

普惠金融政策下 区域银行获客营销策略与沟通技巧

【课程背景】

2013年，十八届三中全会将“发展普惠金融”确立为国家战略，提出普惠金融是对所有金融服务需求的人都有权平等使用和享受的一种价格合理、形式方便的大众金融服务。

2015年，国务院在《推进普惠金融发展规划（2016—2020）》中，首次明确了“普惠金融”在国家层面的定义，就是在机会平等和商业可持续发展基础上，以可负担的成本为有金融服务需求的社会各阶层和群众提供适当的、有效的金融服务。

2023年，普惠金融政策十周年，金融国策，惠而普，我国金融行业成绩斐然。尤其，国有大行普惠金融政策“两增两控”考核下，营销网络不断下沉，依据低成本资金优势，以“地板价”利率落地普惠金融政策，成为我国金融行业的“领头羊”。与国有大型银行相比，区域银行面临着负债成本高，贷款产品竞争无优势的两难境地，面对金融国策带来的市场利率竞争，如何营销获客、留客，是各家区域银行面临的营销难题。

【课程设置】

授课时长：2天，6小时/天；人数：60人；

参训对象：信贷、个金条线、支行长、客户经理。

授课形式：案例教学、小组研讨

【课程收益】

学习收益 01：认清形势，普惠金融政策下的机遇与挑战。

学习收益 02：转变从以产品本身价值为中心的营销意识向以产品

附加价值为中心进行营销思维转变。

学习收益 03：学习策略“授信多用信少”用信激活策略技巧。

学习收益 04：掌握模式，整村授信 2.0-深耕三农分群用信批量营销模式。

【课程大纲】

一、银行营销赢思维

趋势

01

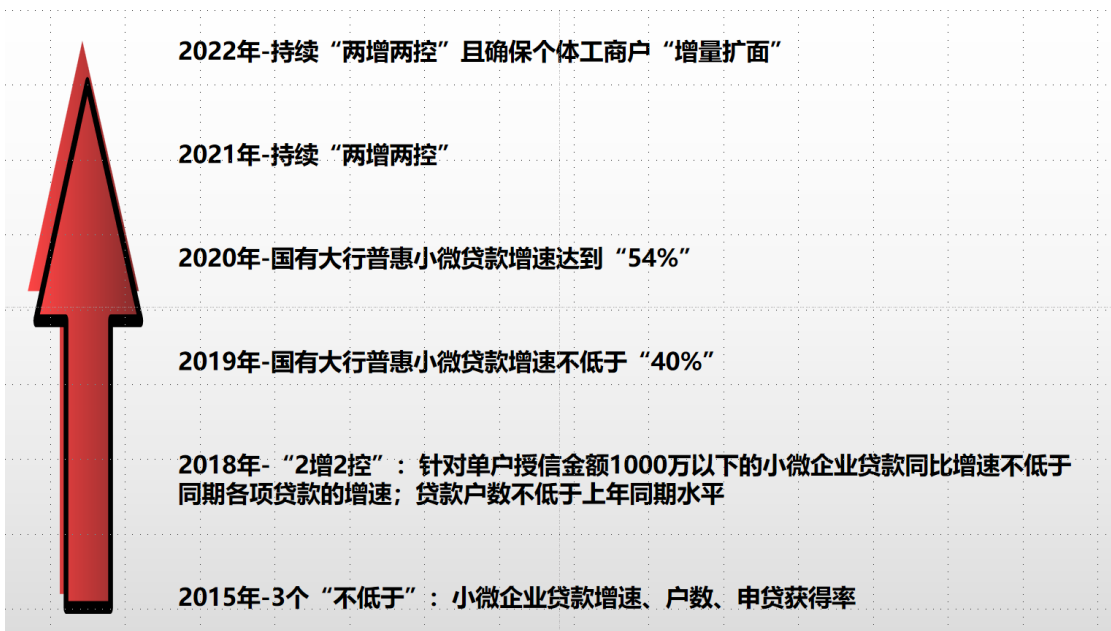
现状

02

03

模式

(一) 透过政策看趋势



(二) 普惠金融政策背景下的银行现状

1、获客难

- 普惠金融政策的“两增两控”促使国有大行、网络下沉，“地板”利率，掐尖营销。
- 互联网科技发展，导致厅堂离柜率逐年攀升，厅堂挖掘价

值客户的机会越来越少。

2、成交难

- 利率市场化，同业竞争“惨烈”，客户比利率，比礼品、比服务。

3、留客难

- 普通客户，缺服务、忠诚度低，无粘性，产品利益是纽带唯利是图。

- 高端客户维护成本高，是众多银行眼中的“香饽饽”，抢夺激烈。

(三) 银行信贷营销突围策略

1、获客难解决策略

- 三 HUI 经营策略
- 1 防 2 提 3 增策略
 - 1) 降低负债成本，调整存款结构
 - 2) 让利标杆客户，链条拉动市场
 - 3) 坚守利率红线，服务撬动客户

2、留客难解决策略

- 天龙八部法
- 三正提升法

3、成交难解决策略

- 品策通商圈
- 高宣通代发
- 五一通农区
- 路演通社区
- 办庄通厅堂

何成功营销生鲜大市场。

二、营销效果不佳的原因与营销策略

- 1、活动爆点不给力
- 2、客群分析不精准
- 3、产能来源不清晰
- 4、营销宣传不立体
- 5、营销技能不达标
- 6、产品赋能不到位
- 7、员工斗性不激发
- 8、过程管控不严格

三、批量精准营销的五精逻辑

1、精画像维度

- 自然属性
- 社交属性
- 资产属性
- 金融属性

- 行业属性

- 兴趣属性

2、精来源渠道

- 企查查

- 企信宝

- 天眼查

- 优带新

3、精方法

- 走出去

- 请进来

- OL沙龙会

4、精策略

- 让客户心动-三优惠

- 让客户行动-三限制

5、精维护

- 客户级别划分

- 客户贡献度评分表

案例研讨：40天2.5亿信贷产能批量精准营销与策略分享教

学

四、银行人沟通六力必修课

1、 形象塑造力

- 线上塑造：1+3 模式
- 线下塑造：“1 点”提高辨识度技巧

2、 聊天沟通力

- 聊天破冰技巧：无敌破冰三部曲，人-暖-礼
- 赞美提问技巧：五感提问

3、 需求挖掘力

- 需求产生的区域：

4、 产品讲解力

- 产品讲解技巧 1.0-无竞争对手
- 产品讲解技巧 2.0-产品利率无优势

- 客户经理个人，如何整理资源，实施营销获客。
- 银行资源整合维度与营销营销应用。

6、 客户服务力

- 服务就是生产力

【老师简介】

高峰 零售银行产能提升专家

✦ 国家注册高级营销师

✦ 14 年银行零售个金业务条线培训辅导经验



✦ 整村授信 2.0“分群用信”信贷营销模式研发人

✦ “3S4P”-网点阵地营销模式研发人

✦ 普惠金融服务站建设与运营模式研发人

✦ 担任 12 家银行年度营销咨询与方案策划

常驻地：西安

✦ 曾任职中国建设银行、中国平安金融集团

✦ 主讲课程：《区域银行营销策略》、《客户经理营销必修课》、《用信激

活-场景化营销》、《网格化营销》《城区+农区批量营销模式与技巧》、

《厅堂掘金-3S4P 产能提升》等。

✦ 教学理念：坚持道与术、渔与鱼、底层逻辑与营销技巧并驾齐驱的教学理

念，促进学员的营销意识转变、销售技能提升，促进业绩达成。