

《新形势下的存款营销途径与主动吸存策略》

——银行服务营销专家 汪含老师主讲

【课程对象】：银行对公客户经理、中小企业客户经理、网点行长

【课程时间】：实战版 1 - 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、需求篇——存款是必然的需要

一、吸存是商业银行的传统文化

- 1、存款分类与考核口径
- 2、存款考核与存款营销工作特点

二、传统吸存套路的困境与局限

- 1、“关系型”存款面临的困境与出路
 - (1) 偏重关系营销的存款类型
 - (2) 以“关系+专业”为基础构建新型银企关系
- 2、“以贷引存”是伪命题：为什么传统信贷的留存率低？
 - (1) 如何“贷”？如何“引”？
 - (2) “实贷实付”对存款派生的影响
- 3、存款虚增的红线与监管要求
 - (1) 虚增存款的常见方式
 - (2) “七不准”对存款派生的影响
 - (3) 监管部门对存款虚增、公平竞争的界定

4、现阶段存款市场的新格局

三、存款来源分布与吸存渠道

- 1、关于自然增长的消长分析
 - (1) 网点布局差异化与存款增长
 - (2) 新兴的社区银行对既有市场格局的影响
- 2、现阶段关系营销的新特点
 - (1) 客户关系的基础：利益型与学习型

- (2) 客户资源的私有化与机构化
- 3、如何提升以贷引存的效果
 - (1) 信贷品种的吸存效果排序
 - (2) 存款的直接派生与间接派生
 - (3) 保证金的快速累积方式
 - (4) 怎样理解流动资金贷款“贸易融资化”
 - (5) 以贷款控制现金流的方式：硬绑定与软绑定
- 4、新兴结算工具对存款市场的冲击
 - (1) 结算脱媒：信息化浪潮、新兴支付渠道对资金流向的影响
 - (2) 系统化、链条化的结算工具与客户结算解决方案
 - 案例分析：物流业的移动收款业务
 - 案例分析：结算催生新的信贷方式
 - (3) 结算市场的同业竞争形势分析与策略选择
 - (4) 信贷、结算、理财的捆绑效应及对客户的综合让利
- 5、理财业务对资金的吸纳效应
 - (1) 存款市场的“负债业务理财化”趋势
 - (2) 存款集中度分析与重点客户VIP 化
 - (3) 关注“信贷业务理财化”的存款派生效应
- 6、代理归集类业务
 - (1) 代理归集类业务是顺应银行转型的重点业务
 - (2) 大力提升代收代付类业务吸存效果
 - (3) 承销、托管、资金募集类业务吸存
- 7、借力同业与混业合作吸存
 - (1) 通过银行同业合作吸存
 - (2) 同业资金在流转过程中的性质转换
 - (3) 商业银行与投资银行合作中的吸存机会
 - (4) 商业银行与政策性银行合作中的吸存机会
 - (5) 银行与非银行金融机构合作中的吸存机会
 - (6) 预上市企业营销
- 8、存款市场洗牌：历年来银行产品创新开创的吸存新局面

第二章、银行机构合作模式下存款业务重点模式分析篇

(案例分析、短片观看、头脑风暴、示范指导及模拟演练)

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：
- ✚ 商业承兑汇票+创新信用险

某电业局创新信用险案例分析

2、银证合作存款业务模式

案例分析——XX省中行私募结构化融资模式（对接政府融资平台）

XX高速公路收费权资产支持中期债权融资工具产品案例分析

3、银租合作存款业务模式

创新产品：银租宝

案例：金融租赁公司合作XX医院医疗设备租赁项目实例

公交车辆租赁项目实例点评

4、银银合作存款业务模式

案例：兴业银行同业业务发展概况及银银平台业务介绍

兴业银行同业业务发展概况

同业业务经营特色

银银平台发展现状

银银平台的价值

5、银政合作存款业务模式——多样化的电子商（政）务产品

“银税通”合作模式分析 - 银税联网业务

“政务通”——电子口岸小额支付平台

“银关通”合作模式分析 - 电子口岸网上税费支付业务

案例——XX银行财政存款方案分析

(1) 收入类代理财政业务

(2) 支出类代理财政业务

(3) 国库现金管理类业务

第三章、对公存款业务营销策略分析篇

(案例分析、短片观看、头脑风暴、示范指导及模拟演练)

一、营销策略之一：树上开花——授信引存

1、“授信引存”策略思路

案例：合肥分行—政府采购项目批量营销案例

2、抛砖引玉——善用资产投放

案例——金鑫学院 8000 万授信整体金融服务方案

- ✚ 客户金融需求分析
- ✚ 融资方案设计
- ✚ 资金管理与支付结算方案设计
- ✚ 增值金融服务方案设计
- ✚ 金融服务保障措施及承诺
- ✚ 案例评价

二、营销策略之二：顺藤摸瓜——1+N 供应链存款

1、“1+N 供应链”策略设计思路

2、XX 协仁大学附属医院供应商融资解决方案分析

- ✚ 银行切入点分析
- ✚ 融资方案分析
- ✚ 银企深度合作分析

3、案例——济南分行—潍坊坊子区“风险保证金”+“担保公司担保”模式

三、营销策略之三：暗渡陈仓——表外产品运用派生存款

表外产品运用派生存款策略设计思路

1、表外产品典型产品分析

2、案例——XX 市地方政府融资平台城市基础建设项目贷款信托收益权

- ✚ 项目背景
- ✚ 营销策略
- ✚ 案例评价

四、营销策略之四：擒贼擒王——财政、无贷户存款

1、“财政、无贷户存款”策略设计思路

地方财政资金存款

养老金及社保基金存款

土地及住房建设资金存款

事业单位存款

居委会存款

2、案例——XX 银行专项资金代理财政业务

✚ 业务背景

✚ 业务分析

✚ 营销过程

✚ 案例评价

五、营销策略之五：围魏救赵——理财创新派生存款

1、“理财创新派生存款”策略设计思路

2、案例——招商银行“财富立方”存款营销

✚ 设计背景

✚ 产品设计特点

✚ 成功经验

3、案例——XX 银行企业年金基金托管业务营销

第四章、运用科学方法实施开放创新

一、银行机构创新业务的 6 种典型模式及其操作要点

1、模式一：抽屉协议暗保模式

2、模式二：三方协议模式

3、模式三：两方协议模式

4、模式四：假丙方三方模式

5、模式五：配资模式

6、模式六：存单质押三方模式

二、银行金融机构资产的期限错配模式解析

1、票据过桥模式——案例：吉林分行“投融通”票据融资

2、委托贷款模式——案例：XX 行联动创新“质融联贷”复合型投融通案例

3、同业资产大扩张和期限错配是“钱荒”基础