
《积极财政政策下，重点机构客户存款链式营销的新策略》

主讲：谢老师

一、重点机构客群面临的新趋势

(一) 总体看，稳增长仍是硬要求，政策将延续宽松、稳字当头，坚持逆周期调节，“松货币+宽财政+扩基建+地产边际松动”可期，会着力提升地方政府积极性，也会更加重视改革、科技创新和区域政策。

(二) 金融防风险让位于稳增长，基建是主要抓手。预计财政政策将更为积极，除了进一步放宽专项债可作为资本金的适用范围外，预计明年专项债额度也将提高至3万亿左右。预计基建增速将回升至8%左右。

(三) 机构客户经营三大新趋势

(四) 后政府隐形债务清理时期对银政合作的影响

二、围绕财政存款的核心业务

(一) 财政部门组织结构分析

- 1、以财政厅为例，属于营销“重中之重”的处室有七个
- 2、各部室职能范围与可以拓展的银行业务类型

(二) 财政客群经营重点——财政收支体系

- 1、政府预算管理体系及财政体制透视
- 2、国库单一账户体系的新要求

(三) 财政资金的收入

- 1、财政非税资金收缴方式
- 2、非税收入征缴电子化改革解读
- 3、非税收入收缴业务营销目标营销对象、营销策略详解

(四) 财政资金的转移支付详解

- 1、财政支出项下涉及业务和客户
- 2、财政支出项下涉及银行账户和银行产品
- 3、财政资金流转路线

(五) 财政业务的目标客户和账户

财政业务的目标客户和目标账户和上下游客户

(六) 财政客群经营重点——地方政府债资金链

(七) 财政客群经营重点——财政专项资金

1、财政专项资金管理业务营销策略

2、营销目标

(八) 财政客群经营重点——国库集中收付资金之集中支付

1、政府相关行业机构客户营销策略、营销目标、营销对象

2、代理集中支付业务环节:

3、零余额账户开立流程:

(九) 财政存款的拓展新思路

1、新型服务手段抓流量

2、招投标抓增量：招投标如何胜出

三、专项债营销

(一) 地方政府债券演变

1、地方政府债券业务要点

2、地方政府专项债简析

(二) 解读《关于做好地方政府专项债券发行及项目配套融资工作的通知》

中央层面对专项债的顶层制度设计，对专项债的实际操作进行规范和要求

“专项债可以作重大项目资本金”的规定，以及专项债与 PPP 的融合路径等问题，是下一步基建投融资的关键

(三) 三个难点的解读与分析

1、没有政府性基金收入，只有经营性专项收入的，是否可以发行专项债？

2、发行专项债对应的项目收益是否包括政府可行性缺口补助？

3、专项债和金融机构市场化融资的偿还先后顺序如何？上述规定是否意味着项目收益先偿还专项债本息，再偿还市场化融资？

(四) 服务地方专项债对银行的积极意义

1、密切银政关系，带动机构业务大发展

2、盘活信贷资源，改善流动性，并实现风险转移

3、紧跟基建投资大好形势，延伸后续链条服务

四、重点机构客群经营思路--烟草

(一) 开展烟草结算账户营销及维护工作;

(二) 卷烟销售货款跨行支付结算项目营销，经营卷烟批发流量资金;

(三) 联合烟草公司推广零售商应用聚合收款产品，经营卷烟零售流量资金。

案例：银行与烟草公司合作新模式

五、重点机构客群经营思路--教育

(一) 教育与互联网+

《关于引导规范教育移动互联网应用有序健康发展的意见》

案例：智慧校园的打造

(二) 目标客户与目标账户

1、明确主攻方向-学校

2、学校上下游资金流转图分析

(三) 营销→获客→生态圈

核心情报的获取与布局

案例：北师大5亿存款的获取

六、重点机构客群经营思路--军队与退役军人服务局

(一) 两大序列:中国人民解放军、中国人民武装警察。

(二) 部队财务管理规定详解

(三) 主要产品及营销

1、部队银行卡：军人保障卡、退役金专用卡、工资卡辅卡、部队单位公务卡

2、“军银互联”现金管理系统

3、退役军人服务局的合作

案例：退役军人服务局资金的招投标

七、重点机构客群经营思路--公检法

(一) 改革背景与重点文件六号文解读

(二) 金融解决方案: 法院案例:通过提供对执行款的分账管理、资金划拨、信息报告等服务,采用线上线下一体化的服务渠道,实现信息流与资金流的高度融合

(三) 公检法部门上项目的意义与联动营销对策

案例：一案一账户体系的建立快速获客

八、重点机构客群经营思路--医院

(一) 解读《国务院深化医药卫生体制改革领导小组关于进一步推广深化医药卫生体制改革经验的若干意见》

(二) 抓住药品耗材集中采购、取消医用耗材加成等改革窗口期,介入公立医院运行机制和薪酬制度改革。

(三) 营销策略

项目融资→智慧医院建设→上下游全面开发

(四) 医药行业供应链金融完美解决方案

案例：三甲医院从切入到全面合作

九、关系营销

1. 建立内线——及时找到信息
2. 找到关键人——谁是领导最亲近的人
3. 说对话——如何拉近关系
4. 小礼物——送什么礼物，如何送礼物

案例：某分行成功开立水库移民资金财政专户案例

十、招投标营销

1. 树立我行正面形象
2. 招投标评分细化指标：存款报价是前提，对地方经济支持指标是关键
3. 搜集对手报价制定策略
4. 引导招投标评分方向利于我行
5. 预估我行排名
6. 财政专户和资金的四个象限

十一、客户开发案例解析

案例分享：客户开发（一）——S省人民政府外事办公室澳门援建资金营销案例

案例解析：顺敏恒

案例分享：客户开发（二）——大连C岛土地储备交易中心存款营销案例

案例解析：快准灵