

《同业客户经营策略与托管业务营销技巧》

—— 汪含老师主讲

【课程对象】：银行公司部、网点行长、对公中级客户经理、产品经理

【课程时间】：实战版 2 天，可以同业一天，托管一天

【课程大纲】：

(领导指示发言:强调学习的意义和纪律)

第一章、同业客户经营策略

一、大画面：同业客户经营策略

(一)核心逻辑

- 1.同业客户的特点
- 2.定位本行的战略定位和风险偏好
- 3.监管导向

(二) 基础概念

- 1.同业客户
- 2.同业务
- 3.同业专营
- 4.同业发展历程

二、小方法：一户一策经营方法论

(一) 什么是一户一策经营方法论

- 1.核心理念
- 2.核心工具
- 3.适用对象
- 4.具体做什么

第二章 机构客户——亲爱的同业小伙伴营销策略篇

一.机构合作模式下的同业机构业务分析

(1)银保合作存款业务模式——

代理销售保险;

代理收取保险费和支付保险金业务;

银保合作典型产品分析

(2)银证合作存款业务模式以及案例分析

(3)银租合作存款业务模式

—案例：金融租赁公司合作

(4)银银合作存款业务模式

(5)银政合作存款业务模式

“银财通”合作模式分析；“

银关通”合作模式分析；

案例—XX 银行财政存款方案分析

二、客户挖掘和沟通

1、需求访谈中的人际沟通风格匹配

2.有效问问题的关键

3.需求调查提问四步骤

4.隐含需求与明确需求的辨析

5.不可忽视的灰色需求分析与注意事项

6.如何听出话中话？

7：制定访问计划

资料----提前了解客户

精神面貌—做好充分的准备工作

制定访问计划----时机

制定访问计划----人员（关键人员）

制定访问计划----第一印象

制定访问计划----寒暄的话题选择

8：说服客户的技巧

说服客户技巧----利益介绍法

说服客户技巧----现实利益法

说服客户技巧----事实证明介绍法

说服客户关键点----1、倾听

说服客户关键点----2、提问

说服客户关键点----3、底限

说服客户关键点----4、报盘

说服客户技巧----临门一脚

识别客户购买信号

(语言信号)

(行为信号)

(FBI教你破解肢体语言)

临门一脚十大成交策略

(投石问路法)

(提炼共识法)

(直接请求法)

(循序渐进法)

(衷心赞赏法)

(实证借鉴法)

(以退为进法)

(循循善诱法)

(优惠诱导法)

(立即行动法)

第三章 托管的种类分析

一、托管产品的分类

1、两大类：证券类和非证券类（标准化和非标准化）

2、一品种：股权业务全程通

3、一思路：撮合业务

二、非证券类

(1) 信托公司产品：集合信托产品、单一信托产品

(2) 券商、基金子公司的资产管理计划。存单质押收益权转让业务。

(3) 上市公司股票质押。

三、证券类

单一结构化、伞型结构化、估值期货量化对冲、定向增发、资产管理计划等。

信托公司、证券公司、基金公司、基金子公司、资产管理公司都可以做此类产品。也从两个方面进行营销。

四、业务步骤：

1、找项目 2、定方案 3、审合同 4、开托管户 5、托管资金到账项目成立 6、后期运营。

第四章 托管类型营销对象实例分析

一、交易类资金托管

1、实例 1----股权性质的专项资金托管业务

湘电重装股份转让交易资金托管

实例 2----产权性质的专项资金托管业务

北京城建股份转让交易资金托管

2、外部营销对象

- 贸易性专项资金托管业务的主要营销对象
- 股权交易专项资金托管业务的主要营销对象

二、公募投资产品托管

- 信托资金托管
- 证券投资基金托管
- 银行理财产品资金托管

营销案例——企业募集资金保管业务

案例——通过定制公募获得税收优惠

三、私募投资产品托管

- 直接股权投资基金托管

- 基金公司特定客户资产产品托管
- 私募证券投资基金托管

PE 基金合作准入要求

四、保险类资金托管

- 社保类资金托管
- 保险资金托管
- 员工福利计划产品托管
- 企业年金基金托管

营销案例—— 保险账户管理业务

五、政府公共资金托管

- 住房公积金、住房维修金
- 各类安全生产基金
- 各类专项事业保证金
- 各类社会保障基金
- 各类专项建设资金等等

营销案例——企业募集资金保管业务

营销案例——专项资金监管业务

营销案例——担保资金保管业务

案例：XX 银行收费托管平台介绍——云缴费子平台及营销要点