

金融发展策略及网点经营实务课程大纲

课程背景：

理财业务是中间业务的重要组成部分，也是代理金融网点业务转型工作的重中之重，大力发展理财业务，满足客户金融需求，提升客户服务水平的同时，可促进网点长远发展，提高代理金融中间业务收入占比，提高企业效益。

为进一步促进邮政代理金融理财业务更好更快发展，提升网点从业人员理财业务营销水平，推动代理金融网点转型步伐，本课程培训内容包括主要金融发展策略及相关理财产品经营战略。

授课大纲：

一、邮政系统的金融发展策略分析

- 1、邮政系统理财业务的代理现状(个人储蓄、汇兑、代理保险、理财和中间业务)
- 2、“互联网+”与邮政理财代理业务的联系
- 3、“去运营商”对邮政代理理财业务的机遇与挑战
- 4、邮政系统理财业务代理的政策走向
- 5、台湾邮政系统的代理金融理财业务发展经验

案例解析：

(1)台湾“中华邮政”代理理财业务的战略整合

(2)互联网+邮储代理金融理财产品的模式(以德国邮政为例)

二、邮政代理金融理财业务的风险管理

- 1、邮政代理金融业务的内控

- 2、大客户营销及窗口营销业务的操作风险
- 3、理财产品的特点、投资去向、产品卖点及投资收益
- 4、代理金融理财业务的法律合规风险
- 5、网点转型策略及其风险点控制

案例解析：

(1)内控风险案例分析

(2)操作风险案例分析

(3)金融法律风险案例分析