

云筑金服业务简介

目录

背景

1

2

目标

现有产品

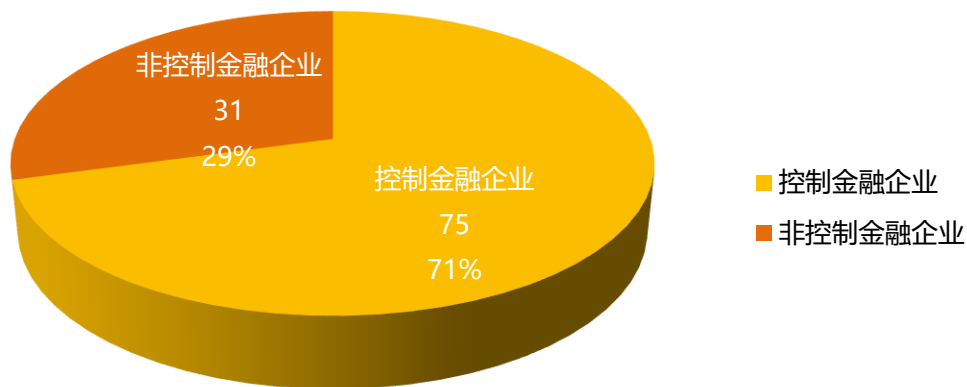
3

未来计划

4

产融结合是发展趋势

- 初步统计，106家中央企业中，75家独立控制了至少一个金融企业；52家骨干央企中，18家将金融作为独立板块运营（进入至少3个金融领域），14家设立统一的金融管控平台。
- 建筑行业，中铁、五矿等均在积极布局金融平台。



建筑业效益提升亟需金融服务提升

行业现状

- ◆ 利润率低，竞争激烈
- ◆ 金融资源配置不合理
- ◆ 资金拖欠和连环债务问题严重
- ◆ 农民工工资拖欠问题严重

核心企业

- ◆ 履约能力强，信贷额度高，但未得到充分利用
- ◆ 供方的落后严重制约核心企业的发展，有优化供应链的巨大需求
- ◆ 经营成本及风险的降低将受益于金融服务的提升

供应商及分包商

- ◆ 融资难，资金成本高
- ◆ 大量的资金占用严重阻碍企业成长

目标

我们的目标

依托行业优势和信息优势，整合各大金融机构的优质资源，有效地将物流、资金流和信息流结合，打造建筑行业综合性金融服务平台。

三阶段目标

1

- 作为企业和银行及其他金融机构间的中介通道存在，不设资金池，不触碰资金。

2

- 和银行及其他金融机构间进行深度合作，实现产品定制化，银行等机构作为服务提供方或资金供给方为平台提供支持。

3

- 自行开发金融产品，设立自己的资金池，银行等机构作为资金供给方为平台提供支持

现有产品

9月底上线的金服产品包含保理易和工薪宝。



保理易

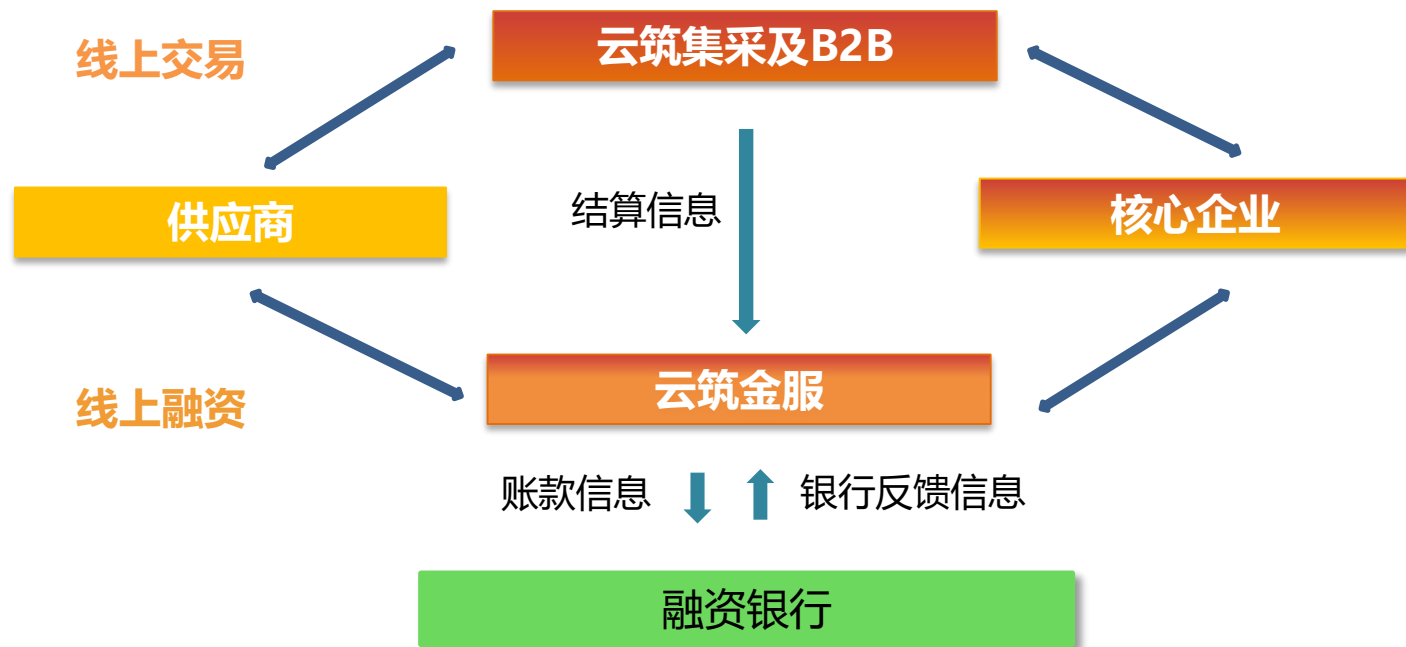
- 以建筑企业为核心的反向保理业务模式
- 供应商的推荐及账款债权的转让均由核心企业发起
- 强化核心企业在供应链中的控制地位
- 降低延期支付成本优化资金流，美化财务报表
- 有选择性地增强和巩固和优质供方的合作关系



工薪宝

- 工资代发+工资融资
- 以低成本融资方案彻底解决工资按月足额发放的根本阻碍
- 颠覆行业规则，凸显中建做为龙头企业在行业变革中的引领作用

保理易-产品框架



保理易-业务流程

申请流程



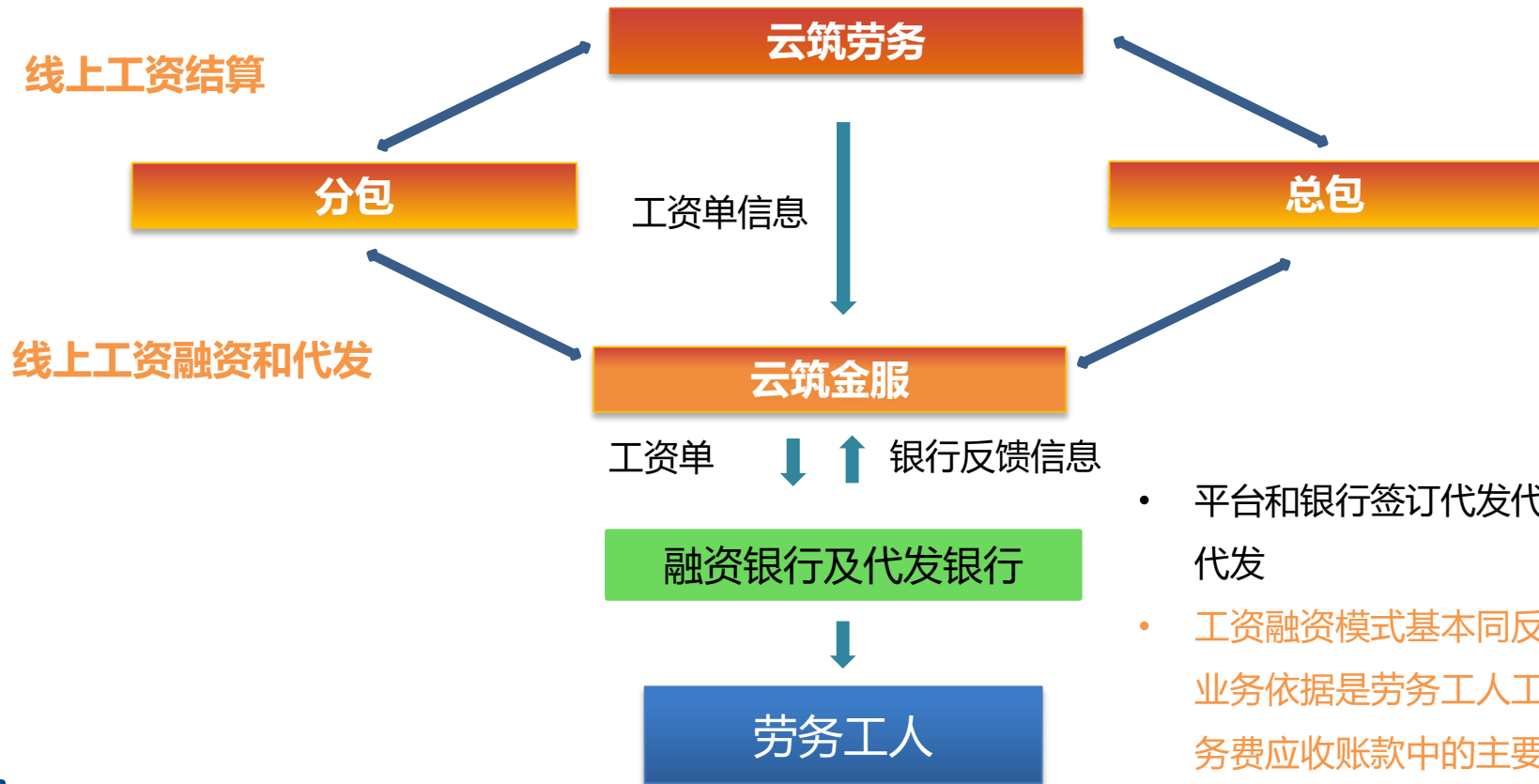
中建核心企业将优质合作供应商推荐银行，银行完成供应商基础资料审核，**批准供应商融资资质**。

中建采购人员在中建云筑集采平台生成和供应商的采购合同，然后根据合同**下订单**，进行线上**收货、验货、生成结算单**，之后将应付账款信息及其他相关业务数据通过云筑金服平台向银行融资平台进行推送作为融资交易凭证，**申请在线融资支付**。

中建财务人员和供应商进行**应收账款债权转让确认**和**融资金额确认**，然后由供应商在线发起支用申请，银行审核通过后，向供应商账户放款。

应收账款到期时，核心企业付款至供应商在银行的回款账户，偿还融资。

工薪宝-产品框架



- 平台和银行签订代发代扣协议进行代发
- 工资融资模式基本同反向保理，其业务依据是劳务工人工资是分包劳务费应收账款中的主要部分。

工薪宝-业务流程

➤ **工资代发**：分包、云筑网和银行签订代发代扣协议。分包根据工人每日记账生成工资单，经工人确认和总包审核后，分包将工人工资款项存入共管账户，平台根据代发协议进行代发。

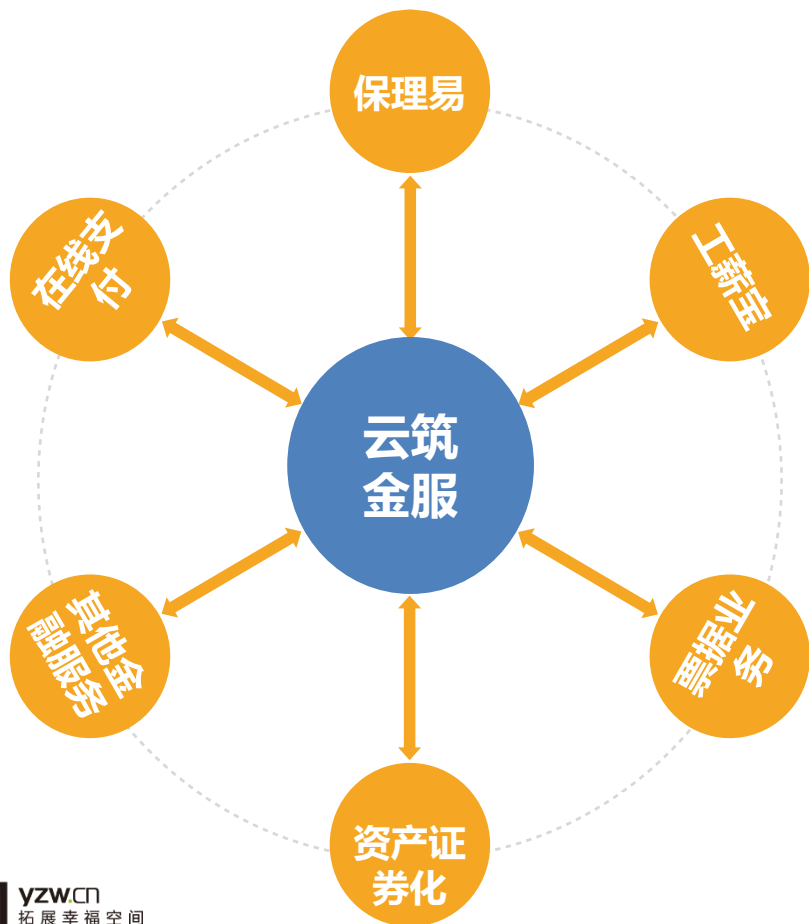
➤ **工资融资**：中建总包企业将优质合作分包商推荐银行，银行完成分包商基础资料审核，**批准分包商融资资质**。

分包根据工人每日记账生成工资单，**工资单**经工人确认和总包审核后，分包企业通过云筑金服平台向银行推送工资单作为融资交易凭证，**申请在线融资**。

总包和分包商进行**账款确认**和**融资金额确认**，然后由供应商在线发起支用申请，银行审核通过后，向工资代发账户放款。

账款到期时，总包付款至供应商在银行的回款账户，偿还融资。

未来计划



- 定位提升：金服的自身定位从通道逐步提升为平台。
- 服务对象拓展：服务对象适时向上下游企业及物流企业延伸
- 业务范围扩大：业务种类将逐步扩大到行业相关的票据、资产证券化、融资租赁、保兑仓等物流融资、个人理财和在线支付等全面金融服务。

| 谢谢 |