

《绝对成交-资管新规下行外吸金存款攻坚战》

【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、资管新规下结构性存款应对策略

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、一行两会资管新规下 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

二、资管新规下行外吸金销售流程建立

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. 行外吸金三关键

A. 专业

B. 细分

C. 套路

行外吸金三策略

1.以行外吸金为导向的产品策略

A. 积极

B. 成长

C. 稳健

2.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话术打造

- 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

三、行外吸金销售工具打造

1. 行外吸金大法

- A. 账户升级
- B. 防流失
- C. 锁高利
- D. 对比
- E. 黄金吸金
- F. 定投吸金
- G. 金蛋吸金
- H. 转盘吸金

2. 头脑风暴：吸金策略落地打造