

# 课程名称：《监管新规下的公司业务营销与风险控制》

主讲：郎静树老师 12 课时

课程大纲/要点：

## 第一单元 新时代的客户市场与客户需求挖掘

导入：欲王天下，积微速成

十九大和中央经济工作会议明确我国经济社会发展已进入新时代：

- 1.经济由高速增长向高质量发展
- 2.守住不发生系统性风险底线
- 3.深化供给侧结构性改革
- 4.支持实体经济发展
- 5.污染治理
- 6.精准脱贫

## 第一章 目标客户的搜寻

一、商业银行最优客户战略

二、新时代、供给侧改革背景下，到哪里搜寻捕捉优质客户信息？

- 1、新常态的逻辑
- 2、精耕新常态下的市场
- 3、经济振兴措施给银行带来的客户市场
- 4、细分市场，拓展有价值客户

案例分享：供给侧改革带给银行的市场机遇，价值增长点挖掘。

互动讨论：在供给侧改革背景下如何让客户资产流动起来？

新时代，脱虚向实的目标市场分享：

弱周期行业的客群

科技创新领域的客群

文化创新领域的客群

现代服务领域的客群

互动案例：建筑诊断修复行业、能源合同行业、现代定制行业的优质中小企业、农业供给侧改革的目标客群营销分享。

三、目标客户的确定原则：

- 1、 效益性原则
- 2、 发展性原则
- 3、 结构优化原则
- 4、 安全合规原则
- 5、 匹配性原则
- 6、 有效沟通原则

**互动讨论：客户价值甄别模型**

**互动竞赛：案例客户的价值甄别，考察对模型的理解和应用能力**

#### **四、如何搜寻优质目标客户？**

目标客户搜寻一般有以下方法：

- 1、连锁法拓展目标客户
- 2、缘故法拓展目标客户
- 3、交叉法寻找目标客户
- 4、资料法查找目标客户

**实战模拟：如何用连锁法营销交易链的客群**

**互联网背景下的链式获客营销法**

**公私联动，交叉营销法我们会了吗？**

### **第二章 客户信息收集与需求挖掘**

#### **一、 客户信息收集：**

客户信息收集是客户营销的重要基础工作，切实把握客户信息，可以提高客户价值甄别的准确性，并开展有针对性的营销活动，制订切实可行的金融服务方案，提升营销的效率并防范风险。信息收集包括：

- 1、客户基本材料
- 2、客户与银行的合作情况
- 3、客户公司治理和决策权力结构
- 4、客户决策角色类型

#### **二、客户的行业信息收集**

- 1、客户所在行业的景气信息

- 2、客户在行业中的地位
- 3、客户经营和财务信息

### 三、客户信息分析

- 1、国家产业发展信息分析
- 2、客户所在行业景气信息分析
- 3、企业经营和财务信息分析

**互动讨论：财务报表告诉了我们什么？**

**实战推演：如何识读财务报表——走出数字陷阱**

### 四、客户问题诊断和需求挖掘（客户需求与风险的调查挖掘）

寻找出客户与银行合作及经营发展中的问题和痛点，象医生诊断病人一样，用望、闻、问、切的方法发现企业经营管理中的痛点，为针对性地开展差别化营销做好准备。

**互动分享：客户个体价值甄别模型**

**互动讨论：客户营销切入点模型推演**

- 1、从现金管理中挖掘需求
- 2、从应收账款管理中挖掘需求
- 3、从票据管理中挖掘需求
- 4、从外汇业务中挖掘需求
- 5、从资产管理中挖掘需求
- 6、从项目投资与项目管理中挖掘需求
- 7、从企业资本运作中挖掘需求

**实战模拟：推广好三种产品组合：**

- A.投资银行产品：
- B.交易银行产品
- C.创新融资类产品

### 五、如何在信贷规模紧缺的情况下满足优质客户的流动性需求

- 1、用支付代替融资的金融服务策略

**案例分享：供应链金融的需求挖掘与产品组合营销**

- 2、让企业的资产流动起来的金融服务策略

**案例分享：企业资产证券化服务方案**

3、支持供给侧改革和产业结构调整金融服务策略

**案例分享：重组并购金融服务方案**

## **第二单元 监管新规解读和风险控制**

导入：现代商业银行与客户的关系本质：交易关系。公司业务的三大风险：

1. 市场风险
2. 信用风险
3. 操作风险

小结：商业银行经营管理的目标就是坚持合规经营，达成趋利避险目标。

### **第一章：商业银行经营的方圆规矩：监管新规解读**

#### **一. 中间业务创新的业务边界**

1. 从银监 6 号文到 53 文, 重点防控“三违反”“三套利”“四不当”十大风险
2. 哪些业务以前可以做，现在需整改？

#### **二. 政府平台融资监管及服务购买应对**

1. 从财预 50 号文到 97 号文, 政府融资及服务购买的出路在哪里？
2. 政府融资七大不准
3. 87 号文的负面清单细化
4. 政府负债只能通过发行债券解决

#### **三. 资管新规解读及案例分析**

1. 《新资管指导意见》对银行经营发展的影响
2. 《指导意见》对银行资产配置的影响

#### **四. 银监发(2018)4 号文解读**

2018 年合规监管的 22 项任务

#### **五. 十案九违规，哪些业务以前可以办现在需整改**

违规经营导致重大风险案例解析

### **第二章 综合授信方案设计：趋利避险的构思**

#### **壹、 客户授信的一般流程：**

- 1、 授信是银行为客户做什么？

- 2、什么样的客户符合授信条件？
- 3、授信的业务操作流程：
- 4、授信调查：信用评级、风险限额测算、授信方案设计
- 5、授信审批
- 6、授信发放
- 7、授信后管理
  
- 8、 授信收回或终止

### 式、 客户甄别：

- 1、客户个体的价值甄别模型
  
- 2、我们对哪些客户给予综合授信

### 参、 综合授信方案构思

- 1、 授信所需的信息资料收集
- 2、 授信调查报告的主要内容
- 3、 风险点的揭示和应对措施
- 4、 综合结论及对授信方案的与评价
- 5、 关于集团客户授信的特别要求

## 第三章 风险经营措施

**导入：**经营信用就是经营风险，但风险并不是不可防控，凡事预则立不预则废。授信调查的过程不仅仅是客户诊断、需求挖掘的过程，更是风险揭示和风险预控，寻找风险防控措施提升风险经营能力的过程。授信风险在哪里？

### 一、行业风险及其控制

- 1、 哪些行业要尽量回避
- 2、 行业的天花板分析
- 3、 企业在行业中的地位

### 二、企业交易流程风险及其控制

- 1、企业经营模式(有没有替代性)  
贸易的逻辑分析：流程风险的控制
- 2、上游供应商是否强势？

- 3、下游销售客户是否过度集中？
- 4、资金流的安排(上下游收付款)

### 三、企业的财务风险及其控制

- 1、 现金流风险
- 2、 财务报表风险
- 3、 投资风险
- 4、 筹资风险

### 四、经营管理风险

- 1、 现代企业制度是否健全
- 2、 跨行业投资经营风险
- 3、 盲目扩张经营风险
- 4、 企业管理层道德和司法风险
- 5、 还款意愿风险和还款能力风险

### 五、综合风险经营措施

- 1、 免担保信用
- 2、 全额保证金或银行认可的存单、票据质押
- 3、 财产抵押
- 4、 股权质押
- 5、 动产质押
- 6、 第三方保证
- 7、 实际控制人担保

课程总结回顾：**监管新规下银行如何回归本源？**