

互联网金融下零售银行业务突破与提升实战班

【课程收益】

- l 梳理互联网金融下商业银行零售业务发展整体思路，革新零售银行发展思维，为零售银行业务突破与提升工作打下理念基础；
- l 洞悉互联网金融为零售银行在渠道、产品、客户管理、营销等方面带来的机遇；
- l 解析商业银行零售前沿业务创新与转型案例，确保银行零售业务提升策略落地和实际操作；

l 提供现阶段行业领先零售产品整体解决方案、最新客户需求变化与预测模型、物理网点转型方向与新兴渠道整体布局策略、核心营销团队能力提升与管理办法，与互联网金融理念结合，实现零售银行发展突破。

【课程特色】

- l 前瞻性：着眼零售银行在互联网金融影响下的战略和实施两个层面，借鉴国际国内同业领先模式加速中国零售银行现阶段的突破与提升，引导银行在零售业务领域进行长远布局；
- l 针对性：直击零售银行客户量下滑、产品同质竞争、网点转型方向选择等问题关键点，找到零售银行发展突破之道；
- l 实战性：案例探讨、互动交流，深度解析标杆零售银行业务创新的实操案例，启发和引导学员互联网金融思维的学习与创新；
- l 权威性：资深零售银行转型研究专家，长期银行工作，丰富实战经验，互联网金融理论与业务提升实操经验相印证，针对银行零售业务创新与提升提供针对性的建议。

【课程对象】

- l 分、支行长及主管零售银行副行长
- l 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

【课程大纲】

模块一：互联网金融时代下零售银行业务发展的新挑战和新机遇

- 1.零售银行发展面临的挑战
- 2.银行的战略选择
- 3.零售银行业务转型的核心要点
- 4.互联网金融背景下的网点转型再思考
- 5.新一代以客户为中心的网点定位和功能转型
- 6.向零售商学习——网点业务模式再造
- 7.银行电子渠道发展的新趋势
- 8.O2O——线上线下的融合
- 9.新渠道——直销银行

模块二：基于客户细分与需求解读的零售银行产品设计与创新实务操作专题

- 1.客户细分与投资需求、融资需求解读
- 2.理财产品的设计路径与创新设计五大要点
- 3.基于客户需求的小微企业贷款四大优化设计点
- 4.小微企业不同层级的银行需求深入分析
- 5.信贷产品的组合设计、营销及风险管理
- 6.消费贷款市场竞争环境与客户需求细化分析

- 7.消费贷款产品的关键要点与设计误区分解分析
- 8.基于客户满足与风险控制的消费贷款优化

模块三：零售银行的营销突破与提升之道

- 1.银行零售转型的背景和趋势
- 2.国内外银行成功经验探析
- 3.零售客户的关系管理与营销
- 4.营销内部的协调、联动与下达营销任务
- 5.调动营销人员的积极性与推进考核激励
- 6.片区外拓营销的策略与推动
- 7.社区渠道的搭建及公关
- 8.异业渠道的联合与共享
- 9.营销活动的策划与实施
- 10.零售银行营销模式创新与案例分享
- 11.互联网营销与品牌传播