

以财政业务为中心，做好机构业务链条式营销（2天）

前言：

机构业务是各行近期的工作重点

- 一、机构业务是分行的战略性任务；
- 二、机构业务是要为全行搭建公共业务平台；
- 三、机构业务是是批发业务当中的零售业务。

也是汪老师的主打课程，通过本课程为各行打造一支机构队伍，课程可按不同层级进行设计。

序号	培训项目名称	培训目的与内容	培训对象描述
1	领航-船长训练营	1、谋划业务发展方向；2、制定工作目标；3、经营痛点、难点诊疗；4、客户经理队伍建设与管理。	部门总经理
2	护航-大副训练营	1、机构业务策略研究；2、王牌谈判；3、金融科技创新和业务创新；4、客户经理队伍建设与管理。	部门副总、营销主管、资深经理等
3	社保金融领航员训练营	1、提高社保客群专业化经营能力；2、聚焦社保经营；3、把握政策动向，分析政策要点；4、强化对相关产品、系统、资格的学习与运用。	社保金融客户经理
4	财政金融领航员训练营	1、提高财政客群专业化经营能力；2、聚焦财政经营；3、把握政策动向，分析政策要点；4、强化对相关产品、系统、资格的学习与运用。	财政金融客户经理
5	智慧系领航员训练营	1、提高智慧系客群专业化经营能力；2、聚焦学校、医院经营；3、把握政策动向，分析政策要点；4、强化对智慧城市、智慧医疗、智慧医院、FinTech的学习与运用。	智慧系客户经理
6	资产业务领航员训练营	1、提高资产业务专业化经营能力；2、聚焦政府类公司经营；3、把握政策动向，分析政策要点；4、强化对相关产品、系统、资格的学习与运用。	资产业务客户经理
7	养老金融领航员训练营	1、提高养老金融客群专业化经营能力；2、聚焦养老经营；3、把握政策动向，分析政策要点；4、强化对相关产品、系统、资格的学习与运用。	养老金融客户经理
8	公共资源交易平台领航员训练营	1、提高公共资源交易平台客群专业化经营能力；2、聚焦公共资源交易平台经营；3、把握政策动向，分析政策要点；4、强化对相关产品、系统、资格的学习与运用。	公共资源交易平台客户经理
9	启航-水手训练营	1、业务基础性知识；2、机构客户经理工作范式；3、提升KYC专业能力和营销技巧；4、开拓风险管理视角；5、分享优秀案例和心得。	主管、客户经理、管理培训生、新员工

主打大纲：

一、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

解读十九大相关章节

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)

解读《关于印发社会保险基金财务制度的通知》(财社〔2017〕144号)

《中央预算单位资金存放管理实施办法》(财库〔2017〕176号)

解读 A 省——公益性事业单位优化整合方案

解读东部重点地市机构改革方案

(三) 机构客户经营五大趋势

(四) 商业银行资产管理业务监管对银政合作的影响

三、财政业务的重要性

(一) 财政部门组织结构分析

1、以财政厅为例，属于营销“重中之重”的处室有七个

2、各部室职能范围与可以拓展的银行业务类型

(二) 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、国库单一账户体系是什么？

(三) 财政资金的收入

1、财政非税资金收缴方式

财政客群经营重点——国库集中收付资金之非税收缴

2、非税收入征缴电子化改革解读

3、解读国办发 [2018] 45 号

《国务院办公厅关于印发进一步深化“互联网+政务服务”推进政务服务“一网、一门、一次”改革实施方案的通知》

4、解读《政府非税收入管理办法》

5、机遇——解读新一轮的深化税收征管体制改革方案

案例：南京财政“互联网+收费（公共支付）”APP 平台营销记

6、营销重点业务——代理结算业务营销

7、非税收入收缴业务营销目标营销对象、营销策略详解

代理非税业务营销关键点

非税收入账户开立流程：

（四）财政资金的转移支付详解

1、财政支出项下涉及业务和客户

2、财政支出项下涉及银行账户和银行产品

3、财政资金流转路线——分析 2018 年终开始的政府机构改革对转移支付路径影

响

4、政府性基金预算收入和支出科目详解——分析产生营销机遇

5、财政资金的支出——按经济性质分类给我行的营销机会

财政支出项下涉及业务和客户一览表

详解涉及的政府部门、账户、产品及衍生客户群——共 18 个支出项目

(五)、财政业务的目标客户和账户

财政业务的目标客户和目标账户和上下游客户

(六) 财政客群经营重点——地方政府债资金链

案例：天津土储专项债与土地整理中心专用账户联动营销

(七) 财政客群经营重点——财政专项资金

1、财政专项资金管理业务营销策略

2、营销目标

3、营销对象

(四) 财政客群经营重点——国库集中收付资金之集中支付

1、政府相关行业机构客户营销策略、营销目标、营销对象

2、代理集中支付业务环节：

3、零余额账户开立流程：

四、地方政府债券资金是 2019 年负债业务的工作重点

(一)、地方政府债券历史沿革与当时形势

融资平台监管政策演变

地方政府债券业务要点

几类地方政府专项债简析

(二)、2019 地方政府债券品种分析

1、稳步扩大地方政府一般债和专项债的融资规模（土地储备、收费公路）：

规范、透明、成本低和易管控，为公益性项目建立稳定可靠的资金来源。

2、项目收益专项债券如何实现项目收益与融资自求平衡？

3、明确的债券与项目贷款拼盘做的案例—2019 年第一枪河南 A 市地铁项目

(三)、从市县级政府申请发行的审批流程中分析营销切入点

1、三大流程分析与服务支持需求

2、银行全流程服务与营销切入要求

(四)、服务地方专项债对银行的积极意义

1.密切银政关系，带动机构业务大发展

2.盘活信贷资源，改善流动性，并实现风险转移

3.紧跟基建投资大好形势，延伸后续链条服务

五、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

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：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

六、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

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。

解读财建〔2017〕743号

案例：A市政府采购贷

重庆联交所上线招标通项目

建安居房票模式——营销土地整理中心专用账户

七、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

- 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；
- 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；
- 积极参与住建部公积金手机 APP 项目建设。

案例：商丘市住房公积金中心服务案例

(三) 杭州分行公积金信用消费贷款间连模式

八、重点机构客群经营思路——住建

(一) 营销机遇分析

(二) 主攻的客户与账户

1、客户群体

2、账户种类

(三) 主要产品特征与渠道针对

1、土地招标阶段--投标保证金

2、房屋建设阶段—工人工资监管模式

3、房屋预售/交易阶段---预售资金监管或房屋交易资金监管

4、物业管理--公共维修资金、物业资金代收及分账管理

5、房屋租赁阶段--租金代收及分账管理

案例：T行上海某区落地供应链收银台

九、重点机构客群经营思路 -- 政府类公司（央企与地方国企）

（一）政府类公司客群经营重点

（二）政府类公司客群经营重点——政府“投”资平台

（三）智慧城市云平台：多模块、可落地、可复制

案例：山东省移动 CBS 项目

安徽高速石化加油缴费新模式

河南省电费项目接入案例

十、重点机构客群经营思路 -- 烟草

（一）开展烟草结算账户营销及维护工作；

（二）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；

（三）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：河南省烟草公司新商盟网上跨行支付系统

十一、重点机构客群经营思路 -- 教育

（一）重点文件解读----2017年1月，国务院印发《国家教育事业发展规划“十三五”规划》，

确定了“十三五”时期教育改革发展的指导思想、主要目标、战略任务和保障措施。

案例：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。

(二) 目标客户与目标账户—主管部门、学校、培训机构

1、明确主攻方向-学校

2、义务教育资金流转图分析

(三) 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：山西警察学院金融服务方案

(四)、营销→获客→生态圈

案例分析

(五) 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

十二、重点机构客群经营思路——军队

(一)、两大序列：中国人民解放军、中国人民武装警察。

(二)、部队财务管理规定详解

(三)、主要产品及营销针对

1、部队银行卡：军人保障卡、退役金专用卡、工资卡辅卡、部队单位公务卡

2、“军银快线”现金管理系统

3、应急资金保障及养老保险补助资金划转服务

十三、重点机构客群经营思路——彩票

(一) 彩票发行管理部门分析

(二)、营销重点：

1、营销各地市分中心账户：彩票销售资金专用账户、彩票发行费结算账户

以及投注设备保证金账户。

2、系统推进：“银彩通”、对公账户票款归集系统。

3、积极拓展彩票业务手续费来源。推广福彩定投业务。

十四、重点机构客群经营思路——公检法

(一)、改革背景与重点文件六号文解读

(二)、金融解决方案：

法院案例：通过提供对执行款的分账管理、资金划拨、信息报告等服务，采用

线上线下一体化的服务渠道，实现信息流与资金流的高度融合

案例：河南某地智慧监狱案例

(三)、公检法部门上项目的意义与联动营销对策

十五、重点机构客群经营思路——医院

(一)、分析现有客群

① 重点营销已合作的存款、贷款客户

② 有所为、有所不为：

(二)、由过去的被动满足医院差异化需求过渡转变为利用整体信息化建设服

务方案主动营销医院

(三) 营销策略

重资产→轻资产→生态圈

案例：深圳全药网（政府药品采购平台）链式营销记

十六、政府与企业区别？

(二) 政府部门客户的隐藏需求动机？

(三) 政府官员的管理风格分析与沟通策略