

《金融监管与资管新规下吸金攻坚战》

【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】

1天，6小时。

【课程大纲】

一、中国金融监管的政策背景与取向

1、中国金融的三个重要会议

- A. (2017) 中国金融工作会议
- B. 中共十九大
- C. 2018年中央经济工作会议

2、中国金融监管的指导思想

3、多视角审视中国金融

- A. 宏观经济视角
- B. 货币视角(第1.2次汇改 VS 外管局政策 VS 中美贸易战)
- C. 机构视角
- D. 市场视角

4、2018年金融监管与乱象整治

- A. (银行业) 4号文出台背景
- B. “三三四十”取得阶段性成果
- C. 与“三三四十”的比较
- D. 4号文的构成

5、《2018年整治银行业市场乱象的工作要点》

6、监管与整治乱象新趋势

二、资管新规下吸金销售流程建立

1、海外银行类资管新规下应对方案

- A. 结构性存款
- B. 套利交易
- C. 内保外带

2、一行二会资管新规下30万亿大蓝海

- A. 产品界定
- B. 打破刚性兑付(净值化)
- C. 破刚兑
- D. 规范资金池业务
- E. 杠杆与分级
- F. 去通道、去嵌套
- G. 智能投顾

3、对中国资产管理业务的影响

- A. 银行
- B. 券商、信托
- C. 私募

4、资管新规下四大类产品

- A. 固收类
- B. 权益类
- C. 商品与衍生类
- D. 混合类

5、资管新规好处

- A. 加深客户关系
- B. 提高专业
- C. 交叉销售
- D. 理财经理转型

6、结构性存款大爆发

- A. 原材料挂钩结构性存款
- B. 外汇挂钩结构性存款
- C. 指数挂钩结构性存款
- D. 股票挂钩结构性存款
- E. 利率挂钩结构性存款

三、资管新规下吸金销售流程建立

1.零售银行三座大山

- A. 利率
- B. 理财
- C. 跨界

2.非银竞争

3.网点竞争力关键

- A. 经营
- B. 开发
- C. 服务
- D. 协作
- E. 思维
- F. 态度
- G. 学习

4.吸金三关键

- A. 专业
- B. 细分
- C. 套路

5.头脑风暴：编写营销话术、实战 PK 演练 (吸金话术打造)

四、资管新规下吸金三策略

1.以吸金为导向的产品策略

- A. 积极
- B. 成长
- C. 稳健

2.理财转化存款试金石

- A. 日均
- B. 行外
- C. 流出

3.销售模式转变

- A. 现状
- B. 模式
- C. 建议

4.吸金四法

- A. 问
- B. 留
- C. 少
- D. 回

5.头脑风暴：基于客户细分之需求创造

- A. 活期客户
- B. 理财客户
- C. 基金客户
- D. 大额客户
- E. 白金卡客户

5.头脑风暴：编写营销话术、实战 PK 演练