

“五期叠加”形势下商业银行公司金融产品创新与企业融资新技术专题研修班

组织单位：世经未来银行培训中心

国家发改委中国经济导报社

各商业银行、城市商业银行及农村金融机构：

当前，中国的商业银行正面临着“以经济新常态为主要内容的宏观经济结构调整期”“以利率市场化、汇率市场化以及市场准入放松为主的金融改革深化期”“实现巴塞尔协议Ⅲ为主要内容的监管变革期”“资本市场大发展带来的金融脱媒期”“互联网金融带来的全面挑战期”五期叠加的巨大挑战。在这个过程中，商业银行传统的公司业务经营和盈利模式受到了较大的冲击。一方面企业的融资渠道拓宽了，削弱了企业对银行信贷资金的需求；另一方面商业银行的利差空间缩减了，大额存单的发行、各类银行理财产品直接分流储蓄存款。如何加快转型以应对存贷差收窄，成为各家银行亟待解决的问题。

世经未来研究和大量银行实践证明中小银行公司业务转型策略主要体现为以下几点：1、全资产经营策略：通过综合经营与业务联动为客户提供全方位的金融解决方案，持续强化面向市场与客户体验导向的产品和商业模式创新；2、轻资产经营策略：运用“商行+投行”、“融资+融智”、“表内+表外”等模式，以提供综合金融服务方案为主，逐步由贷款提供者转变为资金组织者、撮合交易者和财富管理者；3、专业化人才团队建设。

为帮助商业银行培养专业人才队伍，以实现公司业务转型、保持公司业务盈利能力持续增强和提升整体竞争力，世经未来银行培训中心作为专注于银行咨询与培训的专业服务机构，联合银行界资深专家，定于2016年2月27日-28日在厦门举办“新格局、新形势下商业银行公司业务转型策略系列专题培训第三期——‘五期叠加’形势下银行公司金融产品创新与企业融资新技术专题研修班”。届时，两位银行资深专家将根据最新政策、结合多年银行实务工作经验和多地银行培训咨询经验就公司产品组合与创新、公司金融业务新模式、企业融资新技术等议题深入讲解演练。

本次培训班将为银行公司金融业务从业人员提供一次难得的学习和交流机会。希望有关单位积极参加。报名时间自即日起至2月24日截止，参会人员请将报名表传真至会务组，请做好培训安排！

国家发改委中国经济导报社



世经未来银行培训中心



“五期叠加”形势下银行公司金融产品创新与企业融资新技术专题研修班

培训安排

一、组织单位

世经未来银行培训中心 国家发改委中国经济导报社

二、培训时间、地点

培训时间：2016年2月27-28日（2月26日报到）

培训地点：厦门

三、学习目标

- 1、帮助学员转变市场营销的思路，重新聚焦目标客户群，创新特色产品，实现对公客户的差异化营销；
- 2、帮助学员掌握新常态下不同类型企业的创新融资工具和策略，并学会相关业务操作要点。

四、培训对象

全国各商业银行、城商行、农村金融机构：

- 1、分管公司金融业务的行领导及部门负责人、支行行长；
- 2、公司业务部（含大客户部）及中小企业部团队长、产品经理、客户经理等业务骨干。
- 3、投资银行部、资产管理部业务骨干等。

五、课程设置

序号	模块、单元及课程名称	课时	拟邀专家
课题一：五期叠加形势下公司金融产品组合与创新			
1	<p>一、五期叠加新时期给银行带来哪些挑战</p> <p>二、银行存贷款业务如何“微创新”</p> <p>➤ 传统贷款产品如何围绕细分市场差异化创新？</p> <p>➤ 如何获取对公客户的“存款沉淀”？</p> <p>➤ 如何为轻资产型公司设计融资方案？</p> <p>1、场景式创新：获取负债业务的“利器”</p> <p>（1）思路：如何运用多产品引导客户结算资金封闭在银行</p> <p>（2）案例：让客户资金在运动中获得增值</p> <p>（3）案例：商票+银票+保函，三者组合巧妙获取存款</p> <p>（4）案例：在“城镇化”浪潮中创新营销城市拆迁补偿金</p> <p>2、流程式创新：贷款业务如何“高收益、低风险”</p> <p>（1）引入担保方放大抵押物价值——轻松贷：有存又有贷</p> <p>（2）引入资金方接力合作——接力贷：分段合作，释放规模</p>	6h	某股份制银行 部门负责人 汪老师

	<p>(3) 成立过桥资金享受高收益——拉手贷：资金过桥银企双赢</p> <p>(4) 批量开发商铺抵押产品——一铺双贷</p> <p>(5) 经营性物业长期融资——物业贷</p> <p>(6) 与信托公司、小贷公司的合作创新</p> <p>3、轻资产高成长公司的信贷产品创新</p> <p>(1) 知识产权（版权）质押贷款+流动性增强</p> <p>(2) 新型打包贷款</p> <p>(3) 资产包分层组合计划</p> <p>4、科技型企业的信贷产品创新</p> <p>三、大型企业、上市公司营销新思路</p> <p>➤ 只谈存贷款基本没戏，对上市公司的营销机会从何而来？</p> <p>➤ 如何从公开信息、报表、报表附注中发现营销机会？</p> <p>➤ 如何应对越来越多的上市公司“合作银行业务竞标”邀请？</p> <p>1、上市公司的六大营销机会</p> <p>2、案例一：根据公司重大项目公告营销案例——A 股某著名公司案例</p> <p>3、案例二：资产注入带来营销契机——某集团整体上市案例</p> <p>4、案例三：并购贷款带来企业价值重估——2015 年 A 股市场最为经典的并购贷款结构设计</p> <p>5、案例四：保理、订单反向融资——从上市公司报表中发现机会</p> <p>6、案例五：买方信贷业务帮助客户扩大销售——如何通过产品在四年时间帮助中小板某企业销售扩大十倍</p> <p>7、案例六：降低企业财务费用成功获取企业——国内某五百强企业融资创新方案设计</p> <p>四、围绕核心企业的上下游延伸营销：存贷双收的策略</p> <p>➤ 发现新的营销机会：客户的资金流的特点</p> <p>➤ 发现新的风控手段：ERP 系统实时把握企业动态</p> <p>1、从企业报表中发现商机</p> <p>2、某大型制造企业整体开发案例</p> <p>3、某超市供应商批量开发案例</p> <p>4、某小家电制造商批量开发案例</p> <p>5、某照明设备制造商主动授信开发案例</p> <p>6、某商贸集团公司链式营销案例</p> <p>7、某大型网上书城业务营销案例</p> <p>五、表外营销：投行化+资产流转方案，“全资产经营”突破规模限制围墙</p> <p>➤ 在流行性风险可控情况下，如何营销获取客户</p> <p>➤ 如何运用表外业务工具突破信贷规模限制</p>		
--	---	--	--

	<p>➤ 银行如何转型为资金牵线搭桥</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、通过保函和国内信用证业务成功营销某大型上市集团 2、案例：引入资金设计结构化融资工具 3、发展同业代付：规避规模限制 4、对接理财渠道：把信贷资产转化为投资 5、银行 P2P：新渠道打开新天地 <p>六、案例演练与课程总结</p>		
课题二：企业融资新技术与新策略			
2	<p>一、针对不同企业主体的创新融资工具介绍</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、针对地方政府的创新融资工具 2、针对国企的创新融资工具 3、针对上市公司的创新融资工具 4、针对拟上市公司的创新融资工具 5、针对新三板企业的创新融资工具 6、针对新兴产业民营企业的创新融资工具 <p>二、中国企业新型融资 36 策</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、企业内部融资 2、另类机构融资 3、国内银行融资 4、贸易融资 5、投资银行融资 6、风险投资融资 7、租赁融资 8、政府融资 9、企业经营融资 10、互联网融资 11、案例分析：某节能企业的另类融资案例 <p>三、银行参与股权投资基金和产业投资基金的运作模式解析</p> <p>(一) 针对新兴中小企业的股权投资基金操作模式及交易结构设计</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、股权投资基金的投资范围 2、股权投资基金的组织形式及其交易结构设计 <p>(二) 针对政府和大型企业的产业基金运作模式及交易结构设计</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、产业投资基金概念及现状 2、产业基金的种类 3、产业基金产品设计要点（交易结构、收益模式、融资规模、期限、投资监管） 4、案例：某制药医疗产业基金架构；基金治理结构。 5、产业基金退出方式 	6h	某股份制银行 总行高管 王老师

六、授课专家介绍

汪老师：世经未来特聘专业讲师。现为某全国性股份制银行总行部门负责人，总行培训讲师。具有 16 年商业银行工作经验，先后在某国有银行、某股份制银行工作，具有总、分、支行丰富的实战经验，曾任支行长、分行部门总经理等职。曾先后任某国有银行总行、某股份制银行总行培训讲师，授课案例翔实、讲解深入浅出、课堂气氛活跃。主要课程：公司业务营销“新思维”、小微企业批量营销最佳实践、公司金融服务方案设计与营销、互联网思维下的金融产品创新与银行营销等。

王老师：世经未来特聘专业讲师。现任某股份制银行总行部门高级管理者。先后毕业于武汉大学法学院、香港中文大学工商管理学院和北京大学光华管理学院。王老师拥有十几年的银行从业经历，先后任职过中国银行深圳市分行业务处副处长、中心主任和中国民生银行总行营业部。2010 年起任某城市银行成都分行业务副行长，分管营销。王老师长期从事金融培训工作，拥有多年培训经验，主要培训对公营销、私人银行等两大核心课程及相关其他金融培训课程，开发了 60 余项培训产品和 200 余份拥有自主知识产权的讲义作品，先后为全国各地的中行、建行、招行、农行、工行、邮储，徽商银行、西安商业银行、长沙商业银行、深圳商业银行等地方金融机构培训了 300 多期近两万名学员，并举办过多次近两千人规模的大型讲座，拥有丰富的培训经验。

七、报名须知

- 1、培训费用： 4800 元/人，包含：全部共计 2 天期间的学习费、资料费、培训期午餐、交流晚宴等费用；不含：往返交通、住宿及晚餐等费用。

优惠措施：1) 会员单位 4600 元/人；

2) 团体报名单位 5 人以上 4300 元/人；

3) 团体报名 10 人以上 4000 元/人。

- 2、报名时间：即日起至 2016 年 2 月 24 日截止，请参会人员将参会回执传真至会务组。

- 3、增值服务：交流晚宴+学员通讯录+世经未来研究出品的《银行同业动态与创新研究》2 期。

“五期叠加”形势下银行公司金融产品创新与企业融资新技术专题研修班报名回执表

单位及部门						
联系人	姓名		E-mail			
	电话		传真			
	地址					
培训 人员	姓名	部门	职位	性别	联系电话	邮箱
宾馆 预订		会议期间的住宿，由会务组统一安排，费用自理。请选择住宿时间、标准和房间数量：（注：培训时间 2月27-28日，共2天） <input type="checkbox"/> 大床房 元/间， 共 间； <input type="checkbox"/> 双床房 元/间， 共 间； <input type="checkbox"/> 预定日期：____月____日至____日				
费用	4800 元/人 ，包含：全部共计 2 天期间的学习费、资料费、培训期用餐等费用； 不含：往返交通、住宿等费用。优惠措施：1) 会员单位 4600 元/人；2) 团体报名单位 5 人以上 4300 元/人； 3) 团体报名 10 人以上 4000 元/人。					
费用合计	费用总计小写：_____元人民币 费用总计大写：____拾____万____仟____佰____拾____元					
发票开具	发票抬头：					
	发票科目： <input type="checkbox"/> 培训费 <input type="checkbox"/> 会议费 <input type="checkbox"/> 咨询费					
银行汇款	单 位：北京世经未来投资咨询有限公司 开户行：中国工商银行北京东四支行 账 号：0200004109067089716					
联系方式	联系人：赵 雪 电 话：18611057681 15810681671 传 真：010-87167500 邮 件：18611057681@163.com 413267121@qq.com 地 址：北京市东城区幸福大街 37 号鑫企旺写字楼 5 层					