

来者至今 和光同尘

2021数字化转型下银行发展供应链金融研究报告（下篇）

亿欧智库 www.iyiou.com/research

Copyright reserved to EqualOcean Intelligence , April 2021

前言

Foreword

在国家大力提倡普惠金融下，供应链金融被推到风口。2020年9月，中国人民银行等八大部门发布《关于规范发展供应链金融 支持供应链产业链稳定循环和优化升级的意见》，将供应链金融规范发展再次推向新热潮。此外，产业链、创新链以及资金链的深度融合下，金融服务将与供应链场景无缝连接，从而推动供应链金融进一步演化升级。

基于此背景，亿欧智库撰写此份《2021数字化转型下银行发展供应链金融研究报告》，报告分为上下两篇发布：

- 在《2021数字化转型下银行发展供应链金融研究报告》上篇中，亿欧智库将从供应链金融中银行（资金供给方）的对公业务挑战和机遇、以及中小微企业（资金需求方）的融资难题两方面，梳理并分析产融结合和数字化转型大趋势下供应链金融给银行以及中小微企业带来的机遇。
- 在下篇中，亿欧智库将从数字化转型下银行如何构建内部供应链金融系统、以及如何与外部企业合作共建以银行为主导的供应链金融两章，分析在数字化浪潮来袭之时，银行该如何抓住供应链金融新机遇。
- 此外，亿欧智库将梳理及分析未来供应链金融创新模式以及发展趋势，希望给正在发展供应链金融的银行以及企业提供有利建议。

目录
CONTENTS

PART 4. 数字化转型下供应链金融风控体系

Supply chain financial risk management system under digital transformation

PART 5. 供应链金融产业新生态

New ecosystem of supply chain financing

PART 6. 供应链金融创新模式与趋势

Innovations and trends of supply chain financing

数字化转型下供应链金融风控体系

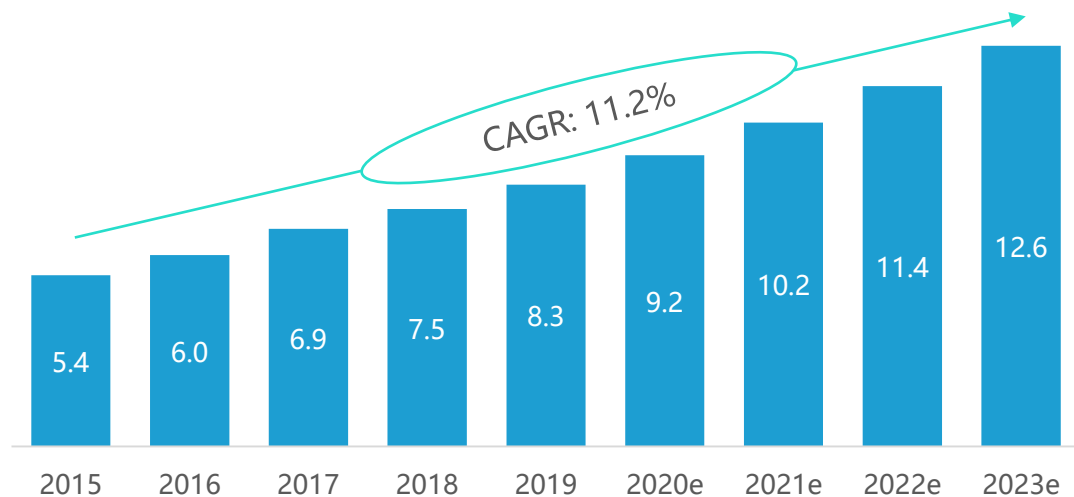
Supply chain financial risk management system under digital transformation

- ◆ 随着新兴技术力量注入，供应链金融市场逐渐扩大，但行业发展仍然缓慢。从银行内部分析，银行存在难获取中小企业信息以及自身风控体系不足等现象，导致其发展供应链金融内生动力有限，行业发展面临“风声大，雨点小”的困境。因而，在数字化大浪潮中，银行需要调整供应链金融风控体系，从而追逐浪潮。
- ◆ 本章将从底层模式创新、理念创新、手段创新以及顶层流程创新给银行如何发展供应链金融风控体系提供建议。

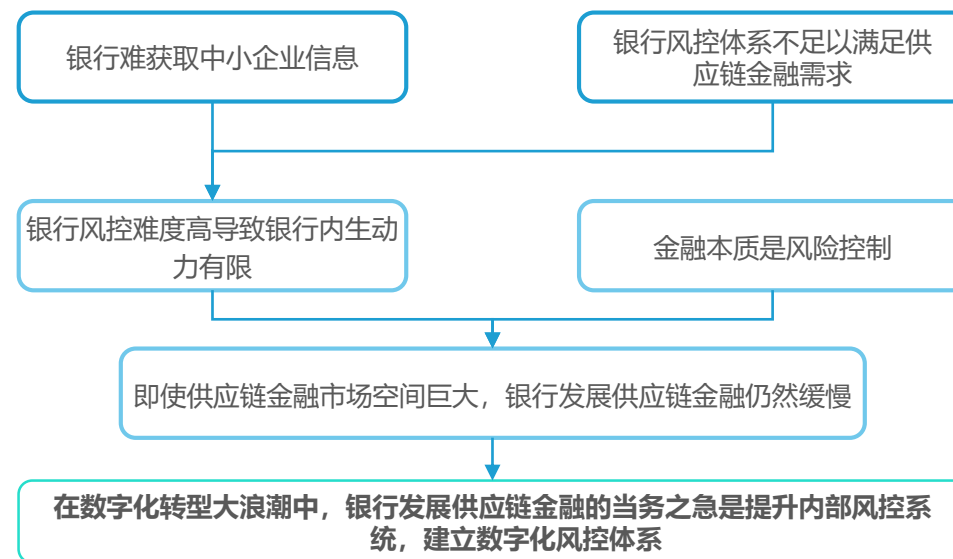
供应链金融市场潜力巨大，但由于风控难度高，银行缺乏内生动力布局供应链金融

- ◆ 供应链金融主要的三种模式是应收账款融资、库存融资和预付账款融资。目前，由于库存融资和预付账款融资的风控还较为局限，应收账款模式是银行应用最广的供应链金融模式。因此，中小微企业应收账款可以作为测算供应链金融市场主要依据。
- ◆ 亿欧智库测算，中国2019年供应链金融市场规模已经达到8.3万亿元，在2023年将达到12.6万亿元。并且随着更加成熟的技术融入，库存融资和预付账款融资的风控能力将得到提升，因此，中国供应链金融市场规模将再一次爆发式增长。
- ◆ 目前，中国供应链金融市场发展速度较为缓慢，主要原因之一是银行缺乏内生动力布局供应链金融。对于金融业来说，风控是其业务运转最重要的考虑因素。但中小微企业风险较高，风控难度大，导致银行布局供应链金融的内生动力不足。因此即使供应链金融市场空间很大，行业发展速度依然缓慢。

亿欧智库：中国供应链金融应收账款模式市场规模（万亿元）



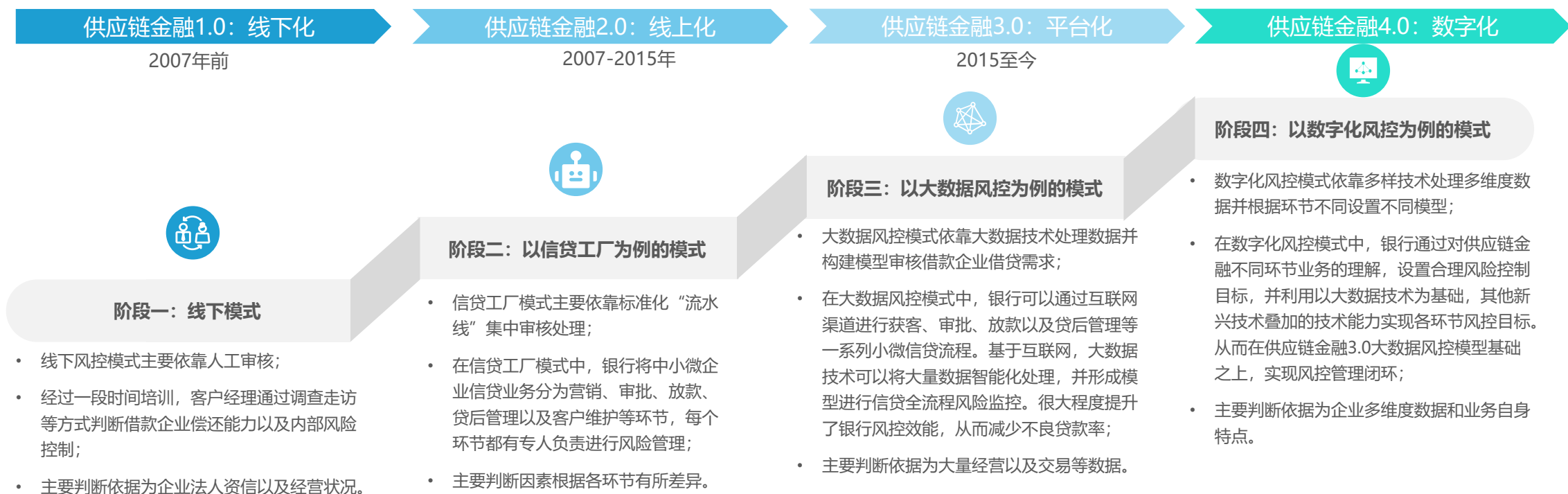
亿欧智库：银行发展供应链金融速度缓慢



资料来源：亿欧智库测算

行业发展驱动银行供应链金融风控进入大数据风控模式

- ◆ 供应链金融发展初期，银行仍运用线下人工模式进行审核，但由于中小企业信息真实度难判断，运用线下风控模式的供应链金融不良贷款率居高不下。阶段二的信贷工厂主要运用标准化“流水线”，对于差异化要求较高的供应链金融风控有一定局限性。
- ◆ 对于供应链金融来说，涉及主体较多，各主体之间关联性也较强；其次，中小微企业融资需求短频快且各企业需求差异较大，这两个原因导致传统人工审核方式不足以满足供应链金融风控需求。随着大数据风控模式应用，银行通过线上数据整合应用，实现供应链金融综合风险控制。但目前供应链金融风控还未步入4.0数字化时代。



银行需要从底层技术到上层流程全创新，建立数字化供应链金融风控体系

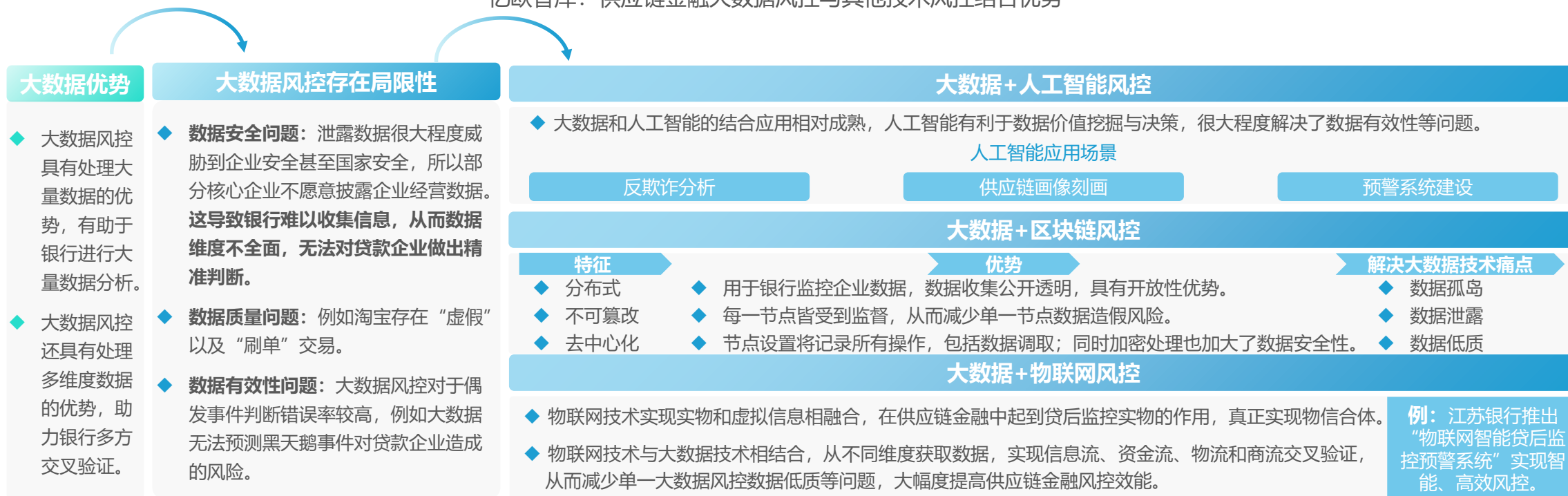
- ◆ 由于供应链金融模式不同于传统信贷，因此，银行布局供应链金融时需要颠覆传统风控模式，紧跟数字化转型浪潮，实现从底层模式到顶层流程全方位创新。
- ◆ 银行需在以大数据风控为基础、区块链等技术为辅助的独立风控体系下，实现数据理念以及数字化手段创新，从而完成贷前、贷中以及贷后风险管理全流程业务闭环的成果落地。



技术升级：银行风控应以大数据为基础，并叠加区块链、物联网等新技术应用实现技术创新

- ◆ 相较于人工风控，大数据风控具有准确化、实时化以及自动化等优势。但由于大数据技术本身较为滞后，仍面临数据安全、数据质量和数据有效性等问题，不足以满足具有复杂性特征的供应链金融风控需求。
- ◆ 新兴技术逐渐渗透在金融业，并带来数字化风控变革，人工智能、区块链以及物联网等新兴信息技术在供应链金融风控中的应用将解决大数据风控问题，从而增强风控准确性。因此，银行仍需在发展大数据风控基础之上，叠加应用区块链等新兴技术以提高供应链金融风控效能。

亿欧智库：供应链金融大数据风控与其他技术风控结合优势



理念升级：数字化供应链金融风控背景下，银行内部协作和外部沟通皆需提升数据理念

- ◆ 相对于其他小微企业信贷模式来说，供应链金融是依托于庞大网链组，参与主体较为丰富、流程较为复杂的金融模式，数据是支撑其风控体系的基础。因此，对于银行来说，数据理念的提升迫在眉睫，银行需要做到会收、会管以及会用。
- ◆ 在数字化风控系统下，银行需建立完善内部协作体系，保证内部各部门数据理念升级，从而实现信息互通。**在外部沟通过程中，为保证数字化风控有效性，银行需要连接外部，实时获取交易信息并确保信息准确性。**



模式升级：基于供应链金融特有风险特征，银行应利用创新式风险评估模式赋能供应链金融

- ◆ 不同于其他金融模式，供应链金融有**风险传导性、风险共振性以及风险多样性**等特征，在数字化转型趋势下，银行应根据不同环节建立供应链金融风控评估模型，对供应链金融中操作风险、道德风险等风险进行管控，以实现业务闭环化、结构化分散等供应链金融特定风控目标。
- ◆ 机器学习等新一代信息技术工具可以有效提高信贷审批、风险评估等风险模型准确性。但完善的信息分享平台是建立模型的基础，信息安全等隐患仍然存在于供应链参与企业中，因此银行建立风控模型仍然面临挑战。

亿欧智库：供应链金融风控模型建立



流程升级：银行应建立四流交叉验证的风险管理闭环，加强贷前、贷中以及贷后全流程创新能力

- ◆ **供应链金融区别于传统信贷，有连续贷后操作的特点**，因此银行需要设立专门的风险管理体系。银行应建立商流、物流、资金流以及信息流四流合一的管理系统，从而实现贷前、贷中以及贷后全流程闭环风险管理。

建立风险管理闭环

对于供应链金融来说，业务闭合化是其特点，所以银行需要建立从贷前准入到贷中审批再到贷后管理的风险管理闭环。最终由总行统一管理，形成从上到下的管理模式。



供应链金融产业新生态

New ecosystem of supply chain financing

- ◆ 随着供应链金融模式多元化，越来越多核心企业以及电商企业建立以自身为主导的供应链金融模式，银行仅起到资金供给的角色，地位逐渐边缘化。因此，银行需加强深入产业的速度，以谋求供应链金融发展主导角色。
- ◆ 本章将分析银行如何与物流企业等场景方、核心企业以及底层技术服务企业进行外部共赢合作，从中给予银行与外部企业合作共赢的发展建议。

供应链金融生态图谱



资料来源：亿欧智库绘制

银行需自建多方参与的供应链金融平台，从而形成供应链金融多方协作生态

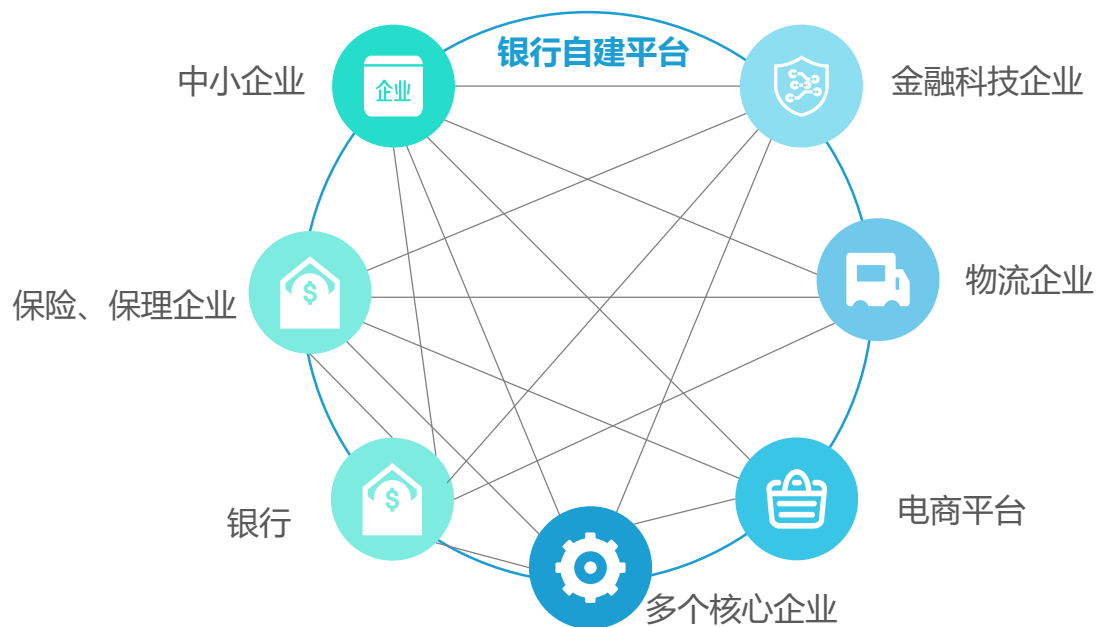
- ◆ 目前供应链金融模式还是银行与核心企业共建平台为主，但对核心企业依赖性过强将会增加银行发展供应链金融隐患。在现有模式中，核心企业拥有更强的议价地位导致银行获客局限性高；另外，随着核心企业主导地位凸显，欺诈风险也随之增加。
- ◆ 因此，银行需要自建以多方协作为模式的透明供应链金融平台。银行应利用金融科技企业技术优势参与建立供应链金融平台；并引入保险企业及保理企业，利用其保险、回购合同等减少贷款风险；此外，银行应将核心企业转化为数据中心，并拓展数据方至物流企业、电商平台以及部分金融科技企业。供应链金融平台建设有助于银行实现商流、物流、资金流以及信息流四流合一，从而解决贷前、贷中以及贷后全流程风险。

银行依赖核心企业授信模式存在隐患



银行需自建多方协作的供应链金融平台

- 01 银行客户拓展有限**
 目前供应链金融是以银行与核心企业共建平台为主要模式，资金供给对象为一级经销商，二级经销商需求仍未被满足。
- 02 欺诈风险增加银行系统性风险**
 目前银行过度依赖核心企业，无形中加大供应链中核心企业欺诈风险。
- 03 银行失去主动权**
 在以核心企业主导的供应链金融生态中，核心企业主导权过大，议价能力较高，导致银行与中小企业相对被动，失去双向选择的权利。



银行需要与核心企业合作判断行业前景以及行业风险，并深入行业设立个性化流程，从而实现规模化落地

- ◆ 供应链金融是基于产业本身的金融模式，不同行业属性、周期、风险度皆有所差别，不同中小企业在不同行业存亡率也有所差异，因此对于银行来说，**选择前景行业是发展供应链金融至关重要的前期步骤。**
- ◆ 固然银行拥有资金优势，但因缺乏产业优势，仅依靠自身无法实现真正产融结合。因此，**银行需要与不同行业供应链中企业建立良好合作关系，选择行业，发散并深耕至各个前景行业。目前，汽车是各银行供应链金融落地最多的行业，而农业是国家鼓励落地的行业。**

建思维

鉴于供应链金融特殊性，银行应该**建立产业链思维**，从各行业产业链全局出发，实现信用穿透至各环节。

转角色

如果银行仍处于传统信贷角色，风控流程将无形中加大供应链金融成本。因此，银行需要**角色转换**。

理关系

依托与产业链中企业合作，银行可以深入产业，梳理上下游贸易关系，**判断各环节可能存在的风险点**。

设风控

银行应依托于不同行业风险特点，**设计个性化产品和风控流程**。

重落地

与合作的核心企业建立长期关系实现前期风控和产品设立，从而**推动不同行业供应链金融高效规模化落地**。

交通银行等大型银行以及招商银行等股份制银行多布局汽车等成熟度较高的行业；宁波银行等城商行多布局芯片行业等战略新兴行业。

交通银行

目前，交通银行旗下拥有“快易收”“快意付”“智慧汽车金融”等供应链产品布局建筑、医疗、零售、汽车和现代农业等行业。

农业银行

农业银行产品“链捷贷”“保理e融”“票据e融”“数据网贷”已经涉及建筑、钢铁、汽车、机械制造、电力以及大众商品贸易等行业。

宁波银行

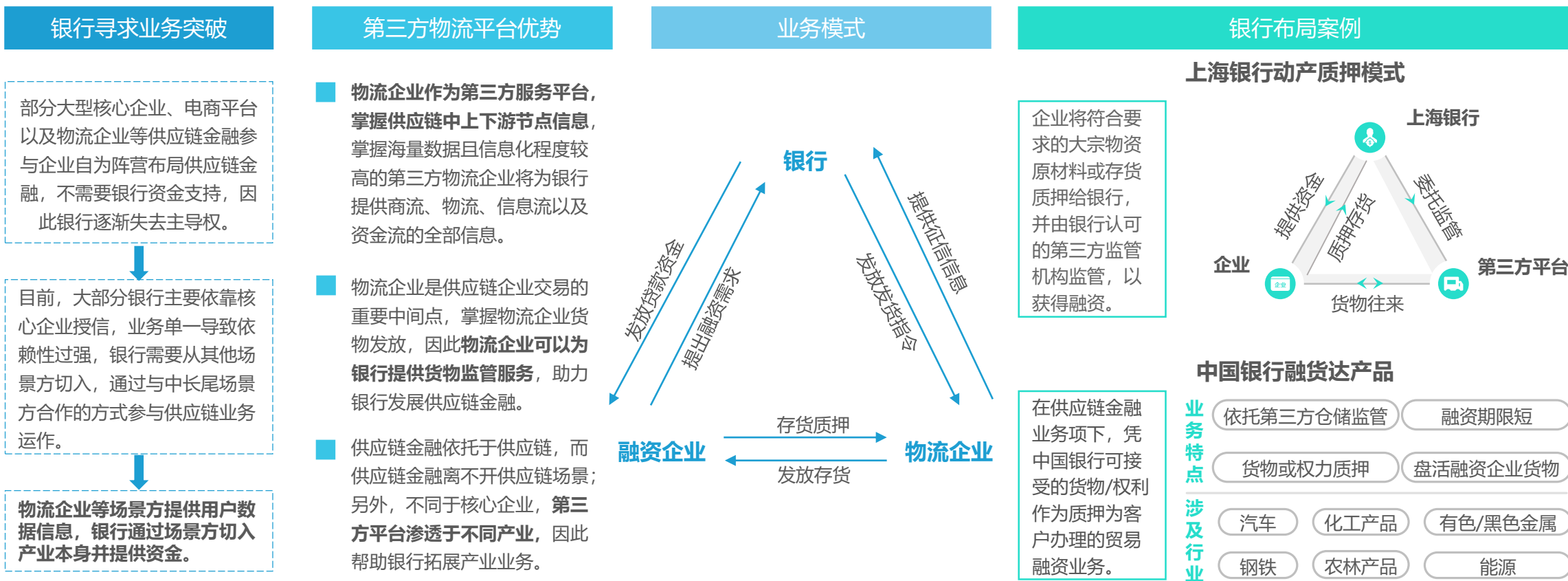
自宁波银行与海上鲜达成战略合作，共同赋能渔业供应链金融之后，宁波银行与摩尔精英合作涉足芯片产业供应链金融。

招商银行

2020年第一季度，招商银行上海分行为上海市某主机厂上游16家供应商提供供应链金融服务，累计投放49笔，总金额1.52亿元。

银行需拓展业务边界，依托物流等场景方数据，提升风控效能并深入产业

◆ 目前，“1+N”的核心企业授信模式是银行布局供应链金融的主要模式，业务较为单一。核心企业、物流企业等主导的供应链金融模式也逐渐逐渐崛起。第三方平台增强了四流的可视度以及公示性，因此**银行需要切入场景方，依托第三方平台数据拓展供应链金融业务边界。**



资料来源：中国银行；上海银行

银行应发力中尾部电商企业，依托电商平台交易三方优势，拓展业务边界

- ◆ 互联网时代催化下，企业交易不再限于线下，B2B采购电商平台逐渐涌现。目前，京东等头部电商平台依靠其强大的资金能力和庞大的平台客户已经独立布局供应链金融行业。在电商主导的供应链金融模式中，银行仅起到资金提供的作用，角色逐渐边缘化。
- ◆ 然而，由于中尾部电商企业缺少强大的金融背景和风控能力，无法开展供应链金融业务。因此，**中尾部电商企业更需要银行等资金方作为支撑开展供应链金融。依托电商企业交易数据、征信特征以及资金闭环等优势，银行可以通过和电商企业合作深入产业，布局供应链金融。**

电商企业优势

- 01 电商平台是供应链企业交易的重要节点，因此可以获取供应链资金流以及商流等核心信息。
- 02 电商平台有积累真实交易数据的优势，利用技术，电商平台可以分析贷款人信用特征等征信信息。
- 03 电商平台从贷款发放到贷款还款形成资金闭环，资金流以及商流交叉验证，确保各环节完整性。

B2B采购电商平台发展迅速

互联网行业的发展加速，企业双方的交易也不仅仅限于线下模式，企业采购的模式逐渐多元化。

企业采购电商市场规模逐渐扩大，中小微企业专业采购平台逐渐受到企业重视，不仅京东等头部电商企业开设企业购平台，一些新兴电商平台也逐渐涌现。采购电商行业高速增长。

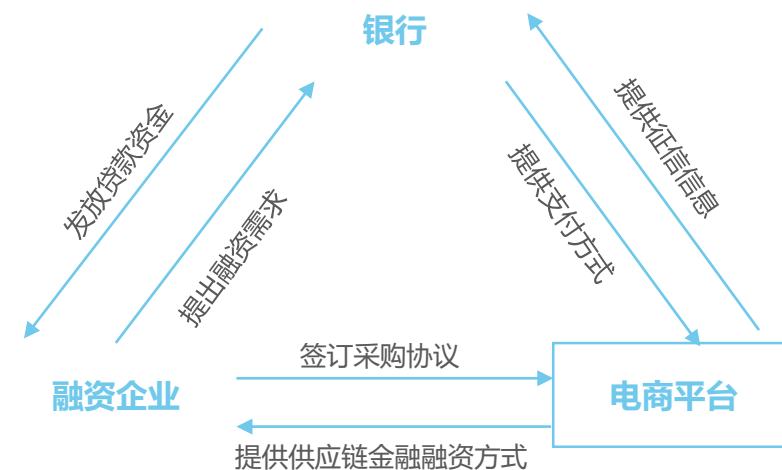
头部电商平台布局供应链金融

随着供应链金融行业的发展，越来越多有资金能力的头部电商企业布局供应链金融，例如京东以及阿里。银行仅作为资金提供方存在于此种模式中，角色越发边缘化。

因此银行需要寻找破局之道，切入体量较小的电商平台。

银行&电商合作模式

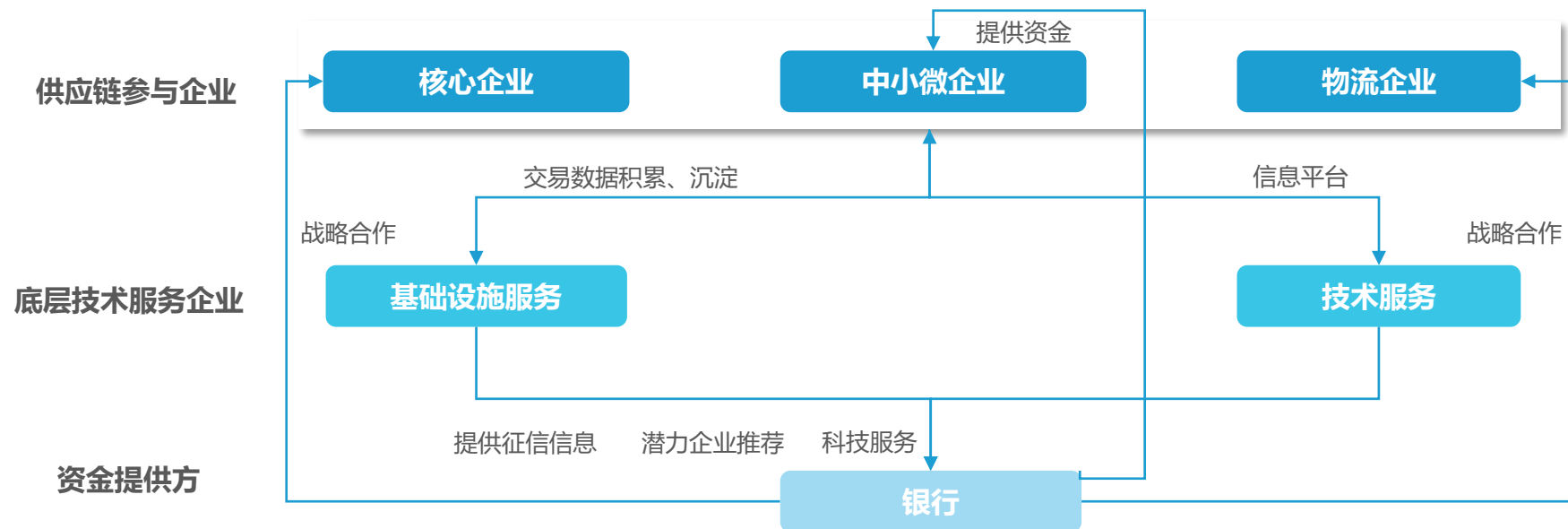
为避免银行角色边缘化，银行需要切入中尾部电商企业，通过深入场景的方式布局供应链金融。



底层技术服务企业为银行提供技术服务、数据服务以及优质资源等服务

- ◆ 底层技术服务企业利用其技术优势对大量数据进行沉淀以及处理，可以为银行提供数据服务，从而减少供应链金融信用风险；此外，金融科技企业拥有服务平台的身份优势，有利于辨别企业优劣性，可以为银行提供优质资源。
- ◆ 基础设施服务中第三方支付平台主要积累用户交易信息，确保资金流以及商流准确性。技术服务中ERP企业服务于企业内部，有利于银行获得信息流、资金流、商流以及物流信息。因此，银行应利用底层技术服务企业实现四流信息交叉验证。

金融科技企业优势	01 提供科技服务：为银行接入信息平台收集企业信息，打破信息孤岛。	02 数据服务：承担海量数据收集服务，减少银行收集信息成本。	03 优质资源对接：一方面，为银行筛选优质企业资源；另一方面，为供应链企业提供资金来源。
-----------------	--	---------------------------------------	---



案例

01 中企云链不仅为银行、企业提供技术服务，并且与40余家银行合作参与供应链金融行业。

02 中金支付作为第三方支付平台，为银企客户提供资源服务，有效实现交易双方资源优化配置。

03 神州信息作为以区块链为基础的技术解决方案商，助力银行降低贷款成本、风控成本以及建立企业信用积分。

- ◆ 众企安链成立于2020年，是国内首家互联网保险公司众安保险（HK:6060）旗下众安科技孵化的生态合作伙伴上海聚啊信息技术有限公司运营的供应链金融科技服务品牌。
- ◆ 众企安链定位于企业级服务，通过将人工智能、区块链、大数据等技术和供应链场景相结合，打造“金融+场景+技术”跨界融合供应链金融服务解决方案。

亿欧智库：众企安链业务

众企安链的股东众安科技，专注于区块链等前沿技术，自主研发区块链技术Annchain，获得区块链技术各项专利143项和软著17项。母集团众安保险则拥有强大的资金方资源及对接能力。

众企安链不仅为合作伙伴提供金融科技服务，也为合作伙伴提供前期业务咨询、资金资产对接以及联合运营支持，助力合作伙伴从系统、业务到资金全方位落地业务。

众企安链与合作伙伴共同承担投入风险，致力协同合作伙伴扩大业务规模；此外，众企安链非纯IT服务厂商，与合作伙伴利益一致，不存在业务竞争关系；专注为合作伙伴搭建其自有的供应链金融平台，最快2周可上线。

业务优势

业务介绍

金融科技

6个主打产品系列

为客户提供的供应链金融场景下各类系统建设服务

e信证

基于应收账款债权的数字信用凭证拆分、流转、融资服务解决方案

e周转

基于应收账款资产融资服务解决方案

e信融

面向核心企业下游经销商供应链场景金融服务解决方案

e信票

商业汇票融资与交易撮合服务解决方案

e存证

众安区块链技术 & 数据上链存证服务

e信保

面向财产险公司信用保证险业务解决方案及核心系统

业务咨询

4阶段15个标准化建议案

根据客户在项目各个阶段不同的关注重点，针对性为客户提供一系列建议案，以便于项目落地和运营顺畅。

- ◆ 项目可研规划
- ◆ 交易结构设计
- ◆ 法律财会关系梳理等

产融对接

3大类基础对接服务

为企业客户的供应链场景资产对接不同类型资金方的过程中提供服务。

- ◆ 资金方对接
- ◆ 平台外部服务商对接
- ◆ 平台支付账户体系服务商对接等

推广运营

3个阶段21个标准化建议案

在客户系统投产运营过程中，为客户提供的一系列运营支持方案以便于降低客户运营成本，防控运营风险。

- ◆ 运营政策规则、流程规范的设计
- ◆ 培训与帮带
- ◆ 代运营服务
- ◆ 28个标准化视频培训材料

众企安链：依托安全、丰富产品体系，快速、高效服务多行业龙头，实现区块链加供应链金融项目成功落地并顺畅运营

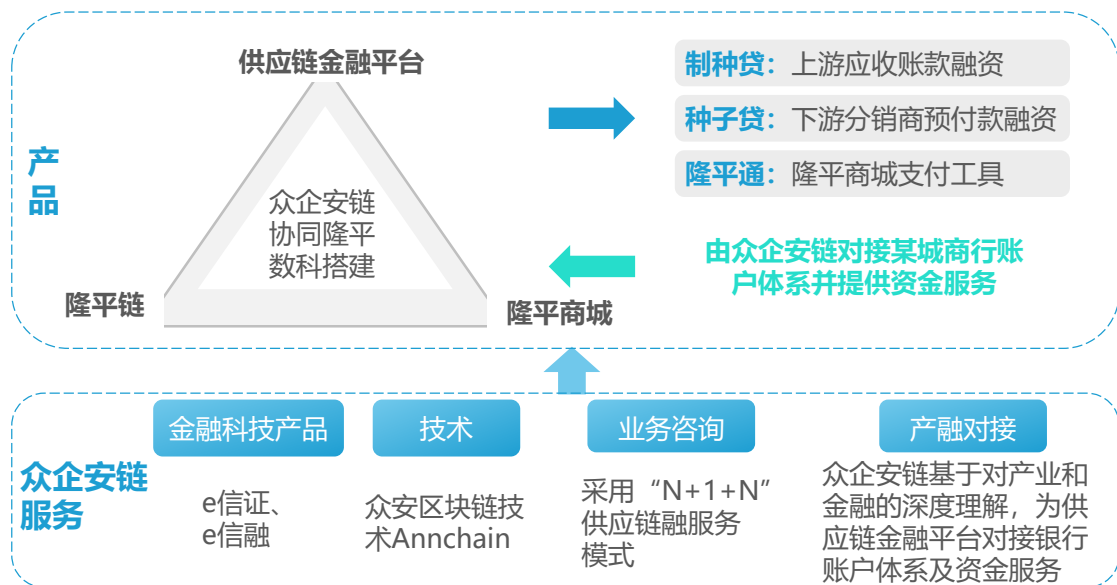
- ◆ 众企安链成立以来，已服务农业、连锁零售快消、能源大宗、建筑、物流、医药以及金融七大行业的龙头企业。此外，众企安链根据不同行业以及不同场景为合作伙伴对接相应银行资源。过去的2020年度，众企安链通过核心技术能力和专业团队的金融、产业能力，成为了行业内新增合作伙伴最多的企业。
- ◆ 基于隆平自有的种业产业链和农业供应链，众企安链为隆平打造自有产融平台“隆平链”；众企安链助力美宜佳建立针对小额分散类营收资产，引入风控决策引擎工具和数据，实现在线风控核查及业务全流程自动化处理的供应链金融平台。

亿欧智库：农业种业行业-隆平数科供应链金融服务平台

亿欧智库：连锁零售行业-美宜佳供应链金融服务平台

平台优势：“隆平链”强化了供应链管理，提升了供应链成员的协同效率，降低了供应链整体成本，提升了供应链综合竞争力。

平台优势：资产数据直连、在线融资、自动化风控审核、多资金类型接入



平台特色

与集团内部ERP、财务系统数据打通，获取收货单、应付账款数据，生成资产数据包

支持供应商入驻平台，以应收账款或未来应收账款（收货单）提起在线融资、在线签约

90%以上业务申请基于数据风控模型自动审核完成，降低业务运营成本

支持多类型资金方适配接入（保理、银行等）

平台功能

供应链相关企业注册、账号管理

应受帐款资产（或收货单）管理

核心企业确权

应收账款在线融资、风控以及放款

众企安链服务

金融科技产品：e信证

业务咨询：应收账款保理融资服务模式

供应链金融创新模式与趋势

Innovations and trends of supply chain financing

- ◆ 供应链金融多项政策鼓励银行、其他金融业态、核心企业以及科技企业合作共同拓展供应链金融模式，从而降低供应链金融风控难度，赋能中小微企业解决其融资难、融资贵的问题。
- ◆ 本章将从银行拓展行业、银行与其他金融业态合作、产业互联网与供应链金融融合以及开放银行趋势加速供应链金融发展四个方面分析未来银行布局供应链金融的创新模式与趋势。

产业互联网将助力供应链企业数字化转型，从而推动供应链金融模式创新

◆ 产业互联网主要是传统产业利用数字化技术进行数字化转型。借助新一代新兴信息技术，产业链正被重塑，产业内部效能和与金融的连接能力也大幅度提升。

政策鼓励产业互联网，从而发展迅速

随着互联网技术和传统产业融合走实，数字经济发展重心正在向产业互联网转移。近年来，产业互联网政策频繁出台，鼓励企业转型。

2020年12月，《工业互联网创新发展行动计划（2021-2023年）》出台。计划指出需创新产融合作模式以拓展资金来源，鼓励有条件的金融机构在业务范围内与工业互联网企业按照依法合规、风险可控的原则开展合作。探索建立基于生产数据的增信系统，提供个性化、精准化的金融产品和服务。

产业互联网趋势颠覆传统产业

垂直化趋势

产业链中企业将通过产业互联网下数据连接的方式整合，从而第一产业、第二产业以及第三产业的界限逐渐模糊，未来，垂直产业链将替代目前块状产业链。

“N+N”模式

目前产业链主流方式为“1+N”，即一个核心企业，N个上下游企业。随着产业互联网热潮来袭，未来产业链模式将不存在核心供应商，而是基于互联网平台，形成N核心企业+N供应商模式。

产业互联网赋能供应链金融

赋能银行产品创新

随着产业互联网的发展，供应链将不依靠核心企业，银行也将突破依靠核心企业模式的困局。

助力银企信息互通

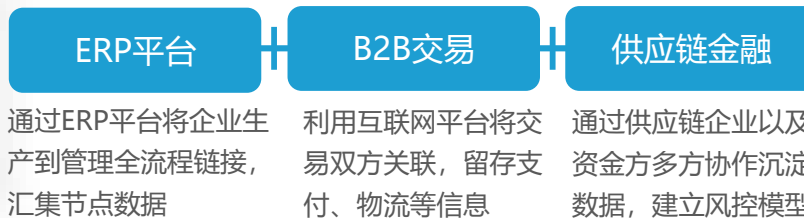
技术发展和产业互联网浪潮鼓励供应链企业数字化转型，从而缓解供应链金融信息孤岛难题。

赋能银行深入产业

银行通过技术实现金融服务内嵌至产业生态，打通金融生态与产业生态壁垒，实现产业资产和资金快速对接。

基于产业互联网的供应链金融创新模式

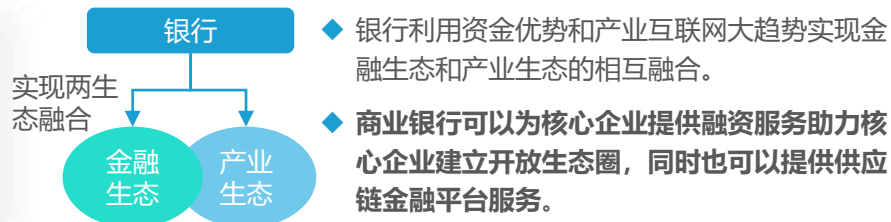
01



02

- ◆ 利用电商平台，全国多方企业将打破地区壁垒进行全国交易。互联网等新兴信息技术将利用电商平台构建虚拟产业集群，将分散的企业连接起来。
- ◆ 基于虚拟供应链形态，银行利用数据化能力赋能风控系统，利用全国化能力拓展客户源，从而发展虚拟供应链金融。

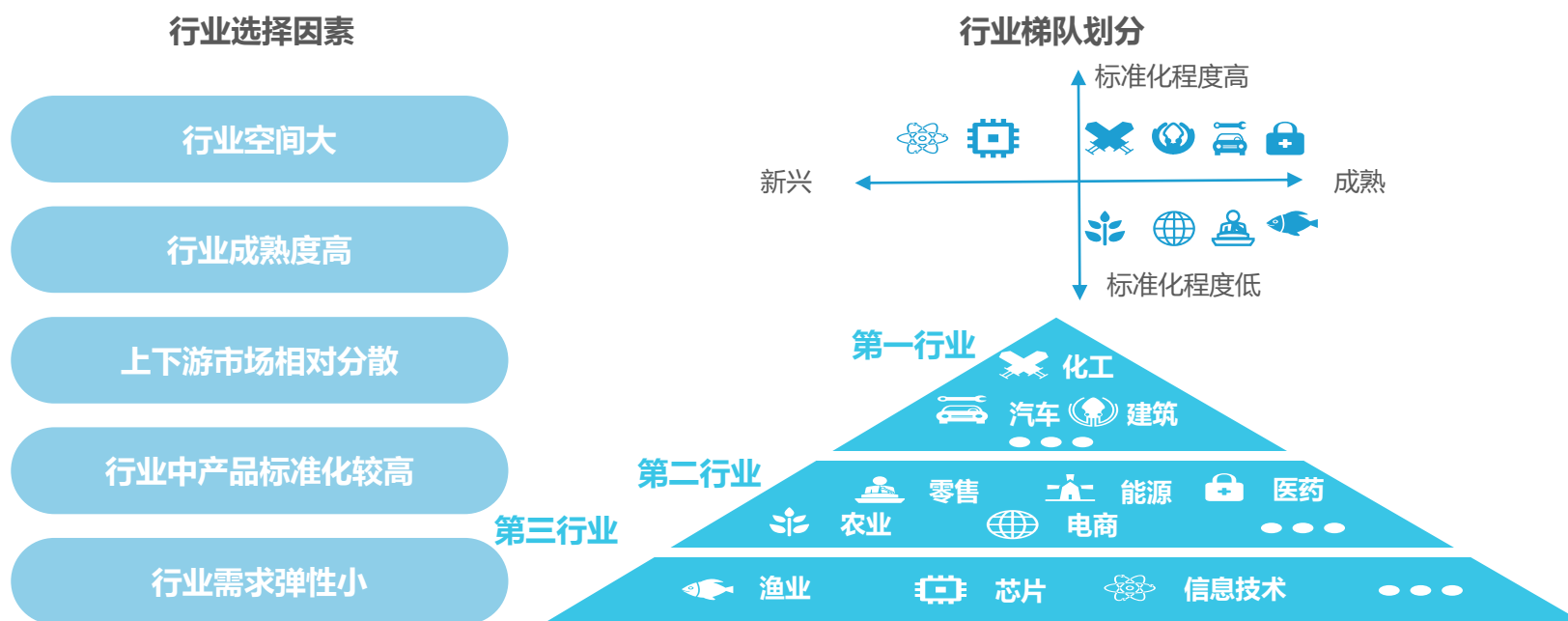
03



银行将针对数字化程度不同行业提出不同解决方案，农业等第二梯队行业将成为未来银行关注行业

- ◆ 银行选择供应链金融行业倾向于空间大、成熟度较高、上下游市场相对分散、产品标准化程度高以及价格波动较小且需求较为稳定的行业。**未来，银行将就不同行业风险设定不同风控体系，从而推出差异化产品。**
- ◆ 梯队划分主要依据各银行供应链金融布局情况，例如大部分布局供应链金融的银行皆与汽车、建筑以及化工企业合作共建供应链金融服务。**由于第一梯队行业布局将达到饱和状态，第二梯队行业将成为各银行供应链金融角逐战场。**

亿欧智库：供应链金融行业布局



专注第二梯队行业

大多数银行已经在第一梯队行业有所布局，例如汽车行业。中国银行等国有银行、招商银行等大型股份制银行以及上海银行等城商行均与大型汽车企业共同布局供应链金融。然而由于第二梯队行业或门槛高或标准化程度低，目前银行布局较少，例如农业虽为国家鼓励行业但是标准化程度低；医药行业门槛较高。但随着第一梯队行业饱和，银行将在第二梯队行业进行供应链金融角逐。

针对性解决方案

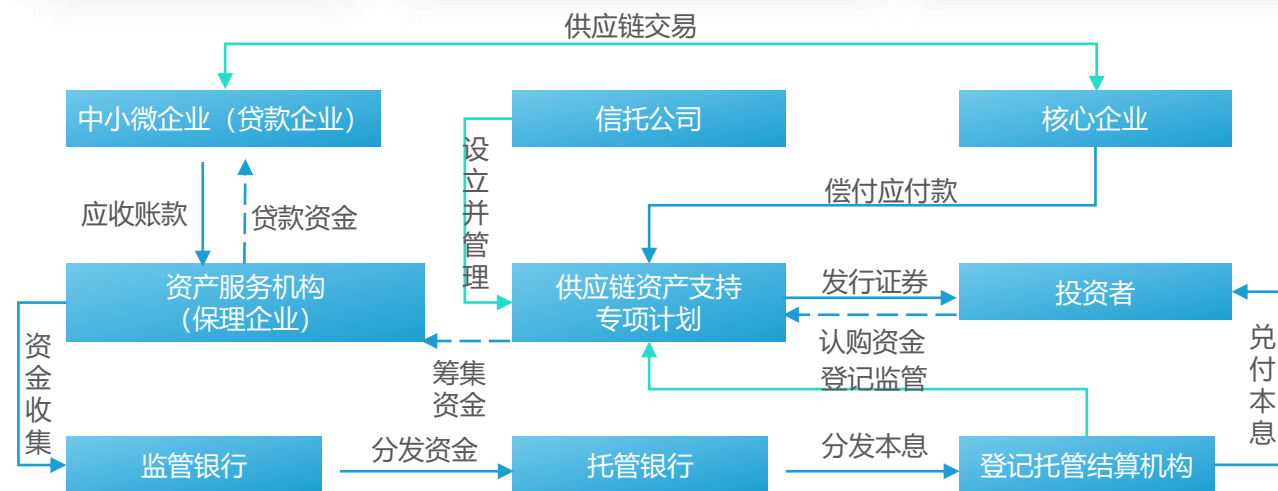
由于各行业总体风险以及各环节风险有所差异，银行将不再推出标准化供应链解决方案，而是依据各行业不同风险环节制定针对性行业供应链金融解决方案，普惠中小微企业。

银行将与不同金融业态合作共同赋能供应链金融

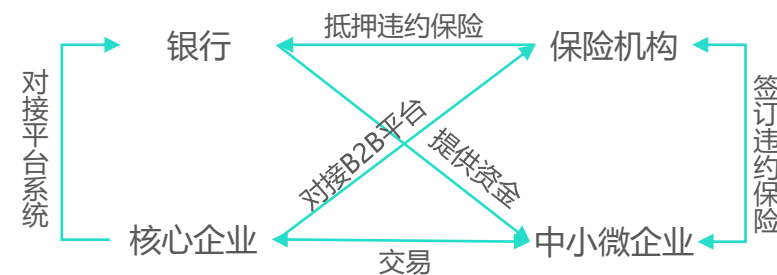
- 在国家相关政策鼓励下，供应链金融与资产证券化结合成为创新机遇。应收账款资产证券化、正向保理资产证券化、“1+N”反向保理资产证券化以及贸易资产证券化是目前供应链金融资产证券化的四种模式，其中应收账款资产证券化是发展较为迅速的一种模式。

亿欧智库：与证券、信托企业合作的应收账款资产证券化模式

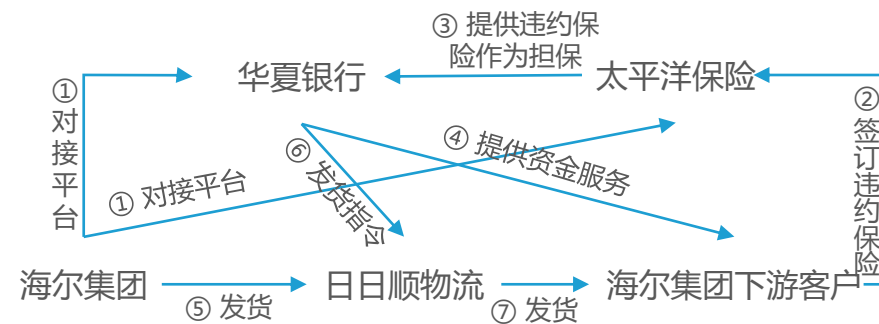
- 01** 供应链产品与资产证券化结合有利于供应链中中小微企业以较低成本获得资金，并有助于金融机构批量操作供应链金融相关业务。
- 02** 中央银行、银监会等部门联合发布的《关于金融科技工业稳增长的结构效益的若干意见》中强调应当加快推进应收账款证券化等企业证券化业务发展，盘活工业企业存量资产，同时推动切的融资机制创新。
- 03** 平安集团率先布局供应链金融资产证券化，2016年7月，平安证券和万科合作发行行业内首个供应链ABS；2021年3月，平安证券与海诺集团合作发行平安证券-海诺2号第3期供应链金融资产支持专项计划。



亿欧智库：银行与保险企业合作的应收账款信用担保模式



亿欧智库：华夏银行、太平洋保险以及海尔集团协同供应链金融模式



开放银行趋势将赋能银行建设开放式供应链金融平台

- ◆ 开放银行大浪潮来袭，“生态化”“场景化”成为新金融时代代名词，赋予商业银行变革新力量，也给深入场景的供应链金融带来创新发展机会。**在宏观环境和技术发展的双重驱动下，开放银行趋势将赋能供应链金融平台化以及生态化发展。**
- ◆ **未来，银行在供应链金融开放性的表现主要在于建立自建场景或建立开放式平台。**通过数据共享的方式，银行自建平台将助力供应链金融升级；此外，自建电商场景以及物流场景也将成为银行布局开放式供应链金融新趋势，通过自建电商平台以及仓库监管平台，银行将减少数据采集成本以及系统性风险。

亿欧智库：银行建立开放平台

开放银行未来趋势是银行将深入场景与产业链，将场景分层分类，聚焦场景痛点，创新个性化解决方案。因此，**银行通过构建平台的方式不仅可以获得供应链中企业信息数据，从而减少供应链金融风控成本，并且可以通过共享自身数据的方式，赋能供应链中企业寻找供应商。**

宏观环境驱动

在国家的鼓励下，开放银行将成为商业银行未来的发展方向，“场景”“生态”是开放银行标签。这意味着银行需要融入场景并平台化发展，随之建立生态。并且供应链金融模式是需要银行深入场景的金融模式。因此开放银行的趋势将助力供应链金融行业发展。

技术发展驱动

区块链、物联网以及人工智能等新型信息技术的发展加快了开放化发展速度。在数字化转型大背景下，技术不仅助力银行转型开放银行，同时助力银行通过深入场景或自建场景的方式建立开放式平台。

亿欧智库：银行自建场景布局供应链金融

01

银行自建电商场景

银行将建立供应链金融开放式平台并引入供应链相关企业，此外，**银行依靠主导优势自建电商场景，用于有效零成本管理贷款企业订单到物流运输到付款全流程。**

银行利用电商场景数据建立风控系统，解决难获得企业确权从而采集数据的痛点。

02

银行自建物流场景

银行为主导，自建物流场景，有效整合异业协作网络的物流及相关专业化资源，实现金融服务与供应链管理无缝链接的解决方案。

另外，银行可以通过自建仓库监管模式减少布局供应链金融风控成本以及数据收集成本。

亿欧智库：案例-平安银行橙e网

平安银行通过自建电商平台橙e网直接进行应收账款自偿贷款；并通过线上交易获得数据采集，助力风控效能；另外在线交易实现供应链金融业务闭环。

业务	资产监管
	在线支付
	供应链企业交易平台
	企业银行账户
特点	数据自生性
	资产自偿性
	业务闭环性
解决方案	全链条供应链解决方案
	橙e网 平安银行



◆ 团队介绍:

亿欧智库 (EqualOcean Intelligence) 是亿欧EqualOcean旗下的研究与咨询机构。为全球企业和政府决策者提供行业研究、投资分析和创新咨询服务。亿欧智库对前沿领域保持着敏锐的洞察, 具有独创的方法论和模型, 服务能力和质量获得客户的广泛认可。

亿欧智库长期深耕科技、消费、大健康、汽车、产业互联网、金融、传媒、房产新居住等领域, 旗下近100名分析师均毕业于名校, 绝大多数具有丰富的从业经验; 亿欧智库是中国极少数能同时生产中英文深度分析和专业报告的机构, 分析师的研究成果和洞察经常被全球顶级媒体采访和引用。

以专业为本, 借助亿欧网和亿欧国际网站的传播优势, 亿欧智库的研究成果在影响力上往往数倍于同行。同时, 亿欧EqualOcean内部拥有一个由数万名科技和产业高端专家构成的资源库, 使亿欧智库的研究和咨询有强大支撑, 更具洞察性和落地性。

◆ 报告作者:



刘曦

亿欧智库分析师

Email: liuxi@iyiou.com

◆ 报告审核:



孟凤翔

亿欧智库分析师

Email: mengfengxiang@iyiou.com



薄纯敏

亿欧智库研究总监

Email: bochunmin@iyiou.com

◆ 版权声明：

本报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于智库的专业理解，清晰准确地反映了作者的研究观点。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见均不构成对任何人的投资建议。本报告的信息来源于已公开的资料，亿欧智库对该等信息的准确性、完整性或可靠性作尽可能的追求但不作任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映亿欧智库于发布本报告当日之前的判断，在不同时期，亿欧智库可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。亿欧智库不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，亿欧智库对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者可自行关注相应的更新或修改。

本报告版权属于亿欧智库，欢迎因研究需要引用本报告内容，引用时需注明出处为“亿欧智库”。对于未注明来源的引用、盗用、篡改以及其他侵犯亿欧智库著作权的商业行为，亿欧智库将保留追究其法律责任的权利。

◆ 关于亿欧：

亿欧EqualOcean是一家专注科技+产业+投资的信息平台和智库；成立于2014年2月，总部位于北京，在上海、深圳、南京、纽约有分公司。亿欧EqualOcean立足中国、影响全球，用户/客户覆盖超过50个国家或地区。

亿欧EqualOcean旗下的产品和服务包括：信息平台亿欧网 (iyiou.com)、亿欧国际站 (EqualOcean.com)，研究和咨询服务亿欧智库 (EqualOcean Intelligence)，产业和投融资数据产品亿欧数据 (EqualOcean Data)；行业垂直子公司亿欧大健康 (EqualOcean Healthcare) 和亿欧汽车 (EqualOcean Auto) 等。

◆ 基于自身的研究和咨询能力，同时借助亿欧网和亿欧国际网站的传播优势；亿欧EqualOcean为创业公司、大型企业、政府机构、机构投资者等客户类型提供有针对性的服务。

◆ 创业公司

亿欧EqualOcean旗下的亿欧网和亿欧国际站是创业创新领域的知名信息平台，是各类VC机构、产业基金、创业者和政府产业部门重点关注的平台。创业公司被亿欧网和亿欧国际站报道后，能获得巨大的品牌曝光，有利于降低融资过程中的解释成本；同时，对于吸引上下游合作伙伴及招募人才有积极作用。对于优质的创业公司，还可以作为案例纳入亿欧智库的相关报告，树立权威的行业地位。

◆ 大型企业

凭借对科技+产业+投资的深刻理解，亿欧EqualOcean除了为一些大型企业提供品牌服务外，更多地基于自身的研究能力和第三方视角，为大型企业提供行业研究、用户研究、投资分析和创新咨询等服务。同时，亿欧EqualOcean有实时更新的产业数据库和广泛的链接能力，能为大型企业进行产品落地和布局生态提供支持。

◆ 政府机构

针对政府类客户，亿欧EqualOcean提供四类服务：一是针对政府重点关注的领域提供产业情报，梳理特定产业在国内外的动态和前沿趋势，为相关政府领导提供智库外脑。二是根据政府的要求，组织相关产业的代表性企业和政府机构沟通交流，探讨合作机会；三是针对政府机构和旗下的产业园区，提供有针对性的产业培训，提升行业认知、提高招商和服务域内企业的水平；四是辅助政府机构做产业规划。

◆ 机构投资者

亿欧EqualOcean除了有强大的分析师团队外，另外有一个超过15000名专家的资源库；能为机构投资者提供专家咨询、和标的调研服务，减少投资过程中的信息不对称，做出正确的投资决策。

◆ 欢迎合作需求方联系我们，一起携手进步；电话 010-57293241，邮箱 hezuo@iyiou.com



获取更多报告详情
可扫码关注



 亿欧智库

网址: <https://www.iyiou.com/research>

邮箱: hezuo@iyiou.com

电话: 010-57293241

地址: 北京市朝阳区霞光里9号中电发展大厦A座10层