

商业银行 2023 年对公开开门红营销实战

--直击痛点、扩户提质、收益倍增

一、课程背景：

后疫情时代对公业务面临重重压力：一方面，银行同业竞争加剧，优质客户议价能力强，导致对公存量客户流失严重；另一方面，客户需求多元化，银行对公专业能力不足导致没办法为客户提供一站式服务，2023 年银行需要在哪些方面加大投放力度，银行对公转型迫在眉睫，我们结合过去几年对公条线现有瓶颈问题及应对策略，开展此次 2023 年对公开开门红实战课程，旨在调整对公营销开展的核心思路，提升 2023 年开门红期间的综合产能，培养一批优秀的对公营销人员，助力商业银行业务发展。

二、培训对象：分/支行长、对公分管领导、公司部负责人、对公客户

经理、产品经理

三、授课方式：集中授课、分组讨论、提问互动

四、课程时间：1-2 天

五、课程收益：了解现在商业银行转型趋势

掌握商业银行重点发展业务

掌握快速获客的渠道方式及方法

掌握综合收益率快速提升的策略

做深做透存量客户，快速扩展新增客户，实现收益倍增

小微普惠业务批量开展的方式方法

公私联动、投贷联动银行顾问式营销的方式

综合化一揽子金融服务方案设计的原则及方法

客户维护技巧及深度开发

六、课程大纲：

第一部分 疫情当下、经济下行，银行痛点及应对策略

一、银行痛点分析

- 1、同业竞争加剧，金融脱媒，利率市场化，产品同质化，导致对公存量客户流失严重
- 2、客户需求多元化银行现有人员素质无法匹配客户需求
- 3、银行考核压力巨大、如何快速完成指标考核
- 4、管理架构、流程设计、人员考核、系统服务无法支持现有银行发展需

要

5、客户粘合度低，银行综合收益差，维护成本急剧攀升

二、2023年银行对公业务重点领域及趋势分析

- 1、加大交易银行业务量
- 2、增加资金撮合业务提升中间业务收入，解决规模受限
- 3、数字化转型、线下转线上
- 4、大力推进普惠金融
- 5、公私联动
- 6、投贷联动

第二部分 扩户提质--做深做透存量客户，快速积累新增客户

一、做深做透存量客户

1、无用信存量客户合作模式

- (1) 寻找客户不用信原因
- (2) 激发客户用信需求
- (3) 如何用信增加银行综合收益
- (4) 如何增强客户粘性

案例解析：三甲医院合作模式实现扩户提质收益倍增**

案例解析：**综合市场另类用信实现收益倍增

案例解析：**钢厂无贷款需求，资金撮合业务激发客户用信需

求

2、快速新增客户渠道

(1) 借助银行信贷产品实现客户新增

案例解析：**大型钢厂通过保理，保兑仓业务实现批量获客

案例解析:借助深圳富安娜厂商批量获客

(2) 借助服务模式实现客户新增

案例解析：提供专业税务筹划提升服务质量实现客户新增

案例解析：借助银行信用卡平台优势帮客户扩大产品销售

(3) 借助第三方平台实现客户新增

案例解析：借助产业园区实现客户新增

案例解析：借助第三方支付平台实现客户新增

案例解析：借助租赁公司实现客户新增

案例解析：借助政府采购中心实现客户新增

(4) 借助线上模式实现客户新增

案例解析：**集团公司通过与银行系统直连实现客户新增

(5) 案例解析：****银行为客户提供线上系统实现客户新增**

(6) 借助已授信大客户实现客户新增

案例解析：借助黑龙江省北大荒米业集团实现客户新增

案例解析：借助美凯龙集团实现客户新增

案例解析：借助汽车厂商实现客户新增**

(7) 借助公私联动实现客户新增

案例解析：借助某房地产开发商公私联动实现客户新增

(8) 借助全产业链开发实现客户新增

案例解析：白酒行业全产业链开发实现客户新增**

案例解析：某餐饮行业全产业链开发实现客户新增

第三部分 **收益倍增--依靠专业化服务及综合化方案深耕客户实现收益倍增**

一、客户需求多元化

二、拒绝给客户提单一标准化信贷产品，提供一揽子金融服务方案

1、产品同质化严重--同业竞争策略

(1) 差异化营销策略

授信主体差异化

授信产品差异化

授信期限差异化

产品定价差异化

还款方式差异化

案例解析：某银行产品设计差异化实现快速获客

(2) 低成本策略

案例解析：招商银行低成本策略实现快速获客

三、全产业链生态圈构建实现收益倍增

案例解析：某上市公司全产业链合作模式分析

案例解析：工程机械企业全产业链开发模式分析**

案例解析：卡车企业全产业链开发模式分析**

四、投贷联动--“融资+融智”服务为核心，整合各类银行、非银行金

融机构以及投资机构资源，为企业提供综合金融服务解决方案

案例解析：商城股权融资+债券融资--资金总承包商扶植客户**

案例解析：能源集团股份有限公司资本金融资方案**

案例解析：政府项目股本金融资方案**

案例解析：股权收益权投资集合资金信托计划融资方案**

案例解析：建设集团能源行业基金投行组合融资**

五、科技赋能-线上化产品为客户提供一站式服务

案例解析：供票系统上线

案例解析：应收账款线上化

六、创新模式实现收益倍增

案例分析：**数字科技股份有限公司银行保底收益 + 收益分成模式

案例分析：**影业融资模式

第四部分 快速吸收存款、中收新策略

一、快速吸收存款策略

1、合理运用表外产品实现保证金快速积累

案例解析：**经销商循环开票实现保证金快速积累

2、理财产品派生存款

案例解析：**饭店个性化理财产品派生存款

3、授信方案设计派生存款

案例解析：**钢厂改变用信结算工具实现存款派生

4、公私联动派生存款

案例解析：某家装市场公私联动实现派生存款

二、中收新策略

1、政府专项债实现中收

案例解析

2、资金撮合业务实现中收

案例解析

3、商票转帖实现中收

案例解析

4、信用证福费廷实现中收

案例解析

5、其他

第五部分 增强客户依赖度--优质的金融服务+优质的非银服务牢牢粘合客户

一、银行产品及服务紧跟客户发展--适时调整方案

二、个性化产品快速响应客户需求

案例解析：按揭接力贷业务创新实现快速响应客户需求

三、优质的非银服务增强客户粘性

案例分析：某支行与客户共享客户关系管理实现优质非银服务增强客户忠

诚度

四、分层维护

小结