
《小微信贷客户的存款营销》

主讲:谢老师

一. 存款业务的重要性和面临形势

1. 对公存款的作用与在银行业务中的重要地位

2. 对公存款营销面临形势

- 贷款利率市场化——息差越来越薄
- 全国降杠杆、稳杠杆——依赖贷款拉动存款难以具备持续性
- 关系存款——酒精含量过高
- 以贷引存——存贷脱节，贷款并不必然带来存款

3. 常见存款营销策略

- 提供全面的信用服务项目
- 发展多样化的对公存款种类
- 以贷引存，存贷结合
- 协助企业进行资金管理

二. 对公存款产品

1. 吸存工具创新与变迁

2. 基本存款产品分类及特点

活期、定期、协定、通知、外汇

3. 结构性存款

- 产品特点
- 产品优势
- 产品目标客户

三、对公存款拓展策略

增存 1.0 模式：信贷揽存

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
- 2) 如何帮助客户获取更多利润、节省资金

增存 2.0 模式：保证金吸存

1. 案例：某钢贸公司

-
- 银票类营销技巧
 - 银票目标客户
 - 票据池产品
2. 国内证产品
- 信用证融资延申
 - 案例：某汽配公司
 - 国内证营销技巧
 - 国内证目标客户
3. 保函类产品
- 保函产品分类
 - 项目全流程保函类产品
 - 保函产品营销目标客户
 - 案例：某大桥整体营销

增存 3.0 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？

增存 4.0 模式：理财营销

3) 存款理财产品

1. 归档计息类存款——贸易型企业
2. 结构性存款——房地产企业
3. 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

讨论：为什么人民币升值趋势下存款业务相对好做？

4) 付款汇利达产品介绍

增存 5.0 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？

案例：宁波银行与物业公司营销

增存 6.0 模式：寻找蓝海行业

案例：上海某科贸有限公司