

# 企业数字化服务的思考与实践

招商银行

数字渠道 擎领未来

01

我们是如何思考数字化的？

# 招商银行的产业互联网竞争战略？

多维 ~~~ 高频

## 资源投入



10000 人

IT 团队



100 亿元

每年投入



2% 营收

Fintech 基金

## 招商银行关注与金融业务结合紧密的四大场景



财资场景



销售场景



采购场景



员工连接场景

## 企业服务+金融服务体系



# 02

## 财资场景：银企直连&CBS

# 银企直连

企业数字化运营的基础和前提，将企业银行结算数据与经营数据打通



## 我行直联已由传统银企直联升级为轻量化、云部署的云直联产品，探索与SaaS服务商建立生态合作。

### 传统前置机阶段 (2007年)

需要安装前置机程序、物理硬件USB Key，一定程度降低了维护难度，但仍然存在开发周期长 (30-60天)、部署形式重、成本费用高 (10W+) 等问题。

01

### 嵌入式阶段 (2004年)

我行直联程序作为财务系统一部分嵌入到企业客户财务系统中，开发运维难度大，成本费用高。

02

03

### 云直联阶段 (2019年)

推出基于企业APP版云直联，无需安装前置机程序和物理硬件USB Key，通过Open API的方式与银行进行交互，更轻量化，全面实现对云端轻量化部署的支持。

04

### SaaS模式云直联阶段 (2021)

推出基于网银版云直联，并建立SaaS模式直联，对接优质SaaS服务商，形成广泛的直联服务生态，实现客户的免开发部署、免测试验收、极速开通上线 (0.5-1天)。

**实施更快！成本更低！生态打造！**

## 出厂预装，开机即用，大幅度降低直联成本

### 云直联生态合作策略

通过与垂直赛道（ERP、费控、供应链）头部SaaS服务商建立总对总合作，在服务商系统中直接集成直联产品，实现使用服务商产品的客户直接无感使用我行金融服务。

### 云直联生态建设及经营情况

#### ➤ SaaS服务商对接&引流情况（2021年）

已触达SaaS服务商158户

开机即用模式引流直联客户数2206户



围绕**账户管理**、**支付结算**、**供应链融资**、**跨境金融**、**企业服务**五大核心场景，建立高频多维的交易银行业务。

### 账户管理



- 账户查询场景
- 流水查询场景
- 回单打印场景
- 银企对账场景
- 对账单打印场景
- OFD回单

### 支付结算



- 对公转账场景
- 工资代发场景
- 费用代扣场景
- 联动支付场景
- 代理清算场景

### 供应链融资



- 供应商融资（付款代理）场景
- 电子票据融资场景
- 电子票据管理场景
- 汽车经销商融资场景

### 跨境金融



- 跨境账户视图的统一管理场景
- 国际信用证
- 汇出汇款场景
- 汇入汇款确认场景
- 结售汇场景

### 企业服务



- 发票管理场景
- 发票开具场景
- 人脸识别场景
- OCR识别场景
- 云对账场景

# 跨银行现金管理平台 (CBS)

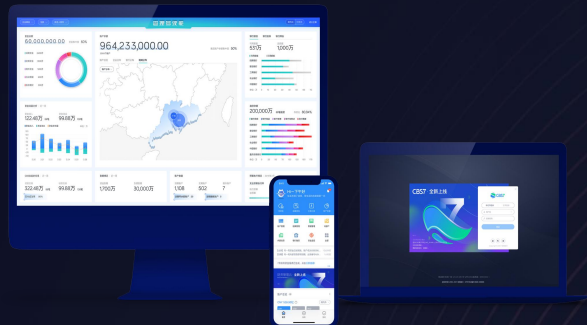
集团客户资金管理必备，一个系统、一个U-key实现集团所有账户的集中管理

## CBS7跨银行现金管理平台

招商银行 CBS7



招商银行跨银行现金管理平台CBS7 为集团型企业提供跨行现金管理的金融服务，主要解决集团成员单位因跨地区经营、财务管理体系复杂、成员单位资金分散，并期望管理及掌控全局资金情况的需求。



## 核心逻辑：通过CBS实现所有银行的直连



## CBS7 的六大业务场景赋能

01

全银行账户统一视图

02

全银行收付结算

03

资金精细化管理

04

全流程资金风控

05

全场景投融资管理

06

智能分析和决策支持

## 上线前



## 上线后





# 截止2021年末，招行CBS项目数4000+个，管理企业客户数100000+户



# 03

## 销售场景：销售云

## 销售场景

买方

卖方

经销商准入  
合同签署采购订单  
生成

存货管理

费用催收

货款回笼

财务对账

物流配送

发票开立

## 【企业商城】

- 电子合同
- 客户管理模块
- 促销管理模块
- 商品管理模块
- 订单管理模块
- 人员权限管理模块

## 【在线收银台】

- 2C收款
- 2B收款
- 线上同步收款
- 线下异步收款
- 账单管理
- 一键催缴
- 智能对账
- 客户预付款管理
- 电子发票
- API接口
- 资金增值服务

# 通过**企业商城**实现业务线上化

## 客户在线 + 合同在线 + 商品在线

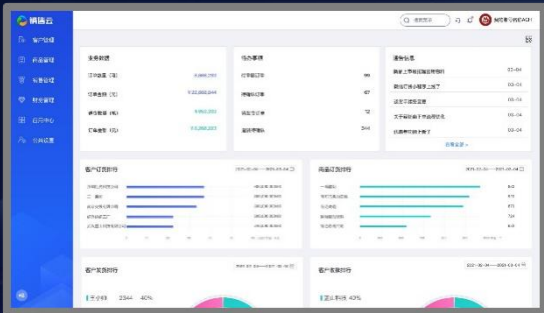
客户关系管理

协议管理

订单管理

卖方管理客户与商品

买方移动端下单



通过线上化的**收银台**实现业财一体化，将原有的四个业务动作（一是资金入账、二是财务对账、三是财务人员向销售人员、仓储物流人员同步资金到账信息、四是开立发票与传递），融合为一个业务动作。



- **通过业财一体化带动组织变革——收银台拆解付款职能，强化收款管理职能。**因为，拆解了付款职能，收银台可前置给销售人员、仓储物流人员使用，便于销售人员及时向下游客户催款，便于仓储人员第一时间掌握收款信息及时发货
- **企业需要能够与在线商城紧密衔接的收款模式——**企业商城包括自营B2B、B2C，联营B2B、B2C，还包括连锁加盟商城，多级经销商分销商城等各类模式。综合性、复杂场景、线上线下一体化、2B/2C一体化的收款能力建设，是平台型企业构筑其核心竞争力的重要组成部分
- **集团型企业需要能够实现一点收款、多点分账的财务管理模式——**通过一点收款强化财务条线的控制职能，通过多点分账实现有效的税务筹划
- **降本增效——**实现收款流水与订单相关联，解决线上下单、线下支付场景存在的资金与信息错配问题，提升企业对账效率；收款模式需要具备收款识别、自动对账、发票开立等能力

下游客户

销售跟单

财务人员



下游客户

财务人员



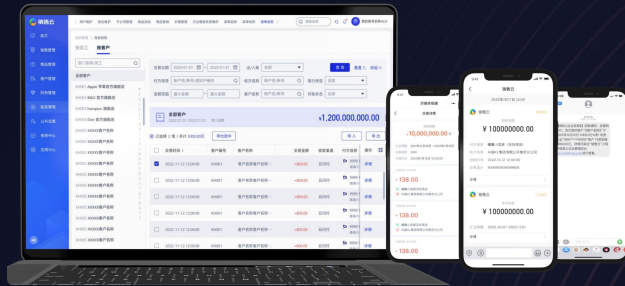
× 销售无法及时自己客户什么时候已付款

× 财务不知道账户到账的资金是哪个订单的

× 沟通耗时费力

# 一句话介绍-销售云·到账管家

智能识别企业多渠道收款，可通知所有资金到账情况，  
可自定义将不同的到账信息通知给不同的人。



## 适合下游客户数量多、收款笔数多的企业

- 业务员需要频繁向财务确认对应的客户是否已打款，财务需要需要频繁登录网银查看账务并回复业务人员款项到账情况。
- 企业销售主要由业务员来完成，企业有多个业务员，每位业务员负责多个客户，付款金额太多，销售回款通知的及时性需要提高。

## 到账管家的特点及优势：

- **准实时**：资金入账后通过多种渠道即时通知，无需系统开发。
- **定向**：可按客户分别设置通知人，哪个业务员的客户付款就发信息给哪个业务员。
- **渠道多**：提供微信、WEB、短信等多种通知渠道。
- **用户多**：设置接收通知的人数不限，一条明细可以发给多个人，包括财务、业务员、付款人。
- **信息多**：通知中带有付款人信息，或者代替某个客户付款、客商、订单等精准信息。

财务人员

**总结：** 给企业财务或者管理人员开通到账管家，可通知所有的资金变动情况。

给业务员设置到账管家，不同的到账信息通知给不同的人。



# 品牌商的选择



赋能与共赢

# 04

## 采购场景：云证

云证，是指在核心企业承兑的前提下，基于产业链上的实际形成的应付账款开具新型电子化付款承诺。通过云证载体，可将核心企业的信用穿透到链上的1-N级供应商，解决链上企业融资难、融资贵、融资慢的实际问题。



## 招行可协助核心企业搭建自有的供应链平台

对比内容	第三方供应链平台	招商银行云证平台
业务本质	通过搭建平台，收取咨询服务费用、通道费等 (市面上普遍收0.2-0.3%不等)	<b>无平台开发费、服务费、通道费</b>
业务落地周期	1. 需要与平台、银行三方签署协议，涉及多方协商、法审等环节，耗时长、沟通成本高 2. 单笔业务平台与银行均需审核材料，效率较低	<b>两方签署、标准产品 贸易背景材料集中作业效率高</b>
风控能力	依赖合作银行风控、信息传递慢	<b>拥有完善的风控流程、团队 帮助核心企业共同识别供应商潜在风险</b>
系统维护	自购服务器并进行维护	<b>银行安全级别</b> 的系统服务器、维护能力
数据安全性	较弱	高
平台主体存续稳定性	较弱	强

## 与传统商票、保理相比，云证也具有明显的优势

	商业承兑汇票	传统保理	云证
业务本质	背书转让 不可拆分	应收账款债权转让 不可拆分	应收账款债权转让 可任意拆分
参与覆盖	一级~N级供应商	一级供应商	一级~N级供应商
手续复杂度	纸票较多、手续复杂繁琐	线下较多、在线较少 手续复杂	全在线、高效便捷
信用风险承担	出票人（核心企业）	付款人（核心企业）	付款人（核心企业）
操作风险管理	高	一般	低
核心企业职能	较少	最多	一般
核心企业记账	应付票据	应付账款	应付账款
适用法律	票据法	合同法	合同法

## 我们还有其他各类型丰富的供应链融资服务方案

付款代理

承贴通

供应链票据

国内信用证

订单贷

经销商数据融资

05

员工场景：股权激励

## 股权激励管理系统

Incentive Stock Management System

### 服务内涵

满足企业实施股权激励或员工持股计划过程中数字化建设需要所提供的全流程管理系统，可帮助公司规范员工持股计划的管理和运作，提高管理效率，保障员工和企业的合法权益，使企业的核心人才招聘、激励更有效

### 适用场景

- 拟实施或者已实施股权激励或员工持股计划的企业
- 类型：限制性股票、员工持股计划
- 激励人数较多，如100人以上
- 员工分散全国各地，管理成本高



ISMS  
**股权激励管理系统**  
Incentive Stock Management System

高效、协同、专业的股权激励管理系统



# 全流程线上化管理：数据可溯源、流程透明可视，操作全线上化

## 计划创建及管理

- 创建激励计划
- 激励对象管理
- 窗口期、授予批次
- 个性化合约管理

## 授予认购

- 一次授予/多次授予
- 在线授予/在线签约
- 批量导入/批量签约

## 融资还款

- 融资信息导入
- 融资申请发起
- 在线征信查询

## 解锁回购

- 设置解锁退出规则
- 解锁变更规则
- 批量解锁回购

员工端：通过招商银行手机App，随时随地查看收益，提高激励体验。



企业端：轻量级SaaS应用，部署简单，有网络即可办公，无需手动升级。



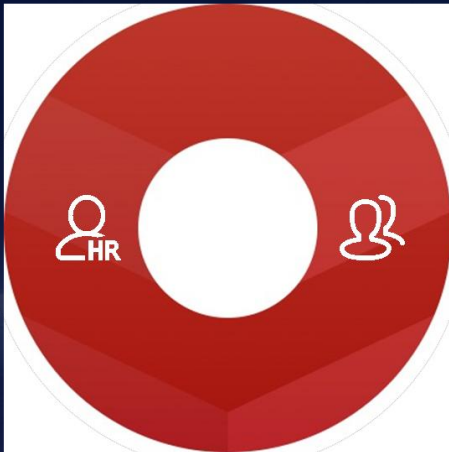
## 企业HR

### 提升管理效率

- 从授予到退出全流程线上化处理，直观快捷；
  - 在线收集员工认购及融资意向；
  - 线上基于招行区块链平台授予协议签署，免全国各地员工现场集结签约。

### 管理有迹可循

- 从授予到退出全流程数据留存，方便追溯，避免员工纠纷；
  - 授予协议电子合同随时备份。



## 员工

### 提升员工服务体验

- 手机即可操作，在线签约免现场集结；
- 充分征集员工认购及融资意向；
- 手机即可查询融资金额、还款计划等。

### 权益实时查询

- 实时手机APP查看授予权益、待解锁权益

## 部分典型成功案例



01 宁德时代



02 联通集团



03 华为



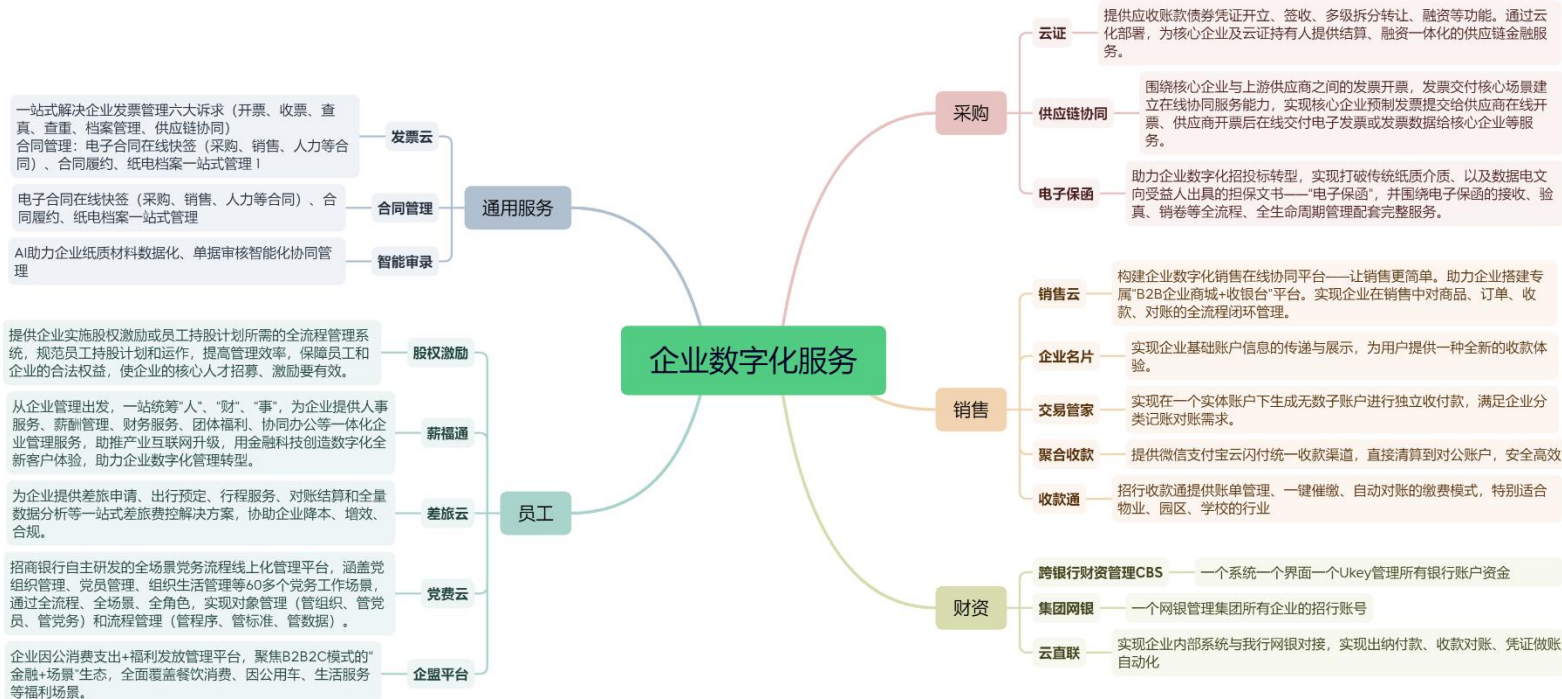
04 深信服



05 恒瑞医药



06 黑牡丹集团



Thanks  
感谢

业务联系：  
招商银行东莞分行，跨境金融部，  
陈俊星，13929415138.