

# 《疫情之后，宏观经济与金融领域风险》

主讲：宋柏允

## 【课程背景】

2020年新冠疫情已经得到有效控制，疫情之后，宏观经济和金融领域即将面对新的改变。

为了应对新冠疫情对经济的负面影响，近50万亿元的新基建，已经在路上。是否会造新一轮的“流动性过剩”？

金融领域服务于实体经济，实体经济特别是中小微企业，融资难，融资贵的问题，摆到了金融领域的面前，如何解决？

金融领域的重要任务之一，守住不发生系统性风险，我们有哪些事情可以做得更好？

## 【课程收益】

- 站在宏观角度，解读新基建，新在何处
- 金融领域为实体经济融资，构建行业分析
- 预判股票市场的发展趋势
- 讲解风险控制的参考数据之一：企业破产概率 Z-Score
- 讲解风险控制的参考数据之二：企业自由现金流 FCFF
- 分析疫情之后，金融领域募资成本走向

**【课程特色】** 案例，深入浅出听得懂；科学，背后理论讲得明；实战，学之能用定方向；展望，以史为鉴看未来

**【课程对象】** 相关需求者

**【课程时间】** 2小时/节×6节

## 【课程大纲】

### 第一节 宏观经济——新基建放水，融资贵缓解

#### 一、新基建几大产业链是什么？

- 1、5G 产业链
- 2、大数据中心
- 3、人工智能
- 4、工业互联网
- 5、特高压产业链
- 6、城际以及城轨交通

#### 二、新基建是否会产生“流动性过剩”？

- 1、钱从哪里来？
- 2、历史数据对比：2009年4万亿刺激计划

#### 三、释放流动性是否能降低企业融资成本？

- 1、企业融资成本构成：WACC
- 2、企业普遍能够承受的融资成本是多少

落地：算一算，企业能承受的总融资成本 WACC

### 第二节 宏观经济——行业特点分析

#### 一、疫情之后，各行业趋势如何？

- 1、经济下行，头部企业优势明显

## 2、人才向大公司聚集

### 二、行业分析如何做？

- 1、量化波特五力模型：跑得赢大鱼者生
- 2、与客户议价能力量化：应收票据与账款
- 3、与供应商议价能力量化：应付账款与票据
- 4、同行业集中度：HHI 指数，及对应策略

### 三、行业定性特征？

- 1、行业自身特性：四种类型
- 2、行业与经济周期联系：三种类型
- 3、行业分析风险控制：躲开风口

落地：行业类型归类、企业应收账款、应付账款的比例等行业参考数据

## 第三节 金融领域——权益类

### 一、股票市场在金融中的定位如何？

- 1、股票市场不只是证券公司，还直接关系到 PE、VC 等
- 2、大局观：股市低迷，谁也跑不了

案例：2016 年之后的 A 股市场、2020 年疫情之下美股熔断

### 二、为什么说现在是 A 股市场重大变革的时期？

- 1、对比江恩的时代背景：早期的股票市场，谈不上有效；
- 2、回顾格雷厄姆的时代背景：转折后的股票市场，弱有效；
- 3、时间玫瑰的故事：什么是价值投资

### 三、证券业现状及未来是什么？

- 1、重磅改革落地后的影响
- 2、多层次资本市场正在建立
- 3、创新业务模式才是出路

### 三、公司内在价值如何测算？

- 1、相对估值与绝对估值
- 2、善用证券分析师的报告
- 3、简单粗暴的 DDM 模型

落地：EXCEL 表计算公司内在价值

## 第四节 金融领域——固收类

### 一、为什么贷款难？

- 1、固收类的特点：共亡不共荣
- 2、中小企业生命周期太短
- 3、大企业的帕累托法则

### 二、银行业现状及未来是什么？

- 1、严控风险仍是重中之重：人工智能助力
- 2、零售转型

### 三、公司破产概率如何评估？

#### Z-Score

落地：Z-Score 参考数值

## 第五节 金融领域——风险评估

## 一、如何用企业现金流评估风险？

- 1、现金流领先盈利 3-4 个季度
- 2、疫情对企业现金流有哪些冲击

## 二、现金流分析框架是什么？

- 1、纵向和横向分析
- 2、轻重资产模式与现金流
- 3、产业链地位、生命周期及行业特点

## 三、FCFF 为什么特殊？

- 1、FCFF 是什么？
- 2、FCFF 如何计算？

案例：房地产行业 FCFF 解读

落地：FCFF 参考数值

## 第六节 金融领域——募资成本

### 一、为什么说募资成本在不断攀高？

- 1、史鉴：英国国债的成功与法国纸币失败
- 2、P2P 的教训：信任最宝贵
- 3、现状：投资者的信任正在下降
- 4、VC/PE 募资成本举步维艰

### 二、一些习以为常的事情，迟早要改变什么？

- 1、取信于人：职业准则
- 2、如何处理职业准则与业绩压力

### 三、KYC 我们还能做什么？

- 1、客户案例分析
- 2、KYC 我们能做的主要三点：懂客户、懂市场、懂产品

落地：CFA 职业准则参考条款