

## 课程名称：《交易银行及主要产品营销》

主讲：郎静树老师 6 课时

### 课程背景：

面对经济景气下行，供给侧结构性改革，中国银行业正在承受着金融脱煤、利率市场化、IT 金融等的多面夹击，资产质量下降，不良频发，风险防控防不胜防，经营利润下降，传统的经营方式日益暴露出其无法适应全新金融生态环境的缺陷，商业银行经营急于转型，到底是转向“猎手型”的投资银行，还是“农夫型”的交易银行？

交易银行的特点在于低风险、低资本占用和收益稳定，在全球范围内交易银行已经成为银行的一个重要收入来源。近年来，中信银行、[浦发银行](#)、[招商银行](#)等相继发力交易银行业务，交易银行业务不仅正在成为国内商业银行低风险收益的重要来源，而且正在成为商业银行的转型的方向和同业争相瓜分的新蓝海，近日工商银行前行长姜建清发文表示：“科技革新打开了传统银行人的脑洞，银行主动拥抱科技提升竞争力……”因此建立在现代科技基础上的交易银行正是互联网背景下商业银行转型的主要方向，是今后银行赢利的蓝海。这就是本课程——《交易银行实务》开发的逻辑起点，本课程由银行对公业务专家团队结合 20 余年的业务经验，以近三年来营销拓展的业绩为案例，共同研发。**所有案例全部来自于银行的实际工作，具有很强的可操作性和推广价值！**

**课程对象：**银行管理层、公司业务营销管理层和高级公司客户经理

**课程收益：**全面了解交易银行业务现状、发展趋势和赢利模式。通过课程培训，掌握交易银行业务的营销拓展、业务流程、产品开发和组合、技术创新与协作，价值挖掘的手段及有序推进交易银行业务的抓手，提供了一套摆脱当前经营困境，培育新的业务亮点，开展协作金融，稳定健康发展的业务思路和工作路径。通过案例分析，让学员了解新常态下银行公司业务的市场机遇和发展方向，提升价值创造能力的表外业务产品组合和差别化的营销创新，同时对银行在供给侧改革背景下如何

规避风险，建立健康的金融生态圈，赢得价值创造的领先优势提供一揽子的建议和措施。

授课方式：讲授、演练、互动、实战案例分析

## 课程大纲/要点：

### 第一单元 何为交易银行？

- 1、企业交易与现金流模型分析
- 2、企业需求研判路径
- 3、现代商业银行转型趋势

信用的中介服务企业

财富的管理服务商

资本的配套服务商

金融服务方案的定制商和解决商

- 4、何为交易银行？

交易银行（Transaction Banking）是银行以客户的财资管理愿景为服务目标，服务于客户交易，协助客户整合其上下游资源，最终实现资金运作效益和效率提升的综合化金融服务的统称。

- 5、交易银行在前进

案例：招商银行、浦发银行、中信银行等银行的交易银行实践

建行、工商银行、中国银行、交通银行都在努力发展交易银行业务。

### 第二单元 交易银行的核心业务

- 1、交易银行的四大核心业务
- 2、结算与支付是基础
- 3、现金管理是核心

集团资金管理服务模型

- 4、贸易金融是发展和延伸

贸易金融的六大融资工具介绍

- 5、供应链金融是天王山

中国供应链金融的规模

供应链金融全景图及供应链金融需求顾问式呈现

适合供应链金融的五大领域

供应链金融与供应链管理公司的融合

供应链金融与物流电子交易平台的融合

案例：传化物流的供应链联结

银行端的供应链金融支持方案

交易银行参与商业生态圈建设

案例：银行搭建的商业生态圈平台

案例：建设银行的善付通介绍

## 6、互联网不仅是思维更是方法

互联网思维：千手观音图

案例：“聚石塔”

## 第三单元 如何有序地发展交易银行

### 1、厘清交易的逻辑

交易银行业务的六个方面

### 2、客户是根本

交易银行的四类客户

### 3、自身要硬：系统支持和营销支持

交易银行业务营销团队建设

交易银行一站式体验服务的技术支持

### 4、大协作小竞争

交易银行的利润来自于银行在交易中具有的四大功能

协作理念是发展交易银行的基础

银行必须搭建好的四大协作平台

案例：中信银行与海尔集团的供应链网络平台

案例：京东白条闪付

### 5、领先之道：创新

交易银行的四大创新领域决定着交易银行的未来

## 第四单元 交易银行的主要产品

## 壹、 资产托管业务

资产托管业务是信誉卓著的商业银行接受委托人的委托，对委托人委托资产管理人管理的财产进行保管并监督投资管理人运作、防范委托资产风险并根据资产运作的特点提供相应的投资清算、会计核算、资产估值、信息报告等金融服务的业务。

- 1、 基金托管
  - 产品介绍
  - 服务对象
  - 营销切入
  - 产品效益
  - 组合营销及流程
  - 风险提示
  - 案例
- 2、 券商资产托管
  - 产品介绍
  - 服务对象
  - 营销切入
  - 产品效益
  - 组合营销及流程
  - 风险提示
  - 案例
- 3、 资金信托保管
  - 产品介绍
  - 服务对象
  - 营销切入
  - 产品效益
  - 组合营销及流程
  - 风险提示
  - 案例

4、 保险资金托管

5、 专项资金托管

6、 企业年金托管

式、 国内信用证业务

1、国内证开证

产品介绍

服务对象

营销切入

产品效益

组合营销及流程

风险提示

案例

2、国内信用证议付

产品介绍

服务对象

营销切入

产品效益

组合营销及流程

风险提示

案例

参、 信用证福费廷

产品介绍

服务对象

营销切入

产品效益

组合营销及流程

风险提示

案例

四、 保理业务

产品介绍  
服务对象  
营销切入  
产品效益  
组合营销及流程  
风险提示  
案例

回顾总结

结束语：

- 1、冒险者总是在黑暗中出发，在黎明时迷失
- 2、聪明者总是在黎明时出发，在天亮时到达
- 3、平庸者总是在天亮时出发，在黄昏时到达
- 4、愚蠢者面对机遇总是无所适从。

## 价值为本，协作共赢

——沃盟公司及投行业务实战培训讲师：郎静树

杭州大学（现浙江大学）历史系毕业，七年高校哲学老师经验，五年项目评估工程师经验，某国有商业银行省分行营销科长、全国十佳客户经理、信贷计划科长、10年省分行直属支行公司业务分管行长和党委书记的市场一线经营管理工作经验，是该国有银行浙江省分行多年的优秀支行领导干部。银行从业的主要业绩有：两年内将一家改制于信托公司不良率逾40%的支行打造成公司业务人均创利逾1000万元，不良率为0，人均收入居于系统内前三位的样板支行；一年打造一家业务规模翻两番的全国性示范网点支行；20余年公司业务经营管理0不良，目前在某股份制银行公司投行事业部工作，是该分行业绩和资产质量最好的经营团队，人均存款日均超2亿元，2015年人均考核利润超1500万元。

郎老师培训课件的设计取材于对长三角经济发达地区银行及金融同业竞争一线的市场体验，切中当下商业银行经营管理一线领导和客户经理的痛点，案例全部来

自于工作实践，为银行转型期营销实践的心得总结和理论提炼，具有高保真的可复制性和推广价值。

郎老师坚持能力为本，技巧为术，坚守本立则强，术强则先的理念，课程具有国学的底蕴、哲学的思辨、实战的经验等鲜明特点，因此培训立足于能力提升，讲究技巧的合理配合，重在方法指导，案例剖析，强调可操作性，完全是 20 余年工作心得的倾诉。郎老师曾为建行、农行、中行、招行、民生银行、渤海银行、邮储银行、中原银行、黄河银行、东亚银行、富滇银行、汉口银行、长安银行等众多商业银行及浙江省经贸厅、浙江大学继续教育学院、复旦大学、东华大学、汇金租赁公司等单位提供服务。

郎老师奉行“价值为本，协作共赢”的理念，2017 年将为同行们奉献主题为：“理念提升、管理提升、能力提升和价值提升”共四个单元的 9 堂精品课和 4 堂能力提升课。具体课表如下：

单元	课程名称	时间	适用对象	课程类型	备注
理念提升	银行表外业务创新与管理	6 小时	管理层与高级客户经理	精品	
	交易银行实务	6 小时	管理层与高级客户经理	精品	春节后推出
	大协作金融的投行实务	6 小时	管理层与高级客户经理	精品	春节后推出
	供给侧改革背景下的大资管大现金流业务	6 小时	管理层与高级客户经理	精品	春节后推出
管理提升	重塑竞争力：转型期公司银行营销管理	6 小时	管理层与高级客户经理	精品	
	公司联动营销策略与实务	1 2 小时	管理层与高级客户经理	精品	
	转型期客户需求分析与客户关系管理	6 小时	管理层与高级客户经理	精品	
能力	卓越的商务谈判	6 小时	管理层与高级客户经理	精品	

力 提 升		时			
	公司业务全程营销技巧	1 2 小时	客户经理		
	如何造就优秀的公司业务营销主管	6 小 时	高级客户经理		4 月 后 推 出
	沟通谈判及模拟演习	1 2 小时	客户经理		
价 值 提 升	转型期提升营销业绩的技巧	6 小 时	客户经理		
	转型期商业银行最优客户战略	1 2 小时	客户经理	精品	

让我们共同期待精彩！