

《互联网金融冲击下固收与股权类发展趋势》

【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、中阶主管、高阶主管、

【课程时间】

2天，12小时。

【课程大纲】

一、拓展金融视野，把握业务趋势

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
1. 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）

四、互联网金融冲击下固收类产品趋势

- 1.固收类产品指标
 - A.人行分析
 - B.欧洲央行分析
 - C.美联储分析
 - D.三巨头交叉分析
- 2.固收类产品趋势
 - A.可转债分析
 - B.信用债分析
 - C.国债分析
 - D.利率债分析
- 3.固收类产品金融风险防范分析

- A. 央行政策
- B. 利率政策
- C. 货币政策

五、互联网金融之股权类产品趋势

1. 股权类产品指标

- A. 沪深分析
- B. 港股分析
- C. 美股分析
- D. 三巨头交叉分析

2. 股权类产品趋势

- A. 大蓝筹分析
- B. 中证 500 分析
- C. 创业板分析
- D. 波浪法则交叉分析

3. 股权类产品金融风险防范分析

- A. 央行政策分析
- B. 利率政策分析
- C. 货币政策分析
- D. 恐慌事件分析
- E. 基本面分析
- F. 技术面分析
- G. 消息面分析