

政策宽松时，业务突围好时机

——汪含老师

【师资介绍】：汪含老师，金融统计学硕士，注册会计师、国际金融理财师、企业培训师。25年银行营销实战经验、12年的银行经营管理经验、7年投资银行管理经验、总行级内训师，针对银行、证券、保险等服务营销行业六年的培训经验。

历任中资银行行长、公司业务部总经理、财富中心总经理、总行产品开发处长、投资银行资产管理部、企业融资部总经理。目前任职双A级券商企业融资部董事总经理，同时兼任国有行投资决策委员会高级顾问。

时长：本大纲大约讲授六小时，可选择讲授！

第一章：哪些业务会在疫后大开展

一、公共医疗卫生

- 1、医院基建融资这些年遇到的障碍
- 2、分级诊疗的改革
- 3、疫情之后相关的医疗基础设施建设均将发力。

新建医院---钱从哪里来？

- 4、疫后医疗卫生版块业务重点
- 5、智慧医疗先进同业模式

6、医疗体系供应链案例

7、药品集采平台运行规则与案例

8、医药流通企业场景营销

二、住建版块---旧城改造和老旧小区改造

与旧城改造不同，老旧小区改造基本不拆除原有建筑，而以改建加固、完善功能为主。此次疫情，让大家看到了社区防疫的重要性，也对老旧小区改造的迫切性和必要性有了更多的认识。

如：老旧小区的社区医疗场所有没有？社区工作人员的工作场地有没有？社区的集体活动场地、配送物资场地有没有？老旧小区的公共卫生和公共服务设施必须加强。

1、土储的征迁业务链条

2、土储之片区开发模式变迁

3、代建模式资金跟踪

4、农民工工资及保证金管理模式与案例

农民工管理平台搭建—某行桂建通卡案例

5、物业维修基金系统介绍与案例分析

6、租赁版块中的交易银行产品

7、建筑业企业供应链特点与综合实战服务

三、多个行业往线上迁移的趋势会更加明显。

1、本次疫情暴露的政务短板---场景化营销是未来存款经营的主要模式

2、智慧城市将动作频频，场景营销批量导流

解读：上海率先把危变机，加快智慧城市建设意见出台！

3、城市内建平台-：

智慧医疗、智慧学校、智慧社区、智慧园区、智慧城市、智慧出行六

大场景的公私联动出发搭建零售引流的平台。

4、在公积金、电子居民健康卡、税务、医疗、教育、海关、烟草、

财政非税、公共出行等方面多层次获客，围绕客户的日常生活，构建场景拓客，

流量经营的机构客户便民服务场景作战路线图。

- 南京财政“互联网+收费（公共支付）”APP 平台营销记
- S 行直销银行实现社保缴费互联网+
- 建行在某计划单列市上线的第三代社保 IC 卡系统联动营销
- T 行上海某区落地公租房收银台
- 烟草公司新商盟网上跨行支付系统河南落地记
- 教育部 80 号文引发的民办学校培训机构的监管业务---杭州教育局
- 长沙智慧监狱闭环平台建设

5、平台获客方法论

■ 场景

- 客群
- 流量
- 平台
- 体验

6、场景创新项目中的大数据思维

从企业必需的高频应用场景着手，统一各类电子渠道用户体验优化方案，推进一揽子在线产品组合。推进企业网银、企业 App、收款 App、CBSAPP 的等移动平台的业务融合与客群导流。推进各类电子渠道基础 IT 能力的互通与共享，逐步探索输出企业在线注册、用户人脸识别、在线签名等基础服务。加快推进企业 App+结售汇、企业 App+智能通知存款、企业 App+公司一卡通等产品线上化。

- 将活跃客户画像的大数据挖掘经验推广至交易银行其他产品
- 数字折价券的分发--在事前可以通过 AI 做到精准营销

四、乡镇农村人居环境整治

1、乡村振兴的投资需求巨大--补短板需求巨大

解读：2020 年中央一号文件--《中共中央国务院关于抓好“三农”领域重点工作

确保如期实现全面小康的意见》

会有一大批农村公共基础设施项目上马！

中央大手笔投入：饮水、教育、人居环境！

涉及到农村公共基础设施管护费用，纳入政府预算！

2、县域经济带来的机遇

国家将会越来越重视县域经济的发展，应通过多种手段，加大营销力度，确保县级的各种上级转移支付以及县级财政资金摆放到我行。

3、农村产权线上交易的业务机会

案例：河南 R 县经验---农村集体产权制度改革中的村务卡是什么？

农村集体产权平台模式详解

乡村振兴增加了大量的资产投放业务机会

4、城乡建设用地增减挂钩业务下的金融机会

解读：城乡建设用地增减挂钩指标新政--自然资源局发布

城乡建设用地增减挂钩指标新政的三大激励措施

五、疫情带给中小企业的影晌与对策

第一是对国家的影响。全国人民都能感受得到；

第二是对行业的影响。这波疫情对 3 类企业带来的冲击最大：

1. 现金流不充沛的公司
2. 业务纯线下的企业
3. 服务行业的企业

二、国家和地方政府、金融机构相关出台政策的解析

两会报告解析中小微企业的利好消息

2020年6月1日，央行联合其他四部委发布了《关于加大小微企业信用贷款支持力度的通知》

金融、财政出手了！--从苏州重磅出台支持中小企业共渡难关的十条政策来看

中小企业破困局

案例：从扶持口罩行业的政策中发现机遇

支持小微企业主缓解资金周转压力

绿色通道保障金融服务畅通快速响应客户迫切金融需求

解读：浦发银行驰援西贝方案解析

服务不止于金融

三、客户需要什么--目标客户需求分析

(一) 发现新的营销机会：客户的资金流必然是链式流动的

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：家电行业 1+N 解决方案--杭州分行菜鸟物流+SP 案例

汽车行业 1+N 解决方案—交通银行广汽智慧汽车方案

(二) 发现新的风控手段：ERP 系统实时把握企业动态

案例：疫情中光大：打造“光速”流程，构建多层次“金融+渠道+场景”服务体系

民生建筑装饰行业新供应链金融业务—中建云筑网

民生银行深圳全药网方案

1、反向保理——链式营销打开中小企业突破口

● 评价供应链质量的五维模型：大产业、弱上下游、强控制力、低成本与高

杠杆、标准化

2、加强渠道建设，重点支持与国有背景担保公司的合作

案例：江苏省 XX 市“加工贸易企业风险资金池”助企业解困

3、项目营销 保险助力

案例：某制造业“应收账款池管理+银保融易贷”模式