

## 课程名称：《如何造就趋利避险的好银行》

主讲：郎静树老师 6课时

### 课程背景：

先谋后事者昌，先事后谋者亡。曾经有非常长的时期，商业银行得益于我国高速增长的宏观经济所造就的良好金融生态环境，以存贷为主的运行扩张模式取得了良好的经营效益，获得了迅速扩张。在那个机会众多的时期，银行主动竞争，效益优先，回避协作，不仅收获了效益，赢得了规模的迅速扩张，也为实体经济的发展作出了巨大贡献。可是近五年来，随着全球经济金融形势的恶化，我国经济也步入了新常态，经济增速减缓，传统产业过剩，供给侧改革深化，经济结构调整力度加大，由此带来银行经营发展的种种困难，如不良资产快速增加、经营效益急剧下降，业务发展举步维艰等等，虽然银行在经营管理上采取了种种措施，但依然收效甚微……

在新常态下，在供给侧改革背景下，面对经营发展的困难，我们是否应该深层次地思考银行的经营发展模式？经营的目的？是否应该在总结检讨中谋求全新的经营管理之道？正是基于这样的思考，我们依托商业银行的核心竞争力模型开发了本课程。本课程由银行对公业务专家团队结合 20 余年的业务经验，以近五年来营销拓展的业绩为案例，共同研发，所有案例全部来自于银行的实际工作，具有很强的可操作性和推广意义！

**课程对象：**银行管理层

### 课程收益：

通过本课程的学习使学员能够：

深刻理解现代商业银行的核心竞争力模型

新常态下我国商业银行所处的金融生态环境

供给侧改革背景下创建趋利避险的好银行所需采取的经营管理措施和成功的经验

银行持续健康发展所应创建的文化和具备的能力模型

授课方式：讲授、演练、互动、实战案例分析

## 课程大纲/要点：

趋利避险的好银行应明确七件事：

### 壹、 商业银行是特殊的商人

1、商业银行是：信用的中介服务企业、财富的管理服务商、资本的配套服务商和金融服务方案的定制解决商这样四位一体的特殊商人。趋利避险是其经营发展的目标。

2、现代商业银行的服务特点：商业银行的价值来自于对客户的服务，体现为融资、融信、融智服务的特点。

### 贰、 商业银行核心竞争力模型

经营文化、人才资本和客户群体机额定了商业银行的核心竞争力。

- 1、文化包括经营文化和风险文化
- 2、人才资本包括营销人才和管理人才
- 3、客户群体包括公司客户和个人客户

无私不稳、无公不富。围绕核心竞争力模型，做好以下工作：

### 参、 好客户的好银行

- 1、银行是树，客户是根——商业银行最优客户战略和目标
- 2、供给侧改革背景下的公司客群
- 3、互动讨论：抓住供给侧改革的市场机遇

经验分享：客户市场拓展五招制胜

互动交流：客户甄别之对客户个体的分析考察（模型）

案例分享：SJLH 大型连锁超市银企合作方案

经验分享：基业常青之术——培育忠诚客户的客户管理

- 4、培育个金客群：构建客户群体的营销措施
- 5、新常态下如何营销个银客群

案例：客户决定了商业银行的竞争力——如何营建一家好支行

### 四、 好团队的好银行

- 1、管理：文化凝聚，持续健康，理念引领，高效执行。具体

- 2、管事：让人做事，让制度管事
- 3、管财：合理使用，厉行节约；效益优先，兼顾公平
- 4、管人：恩威并施，赏罚分明，分工协作，同舟共济

经验交流：如何创建优秀的经营团队

互动交流：如何根据团队创建的6个步骤来设计团队创建计划

案例分享：优秀团队的威力——一年业务翻两番的网点型支行

## 伍、 趋利避险的好银行

- 1、楚汉战争的启示，赢在最后才是真赢家
- 2、被赢利化妆了的风险：雷曼兄弟的破产
- 3、趋利避险的能力模型

## 六、 持续健康发展的好银行

A:四大标准

- 1、明确有效营销的客户市场
- 2、明确提升营销业绩的措施
- 3、明确业务转型的方向和步骤
- 4、优化业务结构和价值的方法

B:五大措施

- 1、立足转型
- 2、协作共赢
- 3、精耕市场
- 4、创新制胜
- 5、提升能力

互动交流：银行投资银行业务展示

交易银行业务的六个方面

## 七、 大写做小竞争共繁荣是银行的生存发展之道

经验交流：大协作小竞争：交易银行发展的基础

金融同业生态展示：发展投资银行业务的理念

案例分享：同业协作的威力

互联网思维是同业协作的方法基础

## 课程回顾总结