

## 【公私联动-核聚变引爆竞争力】

### 【课程背景】

随着金融需求日益多元化和商业银行同质化竞争加剧，推行公司与个人业务联动营销是商业银行适应市场发展，增强竞争能力的现实要求和必然趋势。然而，由于受体制和机制的影响，银行对业务条线实行分类管理，造成公司业务和个人业务割裂，企业资源不能有效整合，影响了联动营销机制建立。多头营销、重复营销的结果，导致营销成本加大，成为制约市场拓展的瓶颈之一。

商业银行已从过去的单项业务竞争逐步转变为银行综合营销服务能力的较量，只有从根本上转变经营理念，有效整合内部资源、破除部门壁垒，形成营销合力，才能建立起差异化竞争优势。在此环境下，通过对公部门和零售部门的联合营销，发挥团队优势，为客户提供综合性、个性化的一揽子金融服务，是商业银行提升客户价值、巩固银客关系的必然途径和现实要求。

本课程从公私联动重要意义、公私联动营销策略、公私联动作业流程、个金业务与公司业务的相互促进等角度，全面阐述公私联动的工作方法和技巧，触发学员对公私联动的思考，启动公私联动工程。

### 【培训对象】

零售业务分管领导、网点负责人、大堂经理、理财经理、个人客户经理等岗位

### 【培训用时】

2天（12小时）

### 【课程目标】

强化学员的建立公私联动意识；  
掌握公私联动营销策略和技巧；  
了解公私联动的工作流程和关键节点管理；  
掌握如何通过公私联动支持个金业务的发展；  
掌握个金业务促进公司业务发展的关键点和突破口；  
全面提升学员开展公私联动营销和管理工作的实操能力。

### 【授课方式】

互动授课、分组讨论、案例分析、课堂练习、实战演练

### 【课程大纲】

#### 一、公私联动的重要性及意义

##### 1、向客户提供综合性金融服务

- 2、增加客户业务关联度，降低交易成本，提高客户贡献度，增加银行收益
- 3、提升全行整体服务品牌，增加知名度，提升社会公共形象
- 4、公私联动是目前银行竞争的重要手段
- 5、案例分享：离任的高管，尴尬了谁？

## 二、实施公私联动需要解决的问题和关键点

- 1、认识问题
- 2、考核问题
- 3、利益分配
- 4、流程问题
- 5、培训问题
- 6、传导问题
- 7、案例分享：德意志银行的综合营销

## 三、何谓公私联动

- 1、客户联动
- 2、资源联动
- 3、产品联动
- 4、活动联动
- 5、岗位联动
- 6、绩效联动

## 四、公私联动营销策略

- 1、树立联动营销意识
- 2、整合公私联动营销的运行平台
- 3、建立联动营销的保障机制
- 4、案例分享：基于客户价值评估的企业高管营销方案

## 五、如何通过公私联动支持个金业务的发展

- 1、为什么我们这么累，存款还是上得慢？
- 2、挖掘对公业务中个金客户资源潜力
- 3、代收代付是公私联动的重要手段
- 4、在对公业务中扩大发卡量和用卡机会
- 5、通过投资理财和保险/基金/证券代理，扩大中高端客户比重
- 6、拓展企业高管及亲属为个人理财客户
- 7、为微小企业老板提供创业贷款
- 8、通过公司融资项目，信贷资产转让发行理财产品

9、案例分享：养殖畜牧业供应链金融营销方案

## 六、个金业务对公司业务的促进

- 1、向企事业高管人员介绍个金服务
- 2、以个金产品服务于企事业单位的客户
- 3、通过代收代付增加企业资金沉淀，减少存款流失，并形成存款体内循环
- 4、为企事业单位客户提供个金服务，以专业赢得客户认同和信赖
- 5、向企业推介理财产品，协助企事业开展现金管理和企业理财
- 6、案例分享：玩转高尔夫金融

## 七、总结、提问&答疑