

新形势下的存款营销

存款作为立行之本，仍然是各家银行最重要的指标。但是随着金融形势的发展，金融产品越来越丰富，客户的金融选择也越来越多元化，特别是受人民币理财产品、互联网金融理财产品的冲击，存款营销的难度越来越大，营销手段也越来越单一。事实证明，光靠营销存款的热情是远远不能把工作做好的，在新的形势下我们需要去转换思维、提升认知，学习新的存款营销理念和方法，只有这样才能在存款营销中做到更加从容得体。本课程从存款营销的对象（向谁营销）、存款营销的策略（拿什么营销存款）、存款营销的方法（存款营销的流程、话术等）三个维度进行阐释，重点对于银行怎么拉存款、稳存款、留存款进行详细说明分析。基于此，从短期来看为营销员工提供一套可直接实际操作的存款营销流程和话术；从长期来看让大家树立正确的存款营销价值观，让存款营销变成一种可持续性的能力和品质。

一 存款营销的背景及现状分析

1、背景分析

- (1) 激烈残酷的金融竞争：互联网金融的异军突起
- (2) 客户金融投资习惯的改变
- (3) 银行精准营销的必然要求

2、现状分析

- (1) 存款必要礼品，礼品少就走
- (2) 存款必比收益，收益低就走
- (3) 大客户越来越见不到，营销存款难度越来越大
- (4) 小客户数量太多，总感觉没有精力做到全面营销
- (5) 存款任务完不成，不开心，担心领导批评
- (6) 存款任务完成了，不开心，不知道客户明天（明年）还在不在
- (7) 存款营销更多比拼非金融服务，越来越累
- (8) 客户发生存款搬家现象时有发生，越来越频繁

3、案例分析及思考

一位客户经理拉存款的血泪史

二，存款营销的定位和价值观

- 1、是银行推销员还是金融顾问
- 2、是在向客户给予还是向客户索取
- 3、是在卖金融产品还是卖金融专业
- 4、是在靠套路取胜还是靠真诚取胜

- 5、专业和真诚才是存款营销之本
- 6、先浇水施肥再收获果实

三，存款营销三大维度之一：营销对象

向谁营销存款

- (1) 高端客户
 - a 优势分析
 - b 营销困境
 - c 未来方向
- (2) 长尾客户
 - a 定义及概念
 - b 优势分析
 - c 实现路径

四、存款营销三大维度之二：营销策略

- (1) 拿什么向客户营销存款：财富管理思维
- (2) 感性的谈情：真诚
- (3) 理性的说事：专业
- (4) 真诚、专业的营销示范

五、存款营销三大维度之三：营销方法

1、万能存款营销方法：如何体面的向客户营销存款

- (1)、三个步骤：尊重自主权、说破、闭环
- (2)、四个关键点：获得资格、声东击西、预留台阶、闭环收口
- (3)、话术示范

2、个性化存款营销方法:对于土豪客户，他行理财客户等如何优雅的营销存款

- (1)、a 财富认知水平是核心
 - b 靠人而非产品去营销
 - c 和同行是合作关系而非敌人关系
 - d 不用道德情感绑架
- (2)、四个步骤：创造话题、理财诊断、理财教育、理财建议
- (3)、例行法和新闻法

(4)、话术示范

3、稳存款：天降存款怎么让客户不走

(1)、单赢思维做法

(2)、双赢思维做法

(3)、日常型做法

(4)、话术示范

4、留存款：客户要转去他行如何挽留

(1) 什么是挽留

(2) 什么时候挽留

(3) 拿什么挽留

(4) 挽留四步曲

(5) 话术示范

六、存款营销话术汇总分析及情景演练

1、话术背诵通关

2、场景模拟演练