

此前，招行重庆分行创新推出“交付通”服务模式，实现了小额高频分散的资金全链闭环，有效解决了下游交付中心融资难题。短短三个月时间内，该行便将这一业务实现推广落地，累计新增授信新户破两百户，建额手续与投放新户破百户，授信额度近15亿元，累计投放破5亿。

此前，一汽车龙头企业决定试点推动经销商模式向“新营销模式”转型，一方面极大提升汽车销售环节中消费者购车体验，充分运用自身目前已经达到的弹性流水线生产能力反哺市场销售；另一方面利用直销模式改造自身和经销商、消费者关系，获得大量终端销售信息、数据，提升财务管理水平，故针对其销售的一热门车系成立SL交付中心。

据了解，该企业计划将SL交付中心由传统的4S店转型或投资而成，直接具备获取订单和车辆交付的职能，无须企业新增投资和负责运营。而合作交付中心的交易保证、资金需求，则需嵌套金融机构设计服务模式，支持其新营销模式-直销模式发展。

面对主机厂和交付中心的新诉求，招行重庆分行快速组成项目攻坚小组，与招总行多部门共同深入客户销售场景，认真解析每一个环节，创新推出7*24小时自助融资+融合在线风控+收银台+账户管控的“交付通”综合解决方案，契合其转型直销模式需求。

招行重庆分行相关负责人介绍，该方案依托主机厂与终端客户交易数据、与交付中心交付数据，通过招行金融科技能力，将融资映射到单笔交易，实现小额高频分散的资金全链闭环。既解决了交付中心融资难点，又较传统经销商三方库存融资在一定程度上降低了业务风险。

为配合企业转型节奏，招行重庆分行快速建立近200人的前、中、后台协同团队，专项攻坚全国各地交付中心的批量开户、授信等具体业务落地。2022年7月10日，首家试点交付中心在该企业系统生产环境下全流程项目测试成功，业务流畅、客户体验良好。

该行相关负责人表示，此次交付通业务的创新落地，可继续在辖内乃至其他同类需求汽车主机厂示范、复制、推广，为汽车供应链业务发展提供一条创新之路。(招商银行重庆分行 供稿)