**中国银行泉州分行**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 产品名称 | 产品概况 | 产品要素 | 产品优势 | 业务流程 | 联系人或办理二维码链接等 |
| 国内商业发票贴现 | 国内商业发票贴现业务是指卖方将其与买方订立的货物销售、服务或工程合同项下产生的应收账款转让给中国银行，由中国银行为卖方提供贸易融资、应收账款催收、销售分户账管理等服务。 | 1.授信审批融资额度：最高3000万元。2.融资期限：6个月3.融资利率：5%以内4.贸易单据5.应收账款转让书6.还款方式：到期还本付息 | 融资便利，加快卖方资金周转速度。 | 1.客户与该行签订贴现协议。2.卖方发货出单，向该行提交贴现申请书，将相关应收账款转让该行。3.该行在单据及贸易真实性审查后，为卖方发放融资。4.应收账款到期后，卖方按照该行指定路径付款，该行扣除融资本息及相关费用。 | 洛江行客户经理：陈翠玲咨询电话：27711596 |
| 中银企E贷·抵押贷 | 该产品为客户线上申请、审批、提款、还款的产品 | 1.授信审批融资额度：最高1000万元2.融资期限：1-3年3.融资利率：3.8%-4.4%4.抵押登记：期限3年5.还款方式：按月还息，到期还本。 | 客户线上申请，审批速度快，使用贷款方便。 | 1.客户提供授信资料、开立账户。2.该行线上申请、审批额度。3.办理抵押登记。4.该行线上发放审批。5.客户提用贷款及还款。 | 德化支行客户经理：刘长江咨询电话：0595-23522099 |

**中国银行泉州分行产品案例（一）**

 一、客户类型。

 泉州\*\*体育用品有限公司为大公司客户，授信总量3000万元，用于叙做国内商业发票贴现。

 二、融资背景；

泉州\*\*体育用品有限公司主要从事鞋类生产，专门承接\*\*品牌订单，订单业务量大，企业从原材料采购至出货收款，周期较长，占用其自有资金较大。其销售客户为\*\*品牌，订单来源及收款有保障。借款人经营情况正常，订单来源及质量有保障，且在该行无授信，主要生产产品有国际贸易背景支持，风险可有效降低，因此该行给予该客户贸易融资产品额度。

三、产品推广过程；

该行前期营销客户时，了解其生产周期及资金周转状况，该客户无法提供抵质押品，但据该行深入了解，一方面该公司虽为2019年新成立企业，但其全资股东为当地龙头企业，成立已将近30年，在同业中信誉度较高，与上游供应商合作多年并有很大的采购需求，对于原材料价格上具有较强的议价能力；另一方面该公司为\*\*品牌的的代工企业，主要通过加入品牌的供应商库以获取订单，因品牌方主要根据企业的治理结构、厂区环境规划、生产技艺、人员管理及福利、产品价格等方面对申请加入者进行考核后评分选定，而作为\*\*品牌全球唯一一家鞋类金牌供应商（\*\*品牌颁发金牌供应商奖牌），其享有优先被选择权。营销其使用该行贸易融资产品。

四、产品推广效果

该行成功为该客户申请授信额度3000万元，且成功为其办理了3笔国内商业发票贴现业务，金额合计2000万元。通过授信业务，带动客户在该行开立对公账户及个人工会账户200多张。

**中国银行泉州分行产品案例（二）**

 一、客户类型；

 福建省\*\*陶瓷有限公司为普惠金融客户，授信总量686万元，用于支付原、辅材料款。

 二、融资背景；

 福建省\*\*陶瓷有限公司主要从事陶瓷制造销售，订单业务量大，企业从原材料采购至出货收款，周期较长，占用其自有资金较大。其销售客户为海外客户，实际控制人从事该行业20多年，订单来源稳定，收款有保障。借款人经营情况正常，订单来源及质量有保障，且在该行无授信，主要生产产品有国际贸易背景支持，风险可有效降低，因此该行给予该客户流动资金贷款额度。

 三、产品推广过程；

 该行前期营销客户时，了解其生产周期及资金周转状况，企业处于经营上升期，一方面该公司虽为2019年新成立企业，但其实际控制人从事该行业20多人，行业经验丰富，关联企业福建省\*\*陶瓷有限公司成立已将近24年，在同业中信誉度较高，与上游供应商合作多年并有很大的采购需求，对于原材料价格上具有较强的议价能力；另一方面该公司2020年的销售策略主要面向阿里巴巴、亚马逊等电子平台，企业为提高企业效益，拟扩大生产规模，故营销其使用该行线上抵押贷产品。

 四、产品推广效果

 该行成功为该客户申请授信额度686万元，通过授信业务，客户拟将全部货款通过该行结算并于该行代发工资。