

新兴行业发展趋势分析与公司业务应对策略

——汪含老师【1天，可选择讲授】

【师资介绍】：汪含老师，金融统计学硕士，注册会计师、国际金融理财师、企业培训师。25年银行营销实战经验、12年的银行经营管理经验、7年投资银行管理经验、总行级内训师，针对银行、证券、保险等服务营销行业六年的培训经验。

历任中资银行行长、公司业务部总经理、财富中心总经理、总行产品开发处长、投资银行资产管理部、企业融资部总经理。目前任职双A级券商企业融资部董事总经理，同时兼任国有行投资决策委员会高级顾问。

第一部分 内外形势与中国重点发达地区产业发展情况

一、特朗普如期掀战火

1

、美国国会通过有史以来对华最强硬法案

2

、预言成真

“一是在经济方面，对外贸易保护主义、对内新自由主义的政策将对中国形成

沉重打击；二是在地缘政治方面，特朗普很有可能会撬动中国周边的地缘政治

力量来围堵中国，为中国制造不稳定因素。”

3

、中国的反制——汽车行业弯道超车带来的行业机遇

4

、内因外因下的金融政策转向

二、金融委两次讲话表达了什么？

三、731 政治局会议传达六大信号

四、长三角与珠三角地区产业发展特点

1、当场重点行业分析与产业链

2、2017 - 18 年不良贷款行业分布与解析

五、上市公司的分析来看地区的行业特点

- 计算机与通信行业上市公司的资本运作情况和合作契机
- 电气机械与器材制造行业上市公司的资本运作情况和合作契机
- 化工新材料与化学制品行业上市公司的资本运作情况和合作契机
- 通用与专用设备制造行业上市公司的资本运作情况和合作契机
- 轻资产上市公司的资本运作情况和合作契机

第

二部分 系列政策下银行对公业务转型与方向

一、精确市场定位才能实现金融行业化

- (1) 从同质化粗放发展转向差异化集约经营的大趋势
- (2) 银行业开展行业金融服务的意义
- (3) 必须厘清的几个概念：产业、行业、集群
- (4) 什么是行业金融：企业的角度和银行的角度
- (5) 只是风险部门按行业审批=行业金融？
- (6) 只是业务部门按行业营销=行业金融？

二

、摸清需求下的金融产品组合创新

1、目标客户需求分析

采购类客户需求分析

销售类客户需求分析

理财类客户需求分析

融资类客户需求分析

资金管理类客户需求分析

2、公司业务分层营销契机

- (一) 营销机会从何而来？
- (二) 如何从公开信息、报表、报表附注中发现信息？
- (三) 如何应对此类公司的投标式竞争策略？

六

大营销机会

案

例 1：根据公司重大项目公告营销案例

案

例 2：木林森资产注入带来营销契机

案

例 3：银行撮合资产重组带来企业价值重估

案

例 4：保理、订单反向融资

案

例 5：买方信贷业务帮助客户扩大销售—海天塑业案例

案

例 6：降低企业财务费用成功获取企业—小米案例

二、从行业发展逻辑构建“三大三高三新”迭代产业金融体系

1、平板显示

发展全产业链的“计算机通信电子”

案例：京东方 A 发展史与行业特点

覆铜板(CCL)行业

案例：建滔积层板 (01888.HK)

2

、集成电路

PCB，印刷电路板行业特色与发展趋势

高科技有多难---什么时候可以芯屏器合？

从《政府工作报告》分析下集成电路行业的产业政策和地方扶持政策

半导体行业分析——芯片领域中美对比

芯片 - 进入战国时代

精测电子案例——机器视觉 - 显示面板、半导体、PCB

案例：深南电路

3、旅游会展

旅游行业是以旅游资源为凭借、以旅游设施为条件，专门或者主要从事招

徠、接待游客，并为其提供交通、游览、住宿、餐饮、购物、文娱等六个

环节服务的综合性行业。

案例：复星旅文——透视旅游板块

媒介代理 - 精准营销行业

案例：利欧股份

4、软件服务信息

企业级软件行业发展趋势

案例：用友 VS 金蝶，

软件开发——特种行业

案例：卫宁健康