
《对公业务营销全流程》

主讲：谢老师

一、对公客户经理营销思路

1、宏观杠杆率下的信贷资金流量分析

- 1) 主要国家杠杆率对比
- 2) 我国宏观杠杆率的问题与对策
- 3) 中长期资金流量分析与对公信贷分析

2、对公营销思路

- 1) 常见对公营销的5种方法
- 2) 对公营销变化及各家银行转型应对
- 3) 从营销案例看对公业务营销思路

二、寻找客户的三大方向

1. 有贷户续贷

- 1) 维护有贷户的制度：周、月、季度
- 2) 如何让客户续贷

案例：当客户提出要去利率更低的银行贷款时我们怎么办？

2. 存量户转化

- 1) 优质结算类、代发类、缴税类、高粘性、睡眠户
- 2) 开展生意会拓展客户
- 3) 现有客户转介绍（交易频繁、交易数额大、近期新增交易）
- 4) 通过银承和贴现找寻客户
- 5) 私公联动找寻客户（使用移动互联网快速发现公私联动机会）

3. “一圈一链”批量拓展客户

1. 批量拓展客户的五种场景

- 1) 政府与机构渠道
- 2) 开发园区与科技园区
- 3) 专业交易市场
- 4) 商业街
- 5) 供应链

2. 供应链客群的两个方向

1) 上游供应商：应收账款

2) 下游经销商：预付款

案例：渤海银行华润万家供应商融资方案

3. 撬动核心企业愿意参与的三个需求

1) 老板——控制企业成本

案例：交通银行医药行业商票快贴

2) 财务部——优化财务报表

案例：苏州银行重机行业供应商应收账款快捷变现

3) 销售部——提高业绩

案例：中行跨国公司商业汇票无追索贴现

三、客户需求分析与金融服务方案设计

1、客户需求挖掘的三重点

1) 及时性——哪些渠道可以了解客户的变化？如何发展企业内部的向导？如何通过向导收集资料、收集哪些客户资料？

2) 深入度——以贷款需求为例，看客户需求深入度的影响

3) 全面性——从资金管理需求、采购需求、销售需求看精准产品匹配

2、用四个问题来诊断客户需求

1) 状况型提问

2) 困难型提问

3) 影响型提问

4) 解决型提问

3、影响客户选择银行的标准

1) 针对已经有选择标准的客户如何做

案例：某县财政局存款招投标项目

2) 针对无选择标准的客户如何做

1) 帮助客户制定选择标准，突出我行优势

4、设计金融服务四步法

第一步：鉴别客户的基本特征

第二步：分析客户需求，确定营销目标

第三步：解决问题

第四步：制作金融服务方案

5、制作的原则

1. 金融服务内容模板讲解

案例：某机电设备公司授信方案

案例：某酒店服务方案

案例：某高速营销项目

四、拜访客户与产品营销

1. 拜访前的准备工作

- 1) 充分的自身准备
- 2) 提前了解企业
- 3) 方案设计

2. 如何凸显专业、精干的形象

3. 如何从行业切入与客户的沟通

- 1) 有技巧的赞美客户拉近和客户的距离
- 2) 获取企业信息、资金出入信息、账户信息、与他行合作、下一步发展方向的细节话术

4. 从采购和销售情况引导贷款需求

1) 贷款需求分析

a 缺多少资金？ b 什么时候缺？ c 还的起吗？

2) 收入、利润、现金流的初步测算

5. 如何看透客户对贷款要素的关注点从而推荐合适产品

6. 如何介绍产品——针对客户需求，用数据对比，用案例证明方案磋商与打破僵局

7、常见异议处理与谈判技巧

1. 6种常见异议的处理场景

- 1) “我考虑考虑”——找到客户顾虑点
- 2) “利率太高了”——多家银行综合成本分析
- 3) “期限太短了”——利率下降通道下的综合成本分析
- 4) “我了解过你们行的产品”——探询当时未办理的原因
- 5) “我不需要贷款”——分析客户经营中可能出现的资金缺口
- 6) “我贷了款，担心自己还不上”——分析造成经营情况不佳的具体原因

8. 双赢谈判技巧

- 1) 谈判开局——定疆界
- 2) 谈判中场——阵地战

3) 谈判终局——捏分寸

五、重点行业存款拓展策略

策略一：增存 1.0 模式：信贷揽存

分析：房产开发与销售全链条的存款营销关键点

案例：上海某租赁公司贷款项目

1) 如何平衡信贷风险与存款收入

案例：某国企旅游景区信贷项目与投行发债业务

案例：某钢贸公司票据业务项目

2) 如何从他行手中夺取保证金存款

案例：某贸易公司票据业务项目

3) 如何帮助客户获取更多利润、节省资金

策略二：增存 2.0 模式：结算留存+截留流失

数据展示：招行、交行等通过对结算账户的维护实现存款持续上升

讨论：如何维护客户结算业务？

演练：有流水无留存客户如何营销？一般户中的潜力客户如何营销？

演练：如何营销客户代发工资实现存款上升？客户流失如何挽留？

策略三：增存 3.0 模式：产品创新

1) 建行试点产品：通过结算评价存量户授信从而提升存款

2) 存款理财产品

a 归档计息类存款——贸易型企业

b 结构性存款——房地产企业

c 大额存单——政府机构

讨论：从某行负债产品要素对照表看我行产品

案例：中信银行昆明分行 2 亿元区块链“国内信用证+福费廷”贸易融资业务

讨论：为什么人民币升值趋势下存款业务相对好做？

3) 付款汇利达产品介绍

案例：汽车零部件公司“国内融信达”产品营销

策略四：增存 4.0 模式：建渠引流+支持两端

讨论：公司客户的资金来源有哪些？相应的资金入口是什么？

讨论：公司降低采购成本，银行都可以帮助什么？

讨论：公司扩大销售，银行都可以做什么？

策略五：增存 5.0 模式：企业财报调整

案例：某企业期望在当地股权流转中心上市，财报中流动负债过高，如何调整？

策略六：增存 6.0 模式：现金管理

- 1) 零余额账户管
- 2) “收支两条线”
- 3) 集团委托贷款
- 4) 集团统一授信

策略七：增存 7.0 模式：跨界整合

- 1) 认识法院机构及主要资金构成
- 2) 法院营销策略：一案一账户体系的建立得以快速获客

案例：交通银行案件管家系统营销

策略八：增存 8.0 模式：寻找蓝海行业

案例：上海某科贸有限公司

六、财务报表分析与风险防控

1、贷款调查方法

1. 当事人陈述：实话好说，谎话难编
2. 证人证言：兼听则明，偏信则暗
3. 书面材料：口说无凭，立字为据
4. 现场考察：耳听为虚，眼见为实
5. 调查信息分析

2、现场调查与交叉验证分析

1、现场调查

第一步是看整体

案例：南昌某工业园区企业

第二步是沿着生产流程走

案例：泰州某饲料家工厂

第三步是清点各种库存、出入库、电费记录等等

案例：扬州某水泥拌混站

第四步是才是调查财务记录

案例：某蘑菇养殖厂的成本核算

2、现场调查的结果分析

财务数据与经营思路

企业的经营痕迹

行业发展与企业的延续性

现金流与还款能力

3、同一信息来源交叉检验

4、不同来源信息交叉检验

不同信息来源途径

5、交叉检验方法 – 现金和存款与营业额

出租车师傅借贷案例

6、交叉检验方法 – 营业额

客户经理调查模具制造厂案例

7、交叉检验方法—存货

8、交叉检验方法—毛利润率、月净利润

3、授信尽职调查报告

1、授信尽职调查报告的格式

2、授信尽职调查报告的写作要求

面对企业，深入实际

掌握信贷政策，注意“三性”统一

意见和情况要一致

3、撰写授信报告应遵循的原则

客观原则

简要原则

充分揭露原则

一致性原则

机密原则

举例：M 银行报告目录