

《资产业务管理的方向和托管业务渠道与拓展》

——汪含老师主讲

【课程对象】：银行公司部、网点行长、对公中级客户经理、产品经理

【课程时间】：实战版 2 天

【课程大纲】：

(领导指示发言:强调学习的意义和纪律)

第一章、大资管业务发展历程

一、银信合作、银证合作、银基合作监管制度解析

二、资产管理行业发展现状

重资本——轻资本

案例：金融黑社会——资管大江湖的变迁

竞争的模式在转变

案例：银政合作中不得不说的故事

衍生银行的服务

案例：联动销售是业务的基石

三、资产管理业务监管文件及影响——全面封堵非标业务

(一) 2018 年 4 月 27 号颁布的《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》(银发〔2018〕106 号) 的解读，预告了大资管统一监管的时代到来。

(二) 资管新规下商业银行业务转型与方向

1、资管新规带来的业务机遇

案例：理财模式变迁—打破刚兑

2、资产证券化业务前景向好

3、股权投资转为投贷联动

案例：产品端净值型化和资产端资管化发展成为理财转型的重头戏

4、非标投资压缩投资期限 关注资产周转率

5、解读 7 月 20 日央行资管新规细则

第二章 围绕重点客户的资管联动业务体系

- 1、债券承销，包括短融、中票、境外发债等。
 - 2、资产证券化（未来可带来稳定现金流的项目、应收帐款、收益权等）
 - 3、财务顾问服务
- 境内外买壳上市
- 并购业务，协助引入战略投资者和私募股权投资

《国务院关于进一步优化企业兼并重组市场环境的意见》（[2014]14 号）明确鼓励各类财务投资主体通过设立并购基金参与兼并重组

《上市公司重大资产重组管理办法》中规定，鼓励依法设立的并购基金等投资机构参与上市公司并购重组。

案例：某大型上市公司并购基金（债权模式）

新兴产业并购基金（股权模式）

4、围绕政府类企业业务体系

- 思路 1-银信合作
- 思路 2—金融租赁—银租合作
- 思路 3—并购贷款—银证合作

5、绩效考核与联动激励

第三章 同业客户综合经营策略

一、大画面：同业客户经营策略

（一）核心逻辑

1. 同业客户的特点
2. 定位本行的战略定位和风险偏好
3. 监管导向

（二）基础概念

1. 同业客户
2. 同业业务
3. 同业专营
4. 同业发展历程

二、小方法：一户一策经营方法论

(一) 什么是一户一策经营方法论

- 1.核心理念
- 2.核心工具
- 3.适用对象
- 4.具体做什么

第四章 同业小伙伴营销策略篇

一.机构合作模式下的同业机构业务分析

(1)银保合作存款业务模式——

代理销售保险;

代理收取保险费和支付保险金业务;

银保合作典型产品分析

(2)银证合作存款业务模式以及案例分析

(3)银租合作存款业务模式

—案例：金融租赁公司合作

(4)银信合作存款业务模式

银信合作：通道业务

银信合作：代销服务

银信合作：认购信托主动管理产品

第五章 托管业务策略

一、托管产品的分类

- 1、两大类：证券类和非证券类（标准化和非标准化）
- 2、一品种：股权业务全程通
- 3、一思路：撮合业务

二、非证券类

- (1) 信托公司产品：集合信托产品、单一信托产品
- (2) 券商、基金子公司的资产管理计划。存单质押收益权转让业务。
- (3) 上市公司股票质押。

三、证券类

单一结构化、伞型结构化、估值期货量化对冲、定向增发、资产管理计划等。

信托公司、证券公司、基金公司、基金子公司、资产管理公司都可以做此类产品。也从两个方面进行营销。

四、业务步骤：

1、找项目 2、定方案 3、审合同 4、开托管户 5、托管资金到账项目成立 6、后期运营。