

## 渠道营销

**课时设计：**1天6小时

**培训对象：**客户经理、支行长、

**课程背景：**

银行的产生和发展具有深刻的历史背景，是国际经济一体化和金融一体化大趋势下的必然结果，也是应对日益激烈市场竞争的必然选择。从上世纪90年代以来，各种新的信息技术创新在金融业中广泛应用，为金融业的发展提供了巨大动力和支持，银行也在这一阶段得到了迅猛的发展。在银行获得良好发展的背景下，怎样进一步对银行渠道的设置和开发进行研究，找出适合当前和今后一段时间我国银行渠道发展的方向，对我国银行保险将起到很好的指导作用

### 第一讲、银行渠道的开拓

#### 1. 银行的分类及特点

- 1) 银行按性质分为国有银行、股份制银行、政策性银行。
- 2) 中心支行下设分理处和二级支行。
- 3) 银行按等级分为总行、分行、支行、分理处。

#### 2. 银行渠道的开发步骤

- 1) 了解网点状况
  - 2) 联系个人银行部
  - 3) 广布人脉，接触领导
  - 4) 强调公司优势
  - 5) 细化合作方案
- #### 3. 渠道开发过程中的注意事项

- 1) 注意着装仪表
- 2) 小组拜访
- 3) 事先做好准备工作
- 4) 在驻点中做好二次开发

### 第二讲、银行客户的开发与服务

#### 1、银行客户的开发

- 1) 分清新老股民，调整自身定位
- 2) 获得准客户联系方式，保持联系
- 3) 了解准客户意向，耐心解释流程

#### 2、银行客户服务要点

- 1) 充分提示投资风险，适时进行投资者教育
- 2) 了解客户使用电脑的水平，提供适当培训
- 3) 将最新资讯及时提供给客户
- 4) 关注市场变化，及时向客户提示风险

#### 3、在银行驻点需要注意的问题

- 1) 严禁与准客户(或客户)冲突
- 2) 专业着装
- 3) 考勤
- 4) 宣传资料

### 第三讲、银行渠道的维护

#### 1、银行渠道的日常维护方式

- 1) 和银行主管、银行职员保持密切的沟通。

- 2) 友好对待其他证券公司的驻点人员。
- 2、银行渠道维护中的注意要点
  - 1) 对方以良好的第一印象
  - 2) 最初合作阶段，驻点证券经纪人一定要稳定
  - 3) 证券经纪人尽可能吸引网点职员成为客户
  - 4) 证券经纪人应满足银行提出的合理要求
  - 5) 银行职员除了是合作伙伴外，还应该是优质的准客户

#### **第四讲、银行渠道和非银行渠道的配合**

1. 利用驻点银行周边社区发掘准客户
2. 与银行理财助理一起去其他单位发掘准客户
3. 与银行职员联手营销
4. 与银行进行小型客户见面会，促进开发