

商业银行对公综合收益快速提升实务培训

课程背景：

面对目前金融形势的快速变化,商业银行传统金融模式受到冲击,正如比尔·盖茨所说：“传统银行如果不改变,就是 21 世纪快灭亡的恐龙。”客户对于银行需求的转变,对银行提出了更高的要求,很多银行目前面临的问题：信贷规模紧张怎么办？存款搞不上来怎么办？中间业务收益上不来怎么办？客户忠诚度很低？综合收益上不去？

本课程针对目前中小银行遇到的这些问题,总结各家银行的实践成功经验,协助各家银行更好的应对目前经营过程中遇到的瓶颈。

课程收益：

- 提升客户经理挖掘客户需求能力
- 提升对公业务人员综合服务能力
- 转变商业银行从业人员传统业务思维模式
- 协助商业银行从传统的融资银行转向精耕细作的商业银行
- 提高银行的综合收益

课程时间：2天,6小时/天

课程对象：商业银行管理层人员,支行行长,客户经理、产品经理、风险经理等

课程方式：现场互动、案例展示、小组讨论、现场模拟等

课程大纲

导入：目前商业银行遇到了哪些瓶颈？

第一讲：商业银行目前存在问题分析

一、商业银行目前在经营过程中遇到的问题分析

1. 负债业务吃力
2. 中间业务收益低
3. 利润收益低
4. 综合收益差
5. 客户粘合度低
6. 规模紧张

第二讲：存量客户的盘活与深度挖掘

一、挖掘和识别存量客户

案例展示：某三甲医院在有授信额度但是长时间未用信,如何挖掘激发客户的用信需求？

二、客户信息收集与需求引导

1. 高效收集客户信息

- 1) 客户所在行业
- 2) 客户结算方式
- 3) 客户结算周期
- 4) 客户资金需求
- 5) 客户上下游

2. 高效引导客户需求

- 1) 采购需求
- 2) 销售需求
- 3) 融资需求

- 4) 理财需求
- 5) 其他需求

3. 金融服务方案设计

- 1) 多产品组合融资解决客户多方面融资需求

案例分析：某大型汽车生产企业金融服务方案展示

第三讲：商业银行综合收益提升策略

一、最新商业银行公司业务创新案例讲解

1. 详细讲解最新公司业务信贷产品

- 1) 票据、信用证、保函
- 2) 应收类：保理、商票、订单融资、应收账款质押
- 3) 预收类：保兑仓，未来货权质押
- 4) 存货类：动产融资

二、开展负债业务的最新思路

1. 寻找客户类型

- 1) 有存款的客户类型
- 2) 如何寻找能给银行沉淀存款的客户群体

2. 对公存款业务营销案例分析

- 1) 营销策略之一：树上开花——授信引存

案例：某政府采购平台批量订单融资业务吸引存款案例展示

- 2) 营销策略之二：顺藤摸瓜——1+N 供应链存款

案例：某大学附属医院供应商融资解决方案分析

案例：“风险保证金”+“担保公司担保”

- 3) 营销策略之三：暗渡陈仓——表外产品运用派生存款

案例：国美电器循环使用表外业务快速吸收存款

案例：某钢厂票据置换业务吸收存款业务

案例：某钢铁经销商案例分析

- 4) 营销策略之四：理财创新派生存款

案例：某银行理财派生存款营销

- 5) 营销策略之五：公私联动拓展存款策略

案例：某房地产开发商公私联动为银行吸收大额存款

案例：某专业市场内部批量吸收商户结算存款案例

3. 其他创新产品及模式组合吸收存款案例分析

三、快速增加银行中间业务收入

案例：某三甲医院使用商票，银行设计中间业务收益案例展示

四、增加银行客户数量

案例：会议营销批量获客

案例：富安娜保兑仓业务批量获客

案例：钢厂 1+N 反向保理业务

五、票据产品组合业务

案例：买方付息+代理贴现案例展示

六、金融服务方案设计提升综合收益

1. 如何设计金融服务方案——（横向）瞻前顾后

案例展示：某医药行业整体产业链金融服务方案展示

2. 如何设计金融服务方案——（纵向）展开客户的深度开发

案例展示：某政府采购平台多产品组合方案展示

3. 如何设计金融服务方案提升银行综合收益

- 1) 降低银行成本消耗低
- 2) 降低银行风险资产消耗
- 3) 形成关联营销
- 4) 增加客户群体
- 5) 降低银行授信风险
- 6) 增加存款
- 7) 降低银行规模消耗
- 8) 增加银行中间业务收益

案例展示：某大型汽车生产厂商整体金融服务方案展示

课程小结