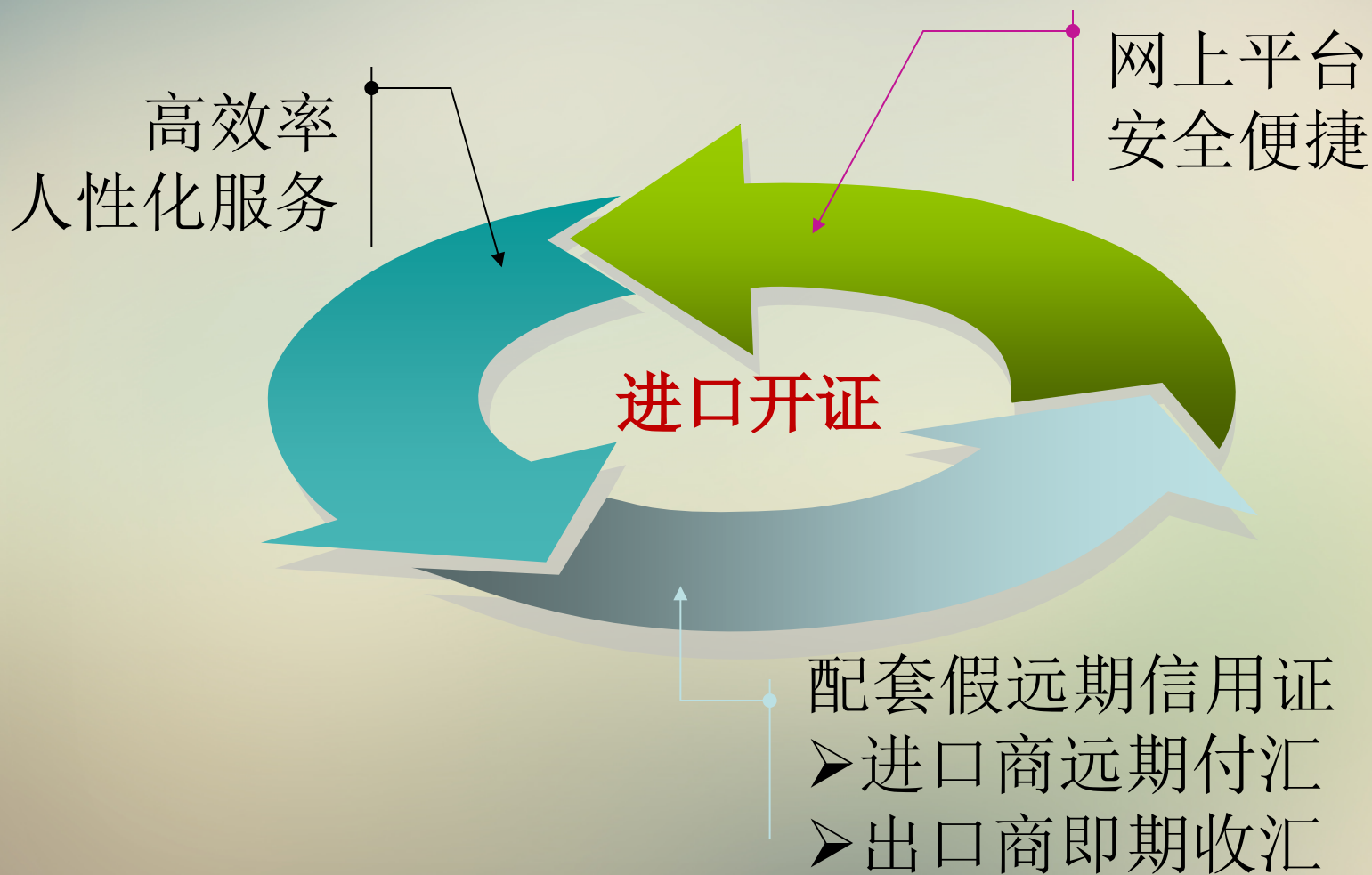
采购融资——法人账户透支

◆在核定的额度内，贵公司在结算账户存款不足以支付时，直接透支取得信贷资金的业务。

◆产品优势

- 满足临时性资金周转要求
- 防止空头支票，提高企业资信
- 加强企业财务管理水平
- 减少企业资金的无效闲置，提高资金使用效率

采购融资——进口开证



采购融资——进口押汇



加速收款

减少资金占压
把握市场先机



种类齐全

进口信用证押汇
进口代收押汇
进口T/T押汇



汇利盈

特色产品汇利盈
稳获无风险收益

采购融资——汇利盈

外汇理财产品——汇利盈

通过利率、汇率锁定收益

无须额外授信

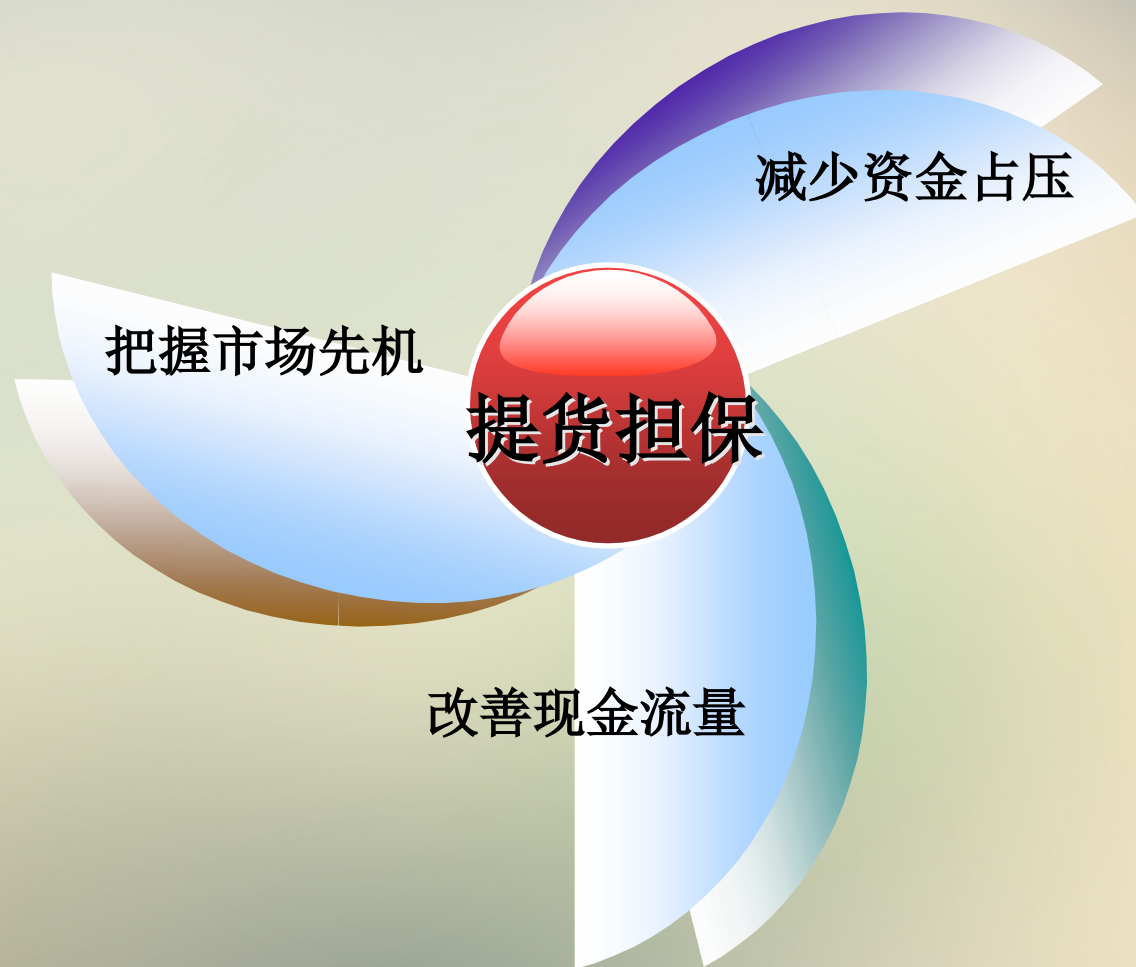
人民币保证金存款

外汇融资

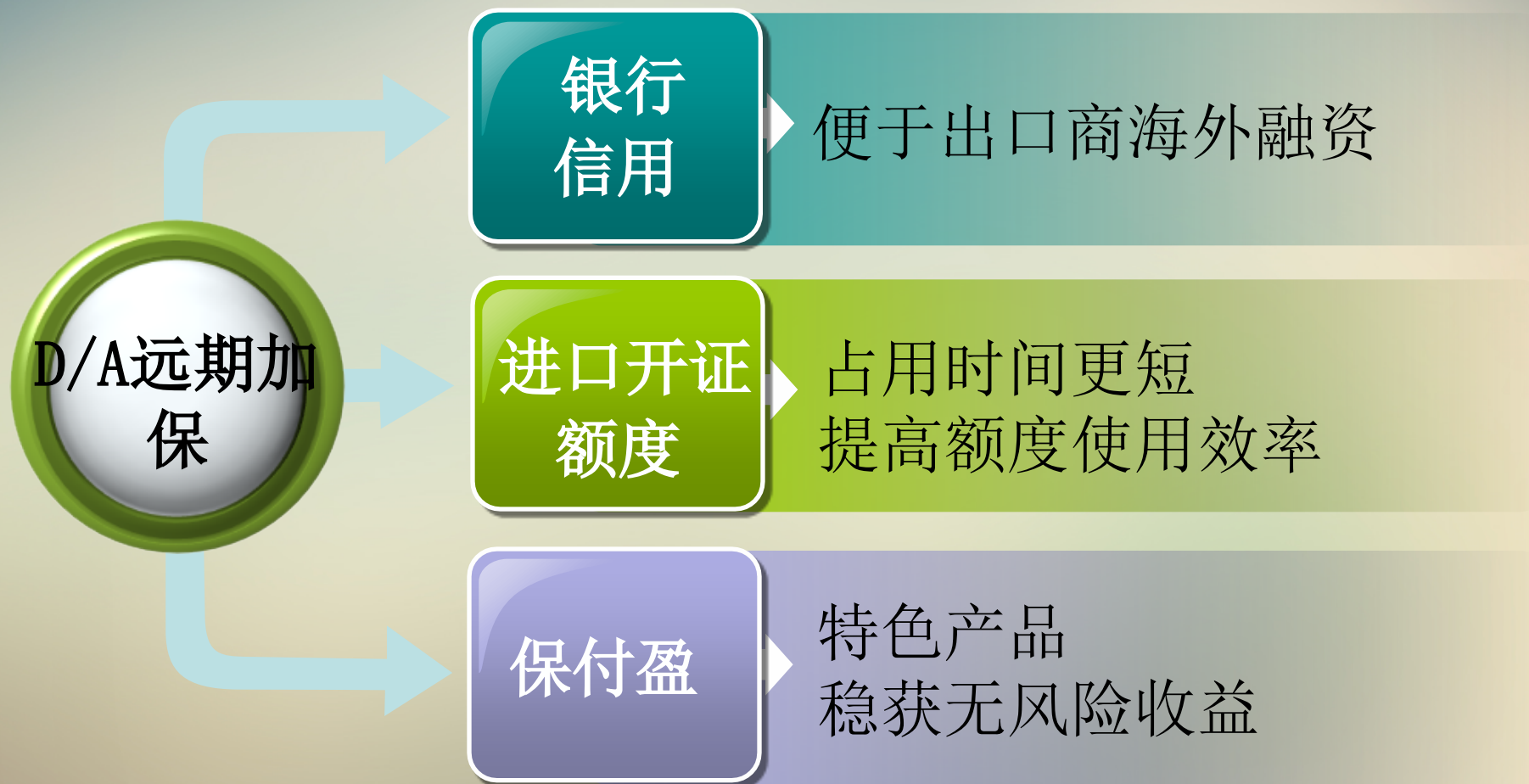
远期售汇交易

采购融资——提货担保

◆ 货物先于货运单据到达港口时，宁波银行向进口商出具的、用于进口商向船公司办理提货手续的书面担保。



采购融资——进口商票加保



采购融资——保付盈

保付盈

通过利率、汇率锁定收益

全额人民币
保证金存款

进口商票
加保

境外远期
售汇交易

境外融资

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/708121046012006052>