

# 《外汇业务客户营销》课程大纲

主讲：吴宇

壹、 培训对象：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。

贰、 培训内容：从商业银行外汇业务的总体、具体业务内容等方面，系统地讲解商业银行国际业务经营者需要关注的主要方面，商业银行国际业务的主要客户在哪里等。增加银行中高级管理人员、银行对公客户经理、产品经理、风险管理人员对商业银行国际业务的深刻理解，以更好地拓展银行的国际业务。

参、 培训目标：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，了解商业银行国际业务经营者需要关注的主要方面，商业银行国际业务的主要客户在哪里？如何有针对性的开展营销等。

四、 培训时间：1天

五、 授课形式：讲解+小组讨论+案例+头脑风暴等。

六、 课程大纲：

## 第一部分 国际业务是什么

### 模块一：国际业务基础

- 1、 国际业务全景图
- 2、 什么是外汇（包括结售汇、资金、头寸管理）
- 3、 什么是外汇清算
- 4、 什么是国际结算
- 5、 什么是贸易融资
- 6、 什么是金融市场

### 模块二：外汇业务的经营之道

- 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、 交易型业务机会的把握和创新（汇率市场、利率市场等）

### 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

## **第二部分 如何营销和经营国际业务客户？**

### 模块一：外汇业务客户营销

- 1、 客户在哪里？
- 2、 如何找到他们
- 3、 他们会关心哪些问题
- 4、 如何形成有效交流

### 模块二： 如何开展国际业务的授信申报

- 1、 对于国际业务客户我们应该关心和关注的几个方面
- 2、 客户报表、外部信息如何对应起来？
- 3、 授信品种如何与客户报表对应起来？
- 4、 如何安排合理的授信品种？
- 5、 贸易融资产品的活学活用

## **第三部分 国际业务客户经营的风险在哪里？**

- 1、 如何认识风险？
- 2、 如何规避风险？
- 3、 产品与日常业务操作并重管理
- 4、 常在何边走如何不湿鞋

## **第四部分 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