

现金管理业务条线综合营销技能

—— 汪含老师主讲

【课程对象】：银行高管

【课程时间】：实战版 1 天

【课程大纲】：

第一章、吸存方式之结算营销：借助交易银行创新结算业务新领域

1、交易银行是什么？

交易性、平台化、轻资产的新金融服务？

供应链与现金平台的整合？

账户支付+场景金融+金融科技

2、为什么交易银行是未来的方向

3、交易银行模式对比及优势

广发银行：围绕现金管理为重心进行组织架构的整合

中信银行：以供应链金融为核心构建对公业务新模式

民生银行：以贸易金融和供应链金融为核心成立交易银行

交通银行：将交易银行产品扩展至金融市场同业交易市场

4、国内交易银行发展“机遇”和“挑战”

招商银行的网银新“U”势

浙商银行应收款链平台

西安银行-多级账户下的现金管理平台

徽商银行-场景赋能新技术（一个平台 四大渠道 六个体系 十项方案）

中信银行“生态金融”云平台

平安银行的“橙 E 网”

5、特色现交易银行产品

现金管理系统

对公一户通

单位人民币结算卡

保函

信用证

银票

6、客户需要什么--目标客户需求分析

采购类客户需求分析

销售类客户需求分析

理财类客户需求分析

融资类客户需求分析

资金管理类客户需求分析

案例分析：票据资产证券化

案例分析：美菱电器保兑仓业务

案例分析：德力西公司现金管理平台业务

案例分析：融资票据化财务顾问案例

第二章 链式营销：存贷双收的组合策略

一、原理思想

交易银行业务主要包括现金管理（含收付结算）、贸易融资（含供应链融资）两大类业务。

➤ （一）发现新的营销机会：客户的资金流必然是链式流动的

➤ （二）发现新的风控手段：ERP系统实时把握企业动态

- 1、从企业报表中发现商机
- 2、某大型制造企业整体开发案例
- 3、某超市供应商批量开发案例
- 4、某小家电制造商批量开发案例
- 5、某商贸集团公司链式营销案例

二：二：示例-供应链融资通常嵌入的常规授信产品

- 银行承兑汇票如何嵌入供应链融资
- 票据三套餐——拉存款大法
- 商业承兑汇票如何嵌入供应链融资
- 保函业务如何嵌入供应链融资
- 国内信用证如何嵌入供应链融资

三、整体风险点的把握-关键点控制

- 风险点在哪儿——物流
- 内外勾结的仓储
- 风险点在哪儿——现金流

- 中行融信达案例出现重大风险的原因
- 人情业务造成的隐患

四、企业现金管理案例分析

1、什么是适合客户的现金管理方案

小额无贷户案例分析及解决方案

2、方案式营销胜算大

现金管理常见的行业解决方案

案例分析：南京市财政非税缴费平台项目案例分享

深圳分行-二维码收单业务对现金管理“母实子虚”账户的支持

上海分行-公租房案例

杭州分行-公积金信用消费贷款间连模式