
新形势下存款营销途径与 主动吸存策略

课程大纲

第一章、存款--银行立行之本

一、存款乃立行之本

- 1、对公存款的重要性
- 2、对公存款面临的困境
- 3、对公存款考核标准
- 4、同业竞争加剧，存款成本攀升，如何在同业竞争中脱颖而出

二、传统吸存套路的困境与局限

1、“关系型”存款面临的困境与出路

- (1) 偏重关系营销的存款类型
- (2) 以“关系+专业”为基础构建新型银企关系
- (3) 同业竞争加剧，专业化人才优势凸显，客户选择性扩大
- (4) 利率市场化存款成本持续增长--如何吸收低成本存款成为当务之急

2、“以贷引存”是伪命题：为什么传统信贷的留存率低？

- (1) 如何“贷”？如何“引”？
- (2) “实贷实付”对存款派生的影响
- (3) 怎么贷才可以实现存款的体内循环
- (4) 怎么理解流动资金贷款的贸易融资化
- (5) 如何引导客户将结算存款放在本行

三、创新吸存策略分析

1、信贷产品使用对存款的影响

- (1) 表内、表外业务的区别和对银行存款派生的营销
- (2) 信贷产品工具合理组合实现存款自然派生及低成本吸存

2、如何提升以贷引存的效果

- (1) 信贷品种的吸存效果排序

(2) 存款的直接派生与间接派生

(3) 保证金的快速累积方式

案例分析

(4) 怎样理解流动资金贷款“贸易融资化”

(5) 以贷款控制现金流的方式

(6) 嵌入结算工具引存

3、新兴结算工具对存款市场的冲击

(1) 结算脱媒：信息化浪潮、新兴支付渠道对资金流向的影响

(2) 系统化、链条化的结算工具与客户结算解决方案

——案例分析：结算催生新的信贷方式

(3) 结算市场的同业竞争形势分析与策略选择

(4) 信贷、结算、理财的捆绑效应及对客户的综合让利

4、理财业务对资金的吸纳效应

(1) 存款市场的“负债业务理财化”趋势

(2) 存款集中度分析与重点客户VIP化

(3) 关注“信贷业务理财化”的存款派生效应

案例分析

5、代理归集类业务

(1) 代理归集类业务是顺应银行转型的重点业务

(2) 大力提升代收代付类业务吸存效果

(3) 承销、托管、资金募集类业务吸存

6、借力同业与混业合作吸存

(1) 借力同业合作吸存

(2) 投资银行业务吸存

(3) 租赁业务吸存

(4) 其他

7、综合化授信方案设计实现全产业链资金闭环

——解决低成本存款

第二章、对公存款业务营销策略分析篇

一、营销策略之一：树上开花——授信引存

1、“授信引存”策略思路

案例：政府采购项目批量营销案例

2、结算工具创新应用

案例：POS机的创新应用实现低成本结算存款

二、营销策略之二：顺藤摸瓜——1+N供应链存款

1、“1+N供应链”策略设计思路

2、XX大学附属医院供应商融资解决方案分析

银行切入点分析

融资方案分析

银企深度合作分析

3、某家电行业全产业链解决方案实现存款派生

三、营销策略之三：暗渡陈仓——表外产品运用派生存款

表外产品运用派生存款策略设计思路

1、表外产品分析

不同表外产品吸存效果

2、案例——国美电器循环使用表外业务快速吸收存款

项目背景

营销策略

案例评价

3、低风险表外业务吸收存款策略分析

4、案例--某钢厂票据置换业务吸收存款业务

5、中间业务吸收存款策略

案例—某钢铁经销商案例分析

四、营销策略之四：授信方案设计派生存款

1、如何正确使用信贷工具吸收存款

2、如何正确识别不同客户类型带来的存款收益

4、针对不同类型客户通过正确的授信产品设计存款

5、金融授信方案设计派生存款

案例—某上市公司授信方案展示吸收存款方案

五、营销策略之五：理财创新派生存款

1、“理财创新派生存款”策略设计思路

2、案例——某银行理财派生存款营销

设计背景

产品设计特点

成功经验

六、公私联动拓展存款策略

1、公司业务与零售业务结合吸收存款

案例—某房地产开发商公私联动为银行吸收大额存款

2、结算业务及信贷业务结合吸收存款

案例—某专业市场内部批量吸收商户结算存款案例

3、其他创新产品及模式组合吸收存款案例分析

第三章、银行机构合作模式下存款业务重点模式分析篇

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：

商业承兑汇票+创新信用险

某电业局创新信用险案例分析

2、银证合作存款业务模式

案例分析—XX省中行私募结构化融资模式（对接政府融资平台）

XX高速公路收费权资产支持中期债权融资工具产品案例分析

3、银租合作存款业务模式

创新产品：银租宝

案例：金融租赁公司合作XX医院医疗设备租赁项目实例

公交车辆租赁项目实例点评

4、银银合作存款业务模式

案例：同业业务发展概况及银银平台业务介绍

同业业务发展概况

同业业务经营特色

银银平台发展现状

银银平台的价值

5、 银政合作存款业务模式——多样化的电子商（政）务产品

“银税通”合作模式分析 - 银税联网业务

“政务通”——电子口岸小额支付平台

“银关通”合作模式分析 - 电子口岸网上税费支付业务

案例——XX 银行财政存款方案分析

(1) 收入类代理财政业务

(2) 支出关代理财政业务

(3) 国库现金管理类业务

课程小结及互动交流