

# 《互联网金融冲击下的网点经营转型》

## 【课程背景】

1. 互联网金融方兴未艾，对商业银行网点经营带来全面而系统性的冲击，商业银行应全面实施网点战略转型，通过明确网点定位、优化网点布局、整合网点功能分区、提升客户体验、建立基于大数据的精准营销体系等方式，提升营业网点的核心竞争力
2. 经济形势瞬息万变，业内竞争白热化，业外跨界业务推陈出新，创新不断，银行传统优势岌岌可危 而同时银行产品/服务种类繁多，但各类产品/服务呈‘单一’销售、被动销售，表现为“抓则升，不抓则降”的绩效趋势，营销成本高，利润低
3. 另外，营销实践中发现，部分客户想要的不一定是他们真正需要的，部分客户从不思考自己的需求，客户很多时候只知道最在乎什么问题，但并不知道如何解决问题。作为银行营销人员，如何降低客户资源浪费？以顾客为导向，创造客户需求？满足客户需求？
4. 开展交叉营销将告诉您答案，并将带给您营销成本低、利润高、通过链条服务大大提高客户粘性等惊喜

## 【课程收益】

1. 同步行业趋势--更新业界发展资讯，了解当下业务环境，触发提升思考
2. 激活职业心态--助推思维转变，认识专业素质提升重要性，提高技能提升积极主动性
3. 训练从业技能--纠偏营销理念、深入认识交叉营销效益，梳理营销流程、掌握交叉营销关键行为、要点技巧和相关话术、整合并发挥资源效能，以更少的投入提高渠道产能绩效
4. 了解未来宏观市场变化、实现以客为尊的发展趋势

5. 通过培训达到精准营销
6. 了解、把握并适时管理客户需求，适当达成客户预期，设定合理目标
7. 满足并持续跟踪客户资产配置，因市场或目标变化而调整配置
8. 为满足客户需求而不懈努力，实现自我职业价值

### **【课程对象】**

投资顾问、理财经理、财富管理顾问、金融业人员、客户经理、基层主管、支行负责人、分行行长

### **【课程时间】**

1天，6小时。

### **【课程大纲】**

#### **一、拓展支行零售负责人视野，把握零售业务趋势**

1. 互联网对传统银行业的冲击
  - A. 金融业务
  - B. 客户基础
  - C. 服务渠道
2. 互联网下未来银行
  - A. BETTER VS WEALTHFRONT 智能理财
  - B. MOTIF 社群金融
  - C. PEPPER 智能机器人

3. 视频：智能机器人发展
4. 案例：未来科技银行
5. 中国零售银行业新纪元-客户正在转变
  - A.人文方面
  - B.服务提升
  - C.咨询需求
6. 中、美零售银行发展三阶段(农信社、城商行、四大行、私人银行)
  - A.服务导向
  - B.产品导向
  - C.需求导向
  - D.智能导向
4. 传统银行网点存在的问题
  - A. 银行网点特色不足
  - B. 银行网点营销服务水平不够
  - C. 基于互联网的创新技术不足
5. 传统银行 VS 财富管理银行
  - A.财富管理银行业务区分
  - B.财富管理银行最关心的问题
  - C.盈利驱动力
  - D.客户最关心的问题
  - E.客户希望银行怎样改变

## 二、银行网点的转型方向

### 1、社区网点

A.富国银行

B.民生银行

### 2、智慧网点

A.工商银行

B. 中国银行

### 3. 特色网点

A. 富邦华一银行

B. 招商银行

## 三、探索新形势支行零售营销创新

### 1、引进来、走出去

A.根据区位特点与金融需求的片区分类

B.目标客户的分析与价值诉求

C.社区金融案例演练与分享

### 2、客户开发的策略规划

A.设计营销服务组合与流程

B.渠道的规划

C.第三方异业结盟／互惠协销的建制

D.渠道案例分享

### 3、业务联动的交叉营销渠道

A. 对公对私业务联动（代发工资、企业供应链金融）