

商业银行 2019 年度培训方案

【课程大纲】

模块一、商业银行转型策略与战略重塑专题班

1. 新阶段、新环境、新战略：2019 年以后的银行该如何认知全新经济环境、竞争环境及监管环境？
2. “股权管理办法”、“公司治理指引”及外资银行“国民待遇”后商业银行公司架构整改与重塑：“门口的文明人”来了以后，银行该如何重塑股东与管理层之间的关系？
3. “流动性新规”、“资管新规”与“私募新规”及“理财子公司新规”：全新监管环境下商业银行应如何优化和重塑自己的业务模式？
4. “三农金融”、“普惠金融”、“消费金融”及“地方融资平台分化转型”：新形势下商业银行战略突围突破点到底在哪里？
5. “10 月喊话”、“国家融资担保基金（及风险缓释融资工具）”、“一二五”及“科创板”：2019 年商业银行该如何重构针对民营经济的投融资战略？
6. RAROC、FTP 与绩效考核：如何打造一个行之有效的商业银行资金运营管理模式？

模块二、商业银行行长精英班

1. 领导力与执行力培养：如何润养银行家的“领袖气质”？
2. 分析逻辑与思维导图塑造：如何养成一颗银行家的“超强大脑”？
3. 信贷战略环境研判能力培育：如何成为一个“高瞻远瞩”的金融精英？
4. 风险文化与金融监管：如何成为那个“醉”众当中的“独醒者”？
5. 凝聚力培育与团队管理：如何打造一只“百战之师”？

模块三、商业银行高级管理人才综合能力提升班

1. “部门银行”OR“流程银行”及其他：商业银行“高管”到底该怎么管？
2. 银行高管宏观战略思维能力培养：如何成为一个“笑看风云乍起”的时代“枭雄”？
3. 银行高管财务管理能力培育：如何看懂商业银行自己的财务报告？
4. 银行公司治理与内部控制意识培育：如何做一个合规合格的高级管理人员？
5. 银行风险环境分析与风险管理策略设计：信用风险、市场风险、操作风险及资产负债管理，如许多之风险我们该怎么管？
6. 业务拓展与团队建设：业务高管该如何“开疆拓土”？
7. 商业银行运营法律与合规风险管理能力培育：哪些法律法规是我们必须“熟谙

于胸”的？

模块四、商业银行资深客户经理能力凝练班

1. 目标市场发掘术：教你如何将梳子卖给光头？

2. 客户融资需求深度发掘与定制化信贷服务方案设计：如何量体裁衣服务信贷客户？

3. 高级信贷财报分析技巧与集团客户财报评估方法：请不要再用 2008 年以前的信贷财报分析“老眼光”解读新时期企业的财务报表了！

4. 投贷联动、现金管理服务与投资银行业务：如何完成从 Marketer（信贷营销员）到 Investor（投资专家）再到 Banker（银行家）的完美蜕变？

5. 信贷相关金融风险全解析与风险管理意识塑造：从巴 III 到金融监管细则，我们该如何带着手铐跳舞？

6. 信贷从业相关法律知识深度讲解：从《公司法》、《合同法》、《商业银行法》、《担保法》、《物权法》到详细司法解释，一次让你成为银行业中的“法律专家”！

7. 地方债、地方融资平台的分化与转型、PPP 重装上阵及相关主题深度思考：

我们以后该如何与地方政府开展信贷合作？

8. “三农”、“普惠”与“消费信贷”：新时代，我们该如何此前的“针头线脑”做成“一项事业”？

9. 贷后管理、信贷催收与不良资产管理：如何练就信贷业务中的“起死回生点金术”？

10. 项目贷款、并购贷款、供应链金融及其他信贷高级专题：手把手交易操作超大信贷项目！

模块五、商业银行新锐客户经理素质塑造版

1. 商业银行信用风险文化培养：“达摩克利斯之剑”下如何舞出曼妙舞姿？

2. 信贷全流程概览与授信标准文书流程解析：如何才能放出你的第一笔贷款？

3. 信贷客户发掘技巧：如何找到你的第一个客户？

4. 信贷营销技巧：如何才能让目标客户接纳你？

5. 信贷调查策略及其实施：如何练就一双“勘破事故”的透视眼？

6. 授信财报解读与财务分析技巧：如何透过“三表”看透客户运营情况？

7. 授信调查报告编写防范及实操：通过“三品”我们如何设计出一套切实可行且行之有效的客户信贷融资方案？

8. 客户跟踪与贷后管理：如何才能确保贷款既能放得出去又能收得回来？
9. 信贷催收与客户资料维护：如何将“一次客户”变成“忠实信贷客户”？
10. 客户经理从业必须法律知识与合规文化意识：如何成为一个“合法”的信贷人？

模块六、商业银行柜面人员从业技能实操班

1. 商业银行运营风险分析与“操作风险”全解析：别被“操作”二字所误导！
2. 商业银行柜面人员业务风险甄别：如何才能练就一双“火眼金睛”和一双“生花妙手”？
3. 商业银行典型柜面风险事件概览：以人以史为鉴可以明是非！
4. 商业银行柜面人员从业技能提升与职位晋升之道：我们该如何从“柜台后”走到“柜台前”？
5. 商业银行柜员标准服务礼仪培育：如何打造好银行的“一副面孔”和“一张名片”？
6. 商业银行柜员从业素质培养与内涵养成之道：如何成为一个“内外兼修”的好柜员？
7. 商业银行柜员相关从业营销技巧培养：“微笑服务”是如何为本行创造“财富”

的？/“微笑也是一种生产力”！

模块七、阶段性/定制化/可选专题培训内容