

银行对公业务基础知识

张光禄老师

课程背景：

我国商业银行业务占比近 70%的业务贡献度来自对公业务，而对公人员的业务能力和服务能力直接影响着业务的发展。强化基础知识学习，打牢业务地基，已成为每家银行的首要工作。

课程收益：

1. 了解银行对公业务核心三要素
2. 了解银行对公业务知识分类、产品分类、业务分类
3. 了解银行对公业务中间业务的三大核心
4. 了解企业不同时期的融资需求
5. 掌握四步核心流程打造营销闭环
6. 掌握做好对公业务营销的具体实施步骤

课程时长：

3 小时（6 小时/天）

课程对象：

银行对公客户经理、储备客户经理、管培生等相关需求者

课程大纲：

一、银行对公业务都包含哪些？

1. 银行对公业务的核心三要素
2. 从人员结构安排来看前台业务可简单分为柜面和营销两大方面
3. 不同的工作岗位有着不同的业务方向和操作流程
4. 一切的业务分类和产品的诞生都是源于客户的实际需求
5. 对公人员应掌握的业务知识分类
 - (1) 基层业务知识
 - (2) 业务操作知识
 - (3) 产品营销知识
6. 我们常会办理的产品种类
 - (1) 存款类
 - (2) 贷款类
 - (3) 支付结算类
 - (4) 对公新产品类
7. 我们常会办理的业务类型
 - (1) 贷款类
 - (2) 票据类
 - (3) 贸易融资类
 - (4) 保函类
 - (5) 资金业务类
8. 银行中间业务的三驾马车
 - (1) 投行业务
 - (2) 金融机构业务
 - (3) 资金业务

二、如何做好银行的对公业务呢？

1. 了解企业不同时期的融资需求

例：企业融资需求是伴随企业不同发展阶段而不断变化的

2. 四步核心流程打造营销闭环

- (1) 发现需求，进行营销
- (2) 尽职调查，设计方案
- (3) 获批落实，办好手续
- (4) 跟踪管理，维护关系

3. 做好对公业务营销的具体实施步骤

- (1) 确定你明确的业务目标并将其细化

例：中信银行对公客户经理的业务目标

- (2) 建立你的目标客户画像
- (3) 寻找你的核心目标客户
- (4) 选对池塘养大鱼的客户培养计划
- (5) 运用互联网思维和互联网技术开发和维护你的客户
- (6) 通过梯度等级概念掌握你和客户之间的关系进度
- (7) 通过深度的客户需求挖掘找出背后的真实动机
- (8) 客户沟通中会遇到的六层障碍
- (9) 找出客户的潜在顾虑
- (10) 让自己从产品推销员转为客户的融资专家
- (11) 客户决策时的 5 大考虑因素
- (12) 满足客户需求的同时更要创造客户需求

例：浦发银行销冠的客户经营策略

- (13) 风控永远要铭记在心