

# 《新常态下以利润为导向的经营策略》

——银行服务营销专家 汪含老师主讲

**【课程对象】**：银行行长

**【课程时间】**：浓缩版 1 天

**【课程大纲】**：

(领导指示发言:强调学习的意义和纪律)

**头脑风暴：哪些业务机会可以提升利润和中间业务收入？ 思考一下！**

## 第一部分：金融行业服务营销的竞争

### 一、金融行业的竞争与变革

*案例：华丽家族（日本银行业上世纪 70 年代的竞争）*

*案例：湖北省恩施州电力公司的员工 400 个人分 7 个亿引发银行的竞争*

### 二、中国银行业经营模式的改变

#### 1、由单一营销向交叉营销做转型

*案例：竞标成功某市政府公车治理项目，政府决定对市辖 300 个预算单位近 5000 部公务车辆定点维修、保险、加油实行统一采购。*

#### 2、由利差为主向中间业务做转型

*案例：XX 银行投融资项目（定向资产管理）*

#### 3、由交易型向服务营销型做转型

*案例：建设银行的三代网点转型*

#### 4、由个体营销向联动营销做转型

*案例：校园现金管理平台（含一卡通营销方案）*

### 三、因您而变

## 第二部分：支行利润中心核算模型

### 一、支行利润中心分类构成

#### 1、按人员分类构成的支行利润中心

#### 2、按业务分类构成的支行利润中心

### 3、按产品分类构成的支行利润中心

#### 二、支行利润中心创利模式

- 1、规模扩涨支行利润创利模式
- 2、流量扩大支行利润创利模式
- 3、质量提高支行利润创利模式
- 4、资源整合支行利润创利模式
- 5、集约经营支行利润创利模式
- 6、精细管理支行利润创利模式

#### 三、支行利润中心打造路径

- 1、支行利润中心总体打造路径
- 2、支行利润中心具体打造路径

#### 四、支行经营资源集约经营

- 1、支行经营资源集约经营要求
- 2、支行经营资源集约经营内容
- 3、支行经营资源集约经营方法

#### 五、支行利润中心精细管理

- 1、支行利润中心目标精细管理
- 2、支行利润中心过程精细管理
- 3、支行利润中心结果精细管理

#### 六、支行利润中心产品定价

- 1、支行利润中心产品定价基本依据
- 2、支行利润中心不同产品定价方法
- 3、支行利润中心不同产品利润核算

## **第三部分：公司联动提升中间业务收入**

### **一、 联动营销管理**

- 1、团队协作，联动营销

(网点岗位构成及明确岗位职责)

(联动滞后的网点会遇到的问题)

技巧运用，提升效能

(成功案例借鉴----某银行联动营销视频)

(成功案例借鉴----某银行的联动考核机制)

培养习惯，形成氛围

(拟定网点和营销人员营销目标及计划)

(厅堂的布局与营销产品陈列)

(建立网点成功的营销文化)

## 2、周会总结

高效周会流程介绍

鼓舞士气----高效周会激励技巧

## 式、 公私联动案例分享

### 1、个贷营销能力提升公私联动效果

个贷业务营销要点

开展个贷业务营销要遵循的原则

- ✚ 明确市场细分，选准目标客户群
- ✚ 大力发展重点个贷产品
- ✚ 开展交叉销售，凸显综合效益

一手房的营销策略

- ✚ 对开发商和楼盘营销代理公司的营销
- ✚ 对售楼先生/小姐的二次营销

二手房贷款的目标寻找和营销策略

#### • 案例分享：

*成功案例：XX 银行XX 分行成功营销“上海国际花都”项目“房地产开发贷款与按揭贷款封闭运作”的模式，实现了公私业务“双丰收”。*

### 2、服务三农产生业务机会

*案例：甘棠农行新农合交叉营销方案*

### 3、新产品金融 IC 卡产生业务联动机会

*案例：华为园区卡*

*银医卡*

*物业卡*

### 4、利用产业链金融进行综合营销

*案例：合家福百货连锁超市供应商案例带动交叉销售*

#### **5、商户批量营销产生的机会**

*案例：郑州百脑汇综合服务方案*

#### **6、事业法人客户综合需求引发销售机会**

*案例：政府批量采购引发的交叉销售机会*

#### **7、投行产品带动公私联动**

*案例：定向增发产生业务机会*

### **第四部分：互联网金融的模式对提升中间业务收入的启发**

#### **一、商业银行互联网金融竞争格局及创新模式分析**

##### **1、自有电子商城体系分析**

案例——善融商务

##### **2、多元化金融服务**

案例——华夏银行“平台金融”

##### **3、联手电子商务平台型**

案例——民生银行“新E贷”信用卡模式分析

##### **4、联手外部机构型**

案例——招商银行“手机钱包”

中信银行“摇一摇”手机转账功能

##### **5、开通网上信贷通道型**

案例——光大银行“融E贷”

交通银行“E贷在线”