

《智能化变迁下银行存款与中收产品高效能管理提升实战班》

【课程背景】

随着利率市场化进入关键期、互联网與智能銀行的加速演进和外部竞争者不断深入银行腹地，银行发展陷入困局。

您和您的团队可能正面临着如下的挑战：

- 零售指标越来越重，而提升却比过往更加的困难……
- 零售指标越来越复杂，而投入的资源却仍然有限……
- 零售团队越来越年青，而工作要求却丝毫没有减轻……
- 周边银行越来越多，而周边市场规模却还是基本相同的规模……

“渠道”、“团队”、“竞争力”、“效能”

围绕着零售业务的关键词，一线管理者均普遍意识到必须加强关注和思考，以应对挑战；但无奈日常事务的疲于应对，留给管理者们的时间和空间都很有有限！

【课程对象】

- 各级主管零售行长及支行行长（网点负责人）
- 分支行零售银行部、个金部、电子银行部、财富管理部等零售业务部门高级管理人员

【课程时间】

- 1.5 天/9 小时

【课程收益】

- 剖析最佳实践案例，提炼应对趋势的实操经验；
- 拆解目标达成路径，明确团队分工职责；
- 强化过程管理，穿透式高效掌控一线营销人员工作行为；
- 树立影响力，打造能打胜仗能打硬仗的团队；

【课程大纲】

一、零售银行业务发展的新挑战和新机遇

1. 银行 4.0 时代业务发展机遇与挑战
2. 案例：世界 500 强银行智能化转型案例
3. 当前宏观经济下零售银行的战略选择
4. 各大行零售发展的新趋势
5. 零售银行业务创新实践分享
6. 案例：招行投研报告
7. 案例：农行互联网产能提升要诀

二、大类金融产品销售管理與團隊打造

1. 分组 PK 与 积分竞赛
2. 宏观大类产品分析
 - A. 美联储 VS 美股对比
 - B. 美联储 VS 美股 VS 美元指数
 - C. 美联储 VS 美股 VS 恒生指数
 - D. 美联储 VS 恒生指数 VS 上证指数
 - E. FED 重要性四分析
 - F. 美股 VS 恒生指数 VS 上证指数关联度分析
 - G. 全球主要经济体利率分析
 - H. 人民银行利率调整动态
 - I. 国内宏观分析
 - J. 黄金市场影响因子梳理
 - K. 头脑风暴：销售话术打造

二、基金销售与配置

1. 2017 年基金投资销售策略
 - A. 单笔
 - B. 定投
2. 案例：招行资产配置投研报告
3. 案例：招行定投理财
 - A. 大额定投四分法
 - B. 止盈止损

- C. 大额定期不定额实战操作
- 4. 案例：招行重点基金投资策略
 - A. 二分法
 - B. 风险测算
 - C. 配置法则
- 6. 2017年资产配置策略

三、从分析黄金到销售管理黄金

- 1. 黄金需求分析
 - A. USDX
 - B. 恐慌
 - C. 通胀
 - D. 黑金
 - E. 利率
 - F. 周期
 - G. S/D
- 2. 黄金价格影响因子-国际情势变化
 - A. 量化宽松
 - B. QE
 - C. OT
- 3. 黄金价格影响因子-人民币与美元币值的涨跌
- 4. 黄金价格涨跌因子-季节性因子
 - A. 加息通道
 - B. 降息通道
- 5. 如何短线判断黄金价格？
 - A. FOMC
 - B. 压力与支撑
- 6. 黄金投资四法

四、大类固收产品吸金大法

- 1. 吸金三法
 - A. 积极
 - B. 成长
 - C. 稳健
- 2. 吸金三要
- 3. 营销模式转变
 - A. 细分
 - B. 创造
 - C. 提供
- 4. 问、留、少、回
- 5. 头脑风暴：基于客户细分的需求创造
- 6. 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