



智慧点 红动未来



2011 IBM主机软件高端客户年终大会



- 李智華
- 中国区业务方案总监



金融云加速行业创新

-以供应链融资平台为例-

银行业面对的严峻挑战

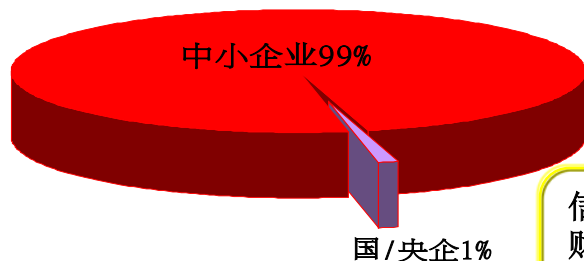
- 全球经济的恶化 - 欧债、美债
- 中国抗通胀 - 人行紧缩银根
- 经济势头趋缓, 授信风险增大
- 平台债务
- 国/央企脱媒
- 净利差缩小 2008年 2.70% ➡ 2009年 2.21%

未来银行的挑战

- 如何加强风险管理
- 如何重新定位客层
- 如何增加客层/收益

中小企业融资难

中国企业结构



国/央企1%

信贷资源不对称

信用差
财务不透明
企业主风险意识差
所需资金少量多次

中小企业创造**75%**就业人口及**60% GDP** → 占**22.5%**信贷资源

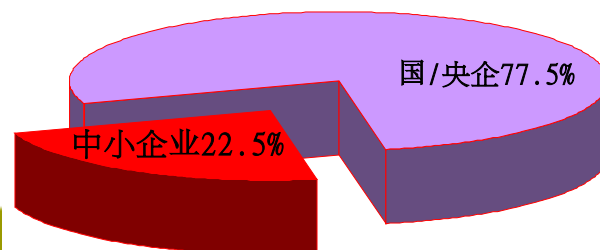
国/央企仅创造**25%**就业人口及**40% GDP** → 占**77.5%**信贷资源

中小企业贷款难
高利贷地下金融猖獗

(野村证券预估金额高达**8,5000亿** = 中行一年贷款量+ 农行一年贷款量)

中小企业倒闭风潮

企业银行贷款结构



中小企业22.5%

国/央企77.5%

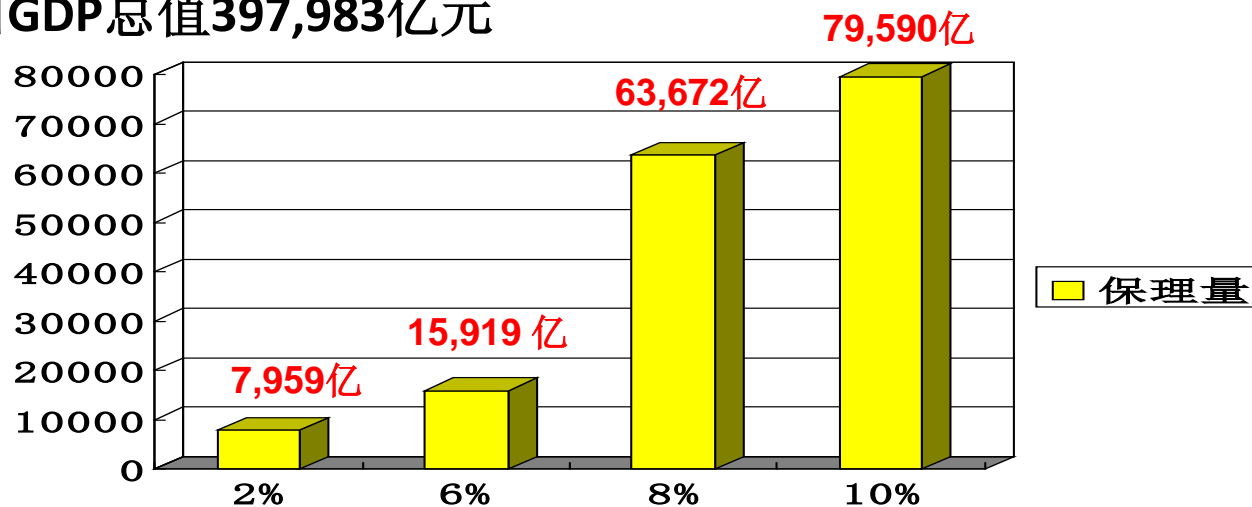
金融云为何是解决良方?

中国供应链融资市场规模

GDP= 消费 + 私人投资 + 为政府支出 + 为净出口额
出口额=贸易融资= 信用证+ 保理



- 2008年全球保理业务量约为GDP的2.93%
- 以出口导向的地区或国家保理业务量占GDP的6%以上
- 中国保理业务量仅占GDP的1.78%
- 2010年国GDP总值397,983亿元



供应链融资

- 交易信息化--真实交易
- 交易透明化--掌控风险
- 信用转化 --以核心厂信用为主
- 自偿性 -- 贸易融资特性
- 借款期间短

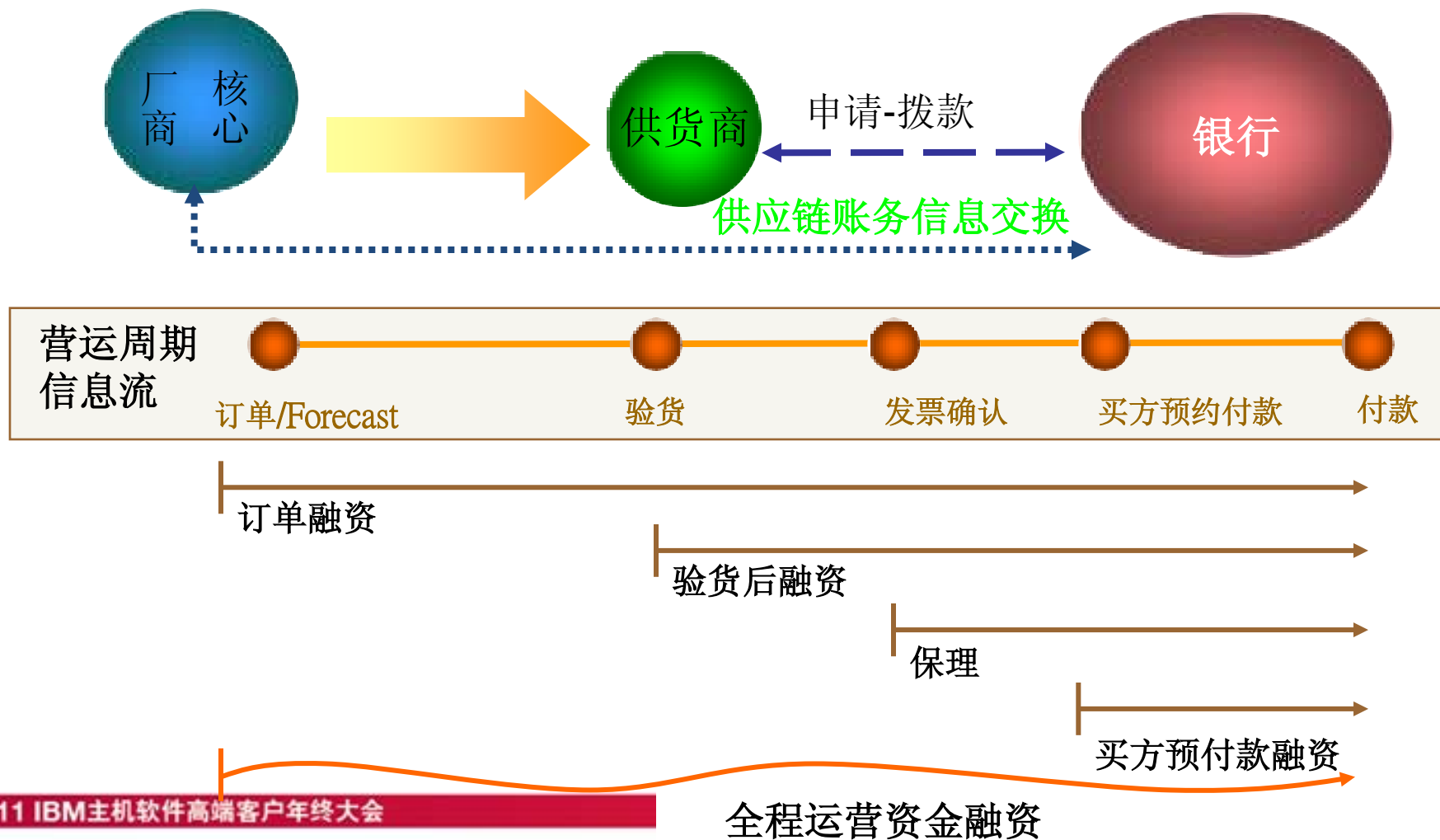
风险

其它金融授信商品

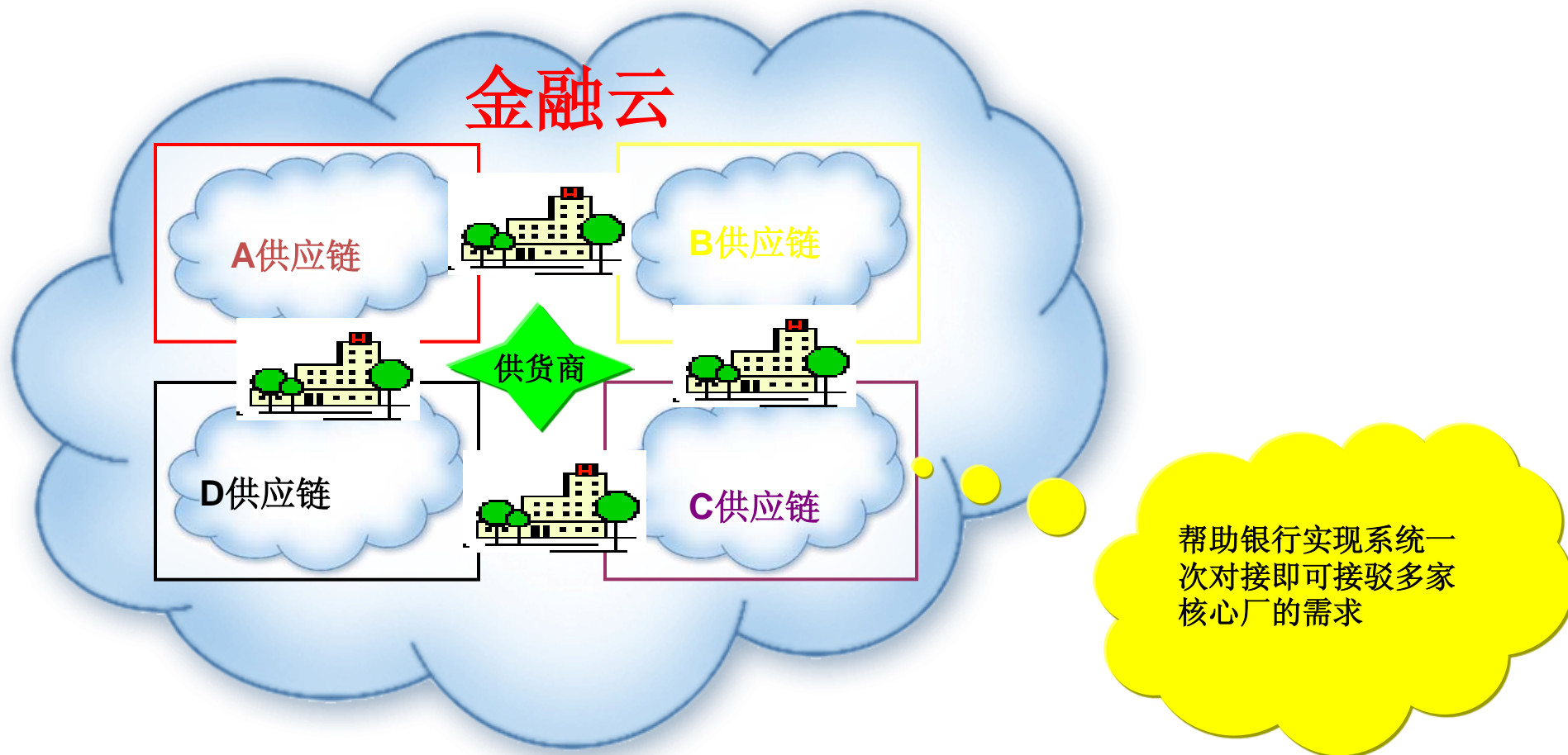
- 资金用途—不明确
- 无担保授信风险高
- 信用全看借款人还款能力
- 短、中、长期借款

风险

供应链融资商品与交易流程



唯有金融云才是全覆盖



金融云的好处

银行方面

- 金融国际化
- 倍增客户
- 降低风险
- 增加利润
- 交叉销售
- 产品或服务创新

供货商方面

- 取得融资, 盘活资金
- 增加竞争力

WIN

核心厂方面

- 唇寒齿亡, 成败相依
- 增加产业竞争力
(全球布局)
(最适化生产)
(统一采购降低成本)

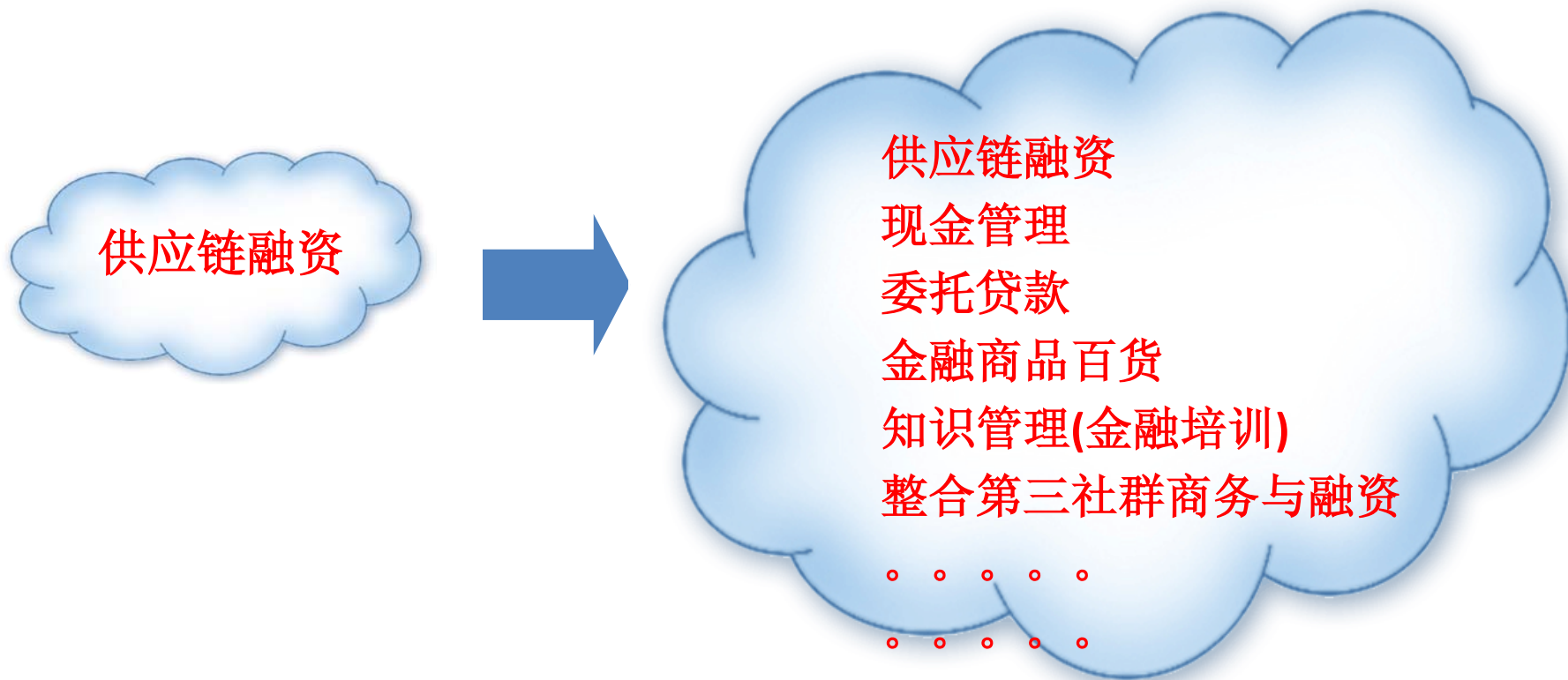
政府机构方面

- 节能环保
- 建立知识管理库, 增加国家产业竞争力
- 打造中国金融中心
- 降低银行业授信风险
- 税收透明
- 技术移转辅导中小企业
- 创造商机及增值服务

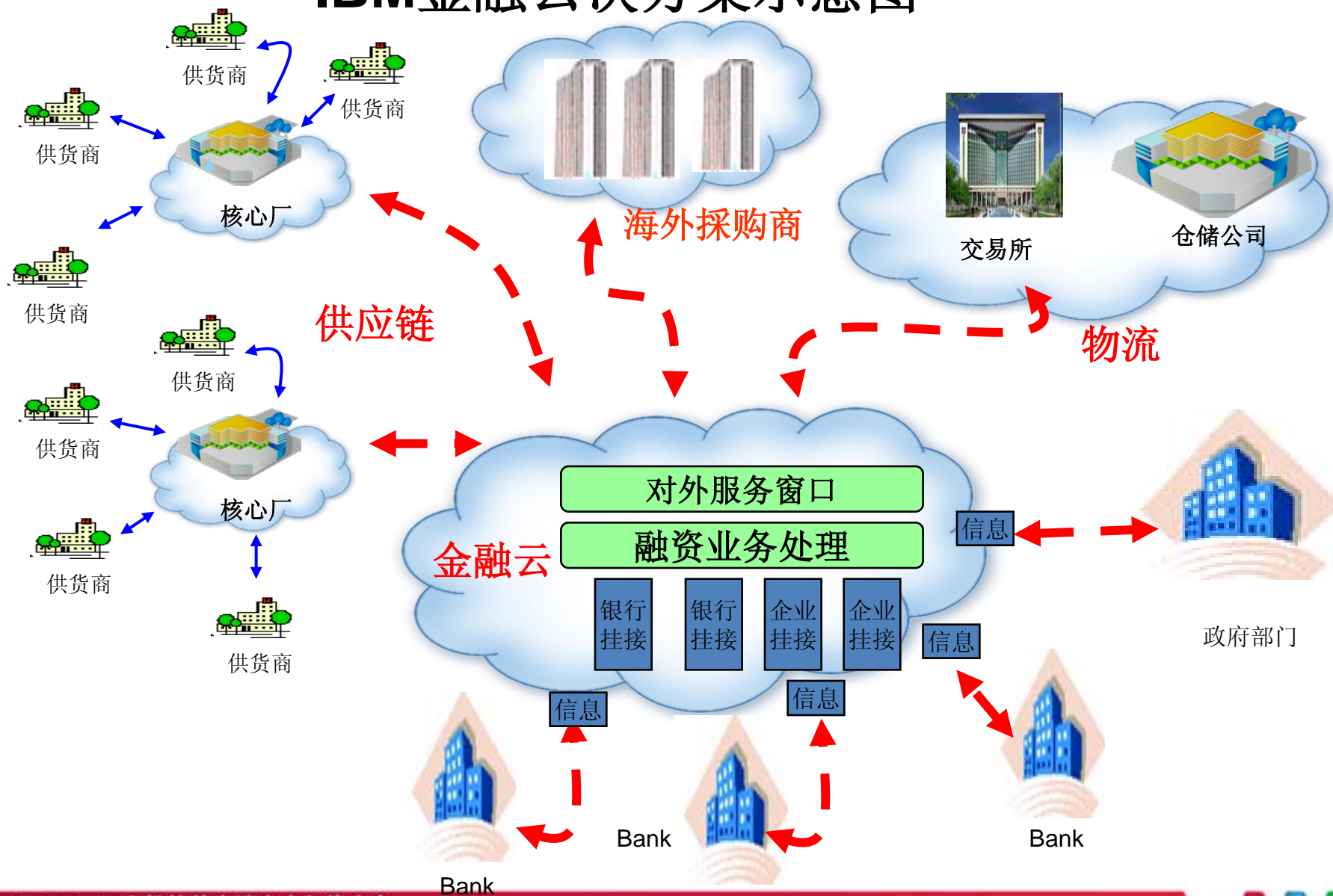
金融云成功要素

- 整合核心产业链与银行资源
 - 经银行信评核可的核心厂
 - 经批核的额度
- 从简单可行的商业模式开始
- 政策/奖励
- 先进的IT支持

金融云现在与未来

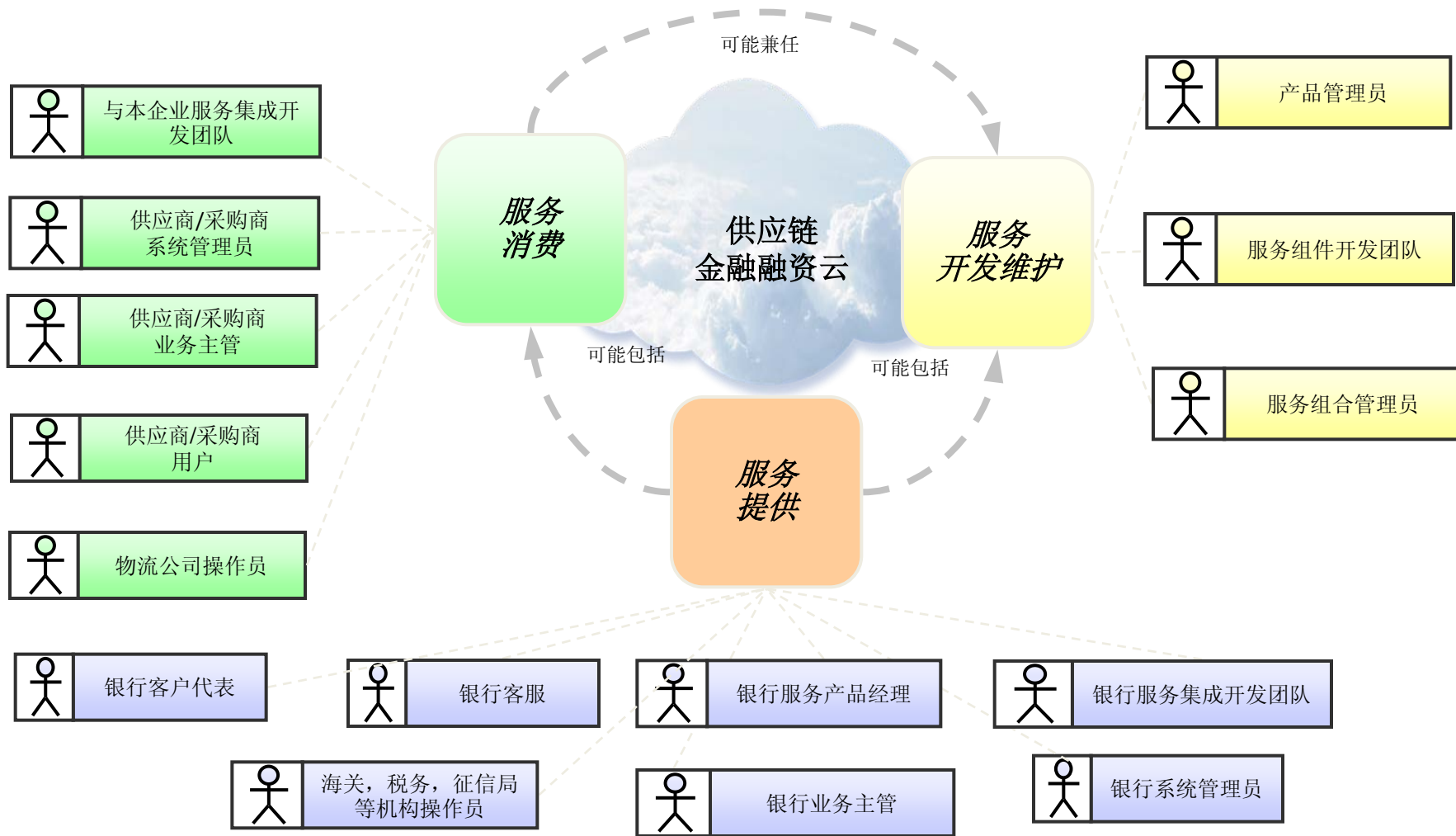


IBM金融云决方案示意图

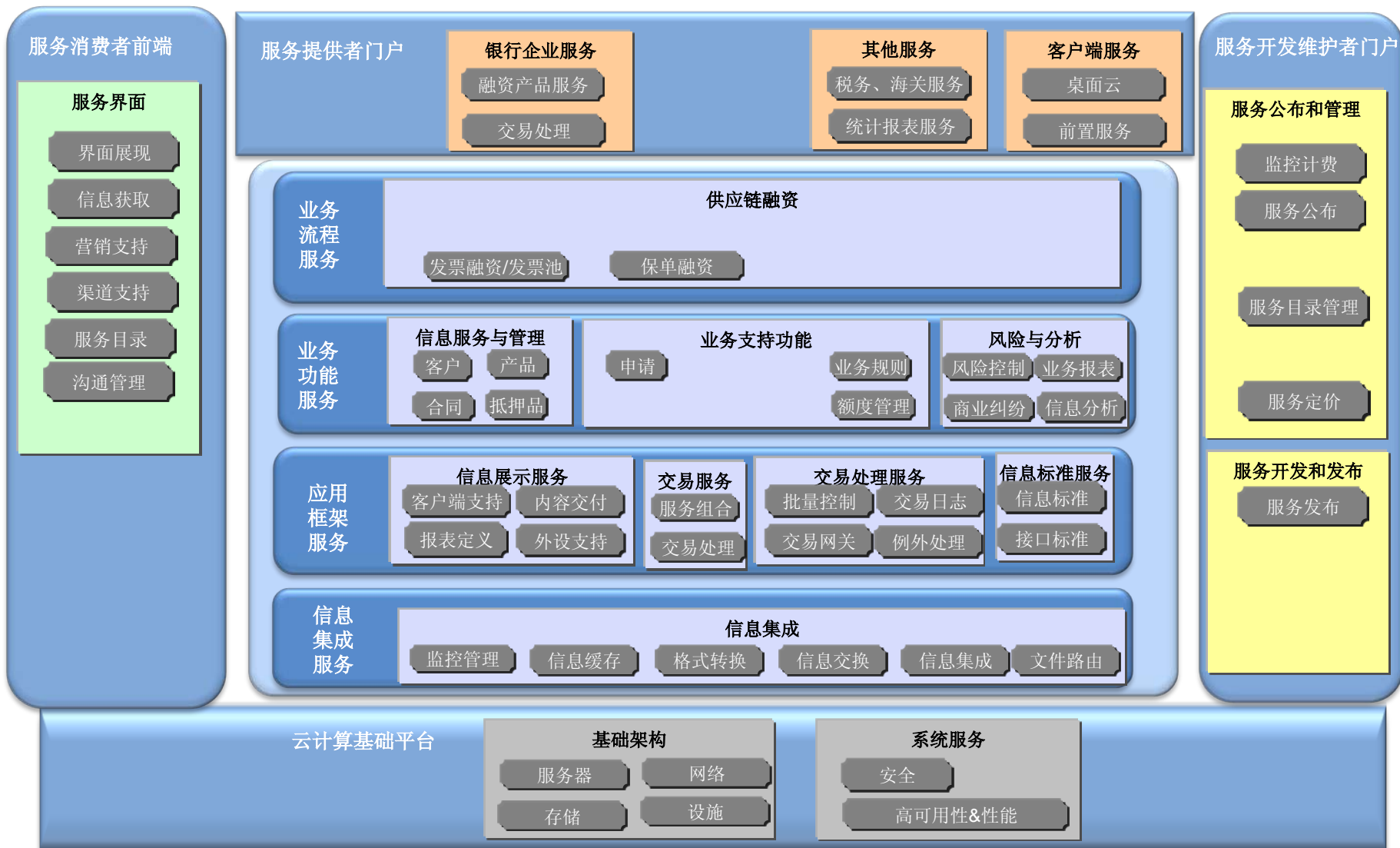


IBM解决方案

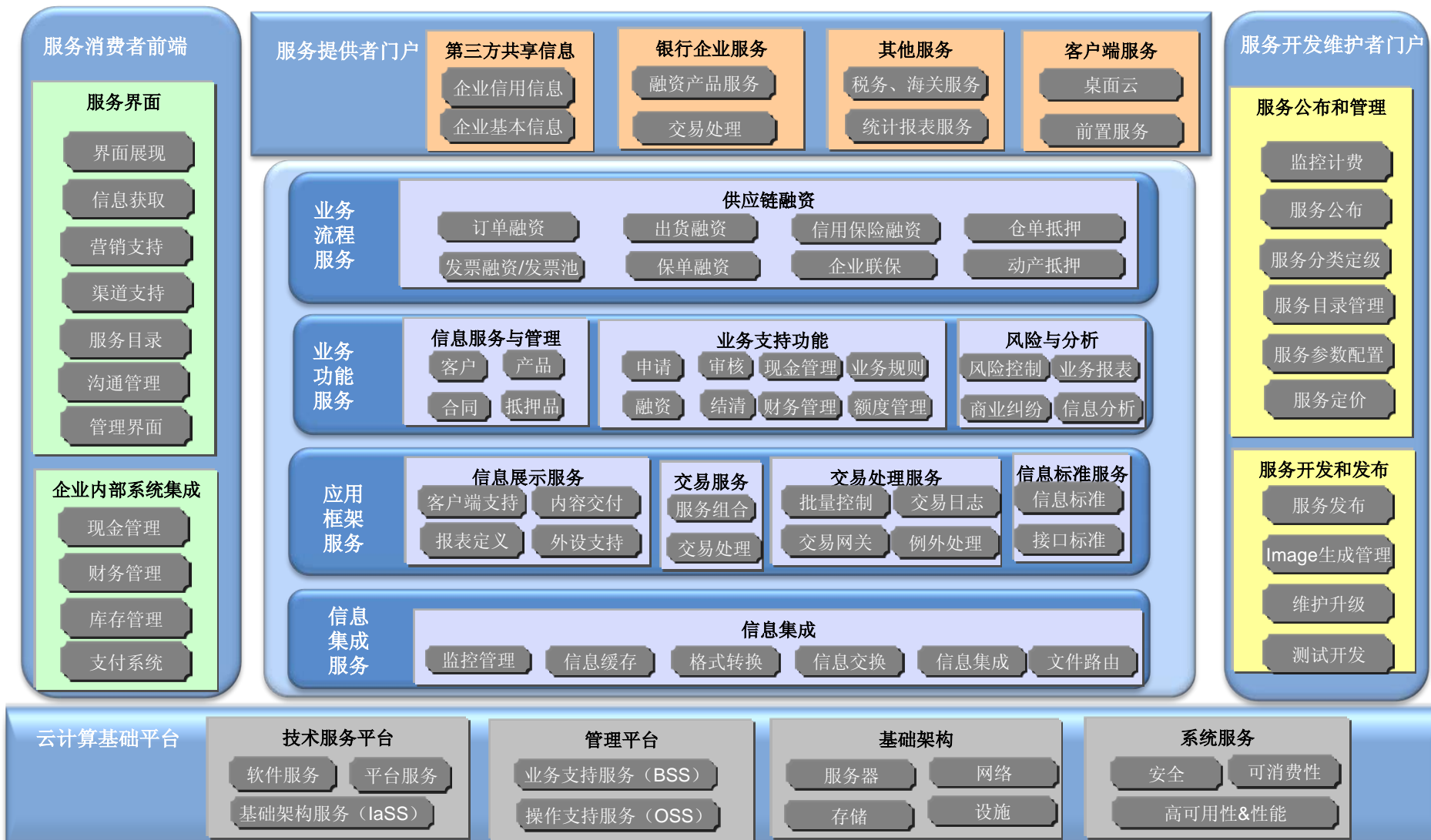
金融云方案需要协调支持各方用户



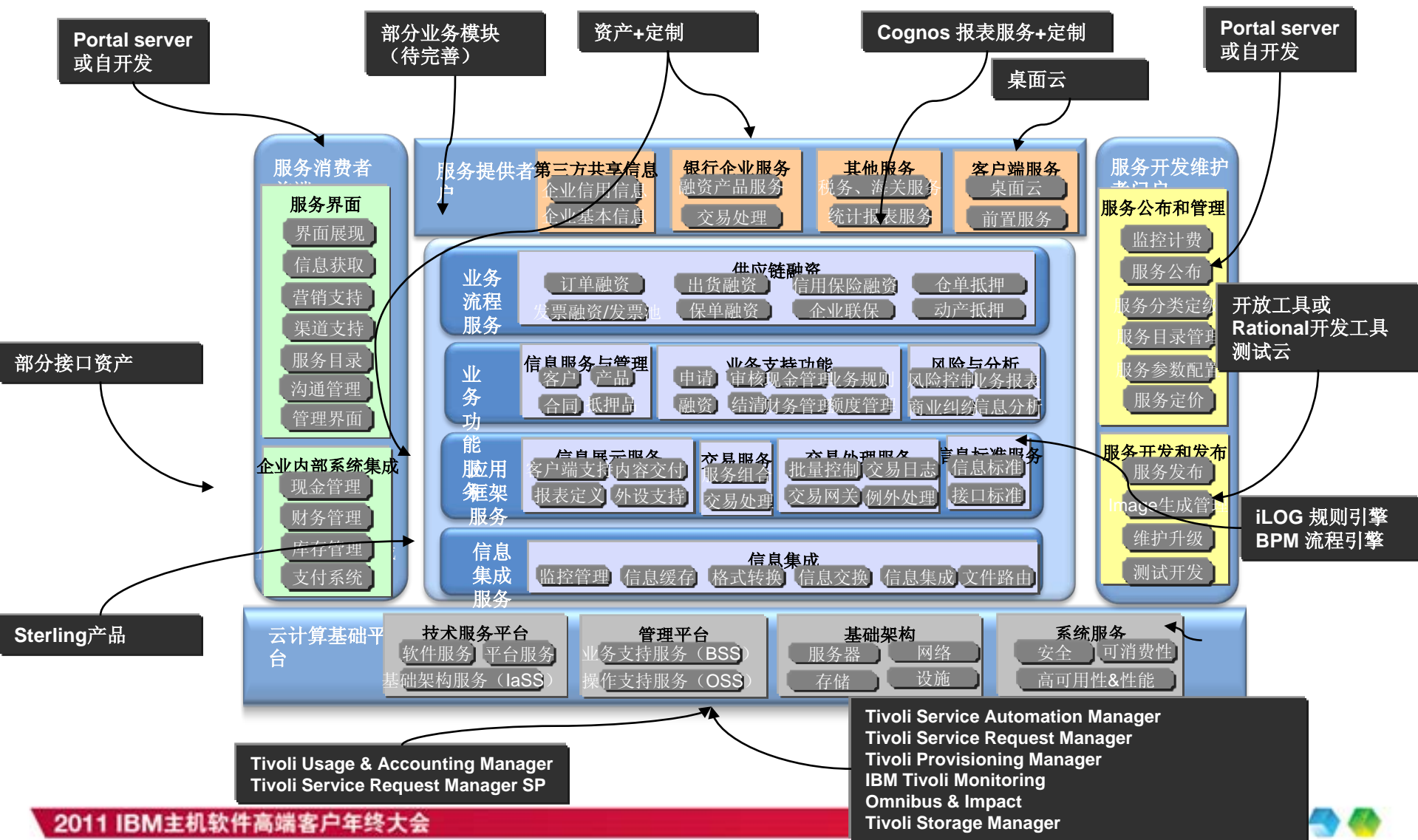
可以起步于简单业务功能



逐步完善扩展到多功能云环境



方案主要功能差距



THANK YOU

