

# 以财政业务为中心，做好机构存款业务链式营销

## ——商业银行重点机构类业务渠道拓展与营销推动

### 课程背景：

近年来，随着居民整体收入水平的提高和金融消费习惯的改变，机构类客户对金融服务渠道、金融产品和服务提出更高、更全面的需求。与此同时，利率市场化时代到来及同业竞争加剧使银行营销团队面临不同的困境和挑战。在新零售时代的用户价值模型发生巨大转型与迭代的过程中，传统的银行营销与经营模式已经无法在市场竞争中脱颖而出；从用户价值角度出发，以网点为依托的策略式营销模式将成为未来决胜的关键。

如何正确理解用户价值，在新零售时代，金融大零售意味着什么？如何转化机构类客户价值？银行如何实现有效的用户价值吸引？本课程结合多年机构类业务营销与辅导经验，深入解析多个银行营销策略案例，并提供银行重点机构类业务渠道拓展与营销推动的方法论。带领学员构建机构类业务渠道拓展策略的思维模式，培养营销策略制定推动能力，并结合实际情况，进行情景演练，让所学有效转化为所用。

### 课程收益：

- 思维转型：了解新形势下重点机构类业务价值模式的核心意义；构建机构类业务渠道拓展与营销推动的主流思维
- 策略营销：掌握机构类业务渠道拓展与营销推动的原则
- 拓展营销：掌握机构类业务渠道拓展与营销推动的管理办法
- 引导客户经理与机构类客户建立双赢伙伴关系，辅助客户经理提升营销绩效

课程时间：1-2天，6小时/天

课程对象：商业银行公司业务部、客户经理、产品经理等

课程方式：案例研讨+情景互动+角色扮演+行动学习

### 课程大纲

#### 第一讲：机构客群经营现状

##### 一、机构客户定位

##### 二、机构客户经营五大特点

1. 安全效率要求较高
2. 对交易银行需求旺盛
3. 授信业务需求较少
4. 具有广泛的社会性

#### 第二讲：机构客群经营环境分析

##### 一、机构存款市场潜力巨大：规模大、占比高、增速快

##### 二、财税制度改革让机构客户业务发展空间广阔

1. 解读十九大相关章节
2. 解读《关于进一步加强财政部门 and 预算单位资金存放管理的指导意见》（财库〔2017〕76号）
3. 解读《关于印发社会保险基金财务制度的通知》（财社〔2017〕144号）
4. 《中央预算单位资金存放管理实施办法》（财库〔2017〕176号）
5. 解读A省——公益性事业单位优化整合方案

### 三、机构客户经营五大趋势

### 四、机构客群经营策略

#### 第三讲：重点机构客群经营思路——财政

##### 一、财政客群经营重点——财政收支体系

1. 政府预算管理体系及财政体制透视
2. 财政部门对接渠道及业务开展模式

##### 二、财政客群经营重点——地方政府债资金链

案例：土储专项债与土地整理中心专用账户联动营销

##### 三、财政客群经营重点——国库集中收付资金之非税收缴

1. 财政非税资金收缴方式
2. 解读《政府非税收入管理办法》和新一轮的深化税收征管体制改革方案
3. 2017年初财政部发布了《关于加快地方政府非税收入收缴电子化管理工作的通知》

案例：财政非税缴费平台项目案例

##### 四、财政客群经营重点——国库集中收付资金之集中支付政府相关行业机构客户营销策略

#### 第四讲：重点机构客群经营思路——社保

##### 一、社保客群经营重点

##### 二、社保客群经营重点——社会保险基金管理新规

##### 三、社保客群经营重点——职业年金归集办法出台

1. 解读《关于印发职业年金基金归集账户管理暂行办法的通知》人社部发〔2017〕110号

##### 四、社保客群经营重点——社保基金与职业年金“链式营销”

案例：S行直销银行实现社保缴费互联网+

案例分析：A行以金融社保卡为切入口，发起对社保财政专户、社保卡和社保存款“三位一体”式的专题营销活动。

#### 第五讲：重点机构客群经营思路——公共资源

##### 一、公共资源交易客群经营重点——保证金市场规模巨大

##### 二、公共资源交易客群经营重点——整合改革进展不一

1. 解读《“互联网+”招标采购行动方案（2017-2019年）》

##### 三、营销重点业务——政府采购服务

目标：开发供应链融资项下的现金管理系统、在线供应链系统，可依托该平台与机构客户上游供应商、下游支付企业连接，营销供应商政府采购回款账户

1. 解读财建〔2017〕743号

案例：A市政府采购贷

2. 联交所上线招标通项目
3. 建安居房票模式——营销土地整理中心专用账户

#### 第六讲：重点机构客群经营思路——公积金

##### 一、公积金行业发展形势及政策

##### 二、公积金中心资金支付行介入策略

1. 继续加大归集、提取、委贷等代理资格营销，经营公积金收支流量；
2. 协助中心开展个人缴纳公积金归集扩面，推广公积金贷款业务；
3. 积极参与住建部公积金手机APP项目建设。

案例：市住房公积金中心服务案例

##### 三、H行公积金信用消费贷款间连模式

## 第七讲：重点机构客群经营思路——新农合

1. 新型农村合作医疗资金介绍
2. 新农合基本政策
3. 发展思路及营销措施

案例：新农合“一卡通”营销记

## 第八讲：重点机构客群经营思路——政府类公司（央企与地方国企）

1. 政府类公司客群经营重点
2. 政府类公司客群经营重点——政府“投”资平台
3. 智慧城市云平台：多模块、可落地、可复制

案例：移动 CBS 项目

案例：高速石化加油缴费新模式

案例：电费项目接入案例

## 第九讲：重点机构客群经营思路——烟草

1. 开展烟草结算账户营销及维护工作
2. 卷烟销售货款跨行支付结算项目营销，经营卷烟批发流量资金
3. 联合烟草公司推广零售商应用聚合收款产品，经营卷烟零售流量资金

案例：烟草公司新商盟网上跨行支付系统

## 第十讲：重点机构客群经营思路——教育

1. 应用校友卡、校园钱包、校友 APP 等智慧校园产品体系，实现零售客户引流
2. 推广教育部考试中心报名缴费平台项目，打造示范应用项目

案例：学院金融服务方案

3. 解读《关于中国共产党党费收缴、使用和管理的规定》

案例：同济大学党费管家平台

## 第十一讲：重点机构客群营销沟通技巧

1. 政府与企业区别？
2. 政府部门客户的隐藏需求动机？
3. 政府官员的管理风格分析与沟通策略