

课程名称：《票据业务营销观念的转变和获客方式的创新》

主讲：吴波 6 课时

适用对象：商业银行、财务公司、商业保理公司、融资租赁公司、保险公司及所有非银行金融机构、企业集团公司。

授课内容：

一、 票据市场面临的机遇与挑战

1. 后纸票时代传统直贴行优势不再国股行大象起舞
2. 2018 年票据直转按持有期限缴纳增值税转贴行红利消失
3. 票交所时代来临你不再需要认识你的交易对手
4. 票据业务一体化和票据全生命周期管理势在必行
5. 成本定价决定你的交易方式

二、 票据经营主体需要做好的功课

1. 分析研究市场变化、政策动向、产品动态，在行际之间、系统内外、产品之间做到知彼知己、百战不殆
2. 制定具有本地特色的业务指引，预先善其事，必先利其器

3. 完善考核激励政策和产品推动政策
4. 专业推动全员营销，产品专人负责，营销团队专人联系
5. 落实培训宣讲加强交流联谊

三、 创新票据获客方式，存款中收客群一个都不能少

1. 票据从何而来，分析票据的流动性
2. 做好客户画像实施分类管理建立自己的票据圈
3. 剖析重点产品把握营销利器
4. 转变经营理念从单一盈利到盈利+客群经营
5. 双维度研究票据的价值，存款中收客群一个都不能少