

课程名称：《国际业务与贸易融资业务》

主讲：吴宇老师 6课时

课程简介：

从国际业务和贸易金融的特有视角，通过对贸易金融典型案例的分析，系统讲解中小企业融资的新途径和新技巧，增加银行中高级管理人员、银行对公客户经理、产品经理、风险管理人员对贸易金融的的深刻理解，以更好地拓展银行的负债和授信业务。

课程对象：银行中高级管理人员、银行对公客户经理、产品经理、风险管理人员。

课程目标：

提高银行中高级管理人员、银行对公客户经理、产品经理、风险管理人员个人综合素质，了解国际业务及贸易融资为中小企业融资提供的新途径，增强贸易的内在脉络对中小企业各种融资产品的灵活运用能力。主要通过实际案例的分析、讲解，帮助银行中高级管理人员、银行对公客户经理、产品经理、风险管理人员懂得贸易融资的基本原理，掌握中小企业融资的产品特性和技巧，全面提升中小企业客户的拓展能力。

授课方式：讲解+小组讨论+案例+头脑风暴等。

课程大纲/要点：

第一部分 国际业务是什么

模块一：国际业务基础

- 1、 案例：进口商品是怎么来的？
- 2、 国际业务全景图
- 3、 什么是外汇（包括结售汇、资金、头寸管理）
- 4、 什么是外汇清算

- 5、 什么是国际结算
- 6、 什么是金融市场
- 7、 国际业务需要特别关注的几个点

模块二：国际业务的经营之道

- 1、从人民币到本外币一体化经营的转变之路
- 2、本外币一体化经营之下的区域特色经营之道
- 3、人民币国际化带来的机会
- 4、我们的客户在哪里？
- 5、客户的要求总是那么高
- 6、一带一路给我们带来的机会

模块三：典型案例精讲

- 1、进口商授信客户案例
- 2、出口商授信客户案例
- 3、跨境融资案例
- 4、区域特色人民币国际化运用
- 5、一带一路项目案例

第二部分 贸易融资业务与中小企业融资

模块一：贸易融资概述

- 1、 概念
- 2、 贸易融资全景图
- 3、 贸易融资业务是做什么的？
- 4、 贸易融资业务的产生过程

- 5、 传统信贷业务和贸易融资业务
- 6、 几个需要澄清的概念

模块二： 贸易融资业务的分类及集成

- 1、 出口类贸易融资产品（出口应收帐款池融资、出口信用险项下授信等）
- 2、 进口类贸易融资产品（进口开证、进口信用证项下未来货权授信、海外代付等）
- 3、 第三方信用类产品（信保买方信用险项下融资、出口保理、出口信用证项下福费廷业务等）
- 4、 信用证及托收入类产品的活学活用
- 5、 模块举例
- 6、 客户对银行的核心需求和产品对接

模块三 贸易融资业务营销方式、风险管理和意义

- 1、 营销方式的转变
- 2、 风险管理
- 3、 现金流控制
- 4、 结构性授信安排
- 5、 贸易融资业务信用风险评估主要内容
- 6、 贸易融资业务对中小企业融资的意义
- 7、 贸易融资对于商业银行的意义

第三部分 源于传统，国际业务及贸易融资业务的模式的创新与发展

- 1、 外贸综合服务平台带来的贸易融资模式的变化和创新
- 2、 跨境进出口电商的发展带来的贸易融资模式的变化和创新
- 3、 第三方跨境支付机构带来的机会

第四部分 典型案例集萃（部分）

1. 外贸综合服务平台综合服务方案
2. 跨境进出口电商融资案例
3. 中小企业贸易融资案例
4. 如何利用贸易融资业务带动负债业务