

【银行业发展趋势】

讲师：陈方晖

课程背景：

受到网络银行冲击和运营成本高的影响，曾经备受银行追捧的物理网点的布局速度正在减缓是事实，但是当前中国银行业一个普遍的转型方向就是零售转型，某种意义上说，发展大零售业务离不开物理网点。没有网点，或者网点太少、覆盖率太低都不太好做零售银行业务

好做零售银行业务

无论银行网点是增加还是缩减，银行都在加大对网点的智能化改造升级。

中国银行半年报表示，已有 4112 家网点完成智能化升级改造，未来将持续推动网点智能化建设，以智能柜台投放为契机，促进网点在厅堂管理格局、销售服务理念、风险控制体系等方面转型，推动网点主动适应、积极应对互联网时代金融竞争新常态。

课程收益：

- 1.分析新形势下银行网点转型营销新特点
- 2.提高目标制定、分解、活动量管理的方法和技巧
- 3.根据网点特点和客群情况进行差异化营销并进行管理
- 4.网点的增量来源分析，制定相应的营销策略
- 5.针对存量客户进行数据分析，制定相应的营销策略

6.针对增量客户需求把脉，制定针对性的客户营销方案

课程时间： 半天，6小时/天

授课方式：

讲师讲授+案例分析+视频互动+角色扮演+情景模拟+实操演练+尖峰对决

授课对象： 零售条线负责人、支行行长、网点主任、客户经理、理财经理

课程大纲：

银行业务发展趋势

第一讲：“银行是弱势群体”——为什么？

- 1) 马云新零售、新制造、新金融、新技术、新资源对银行冲击
- 2) 央行副行长张涛说“允许金融机构有序破产”

第二讲：互联网经济时代银行如何面对

一、经济新常态下引发的客户结构的转型

- 1) 重资产
- 2) 轻资产

二、智能机具化引发人员结构调整

- 1) 压高转岗
- 2) 全员营销
- 3) 全能行员

三、金融脱媒化引发网点结构转型

- 1) 价值中心
- 2) 服务中心
- 3) 营销中心
- 4) 体验中心

四、市场利率化引发的盈利模式的转型

- 1) 产品
- 2) 服务

五、互联网金融引发的服务模式的转型

- 1) 用户思维
- 2) 体验

- 3) 参与
- 4) 习惯

六、互联网金融攻城掠地：

- 1) 存
- 2) 贷
- 3) 汇

第三讲:未来银行之路

一、未来网点转型的四个方向

- 1) 服务对象
- 2) 网点功能
- 3) 网点资源
- 4) 工作标准

二、特色银行网点转型的四种模式

- 1) 智慧银行
- 2) 主题银行
- 3) 平台银行
- 4) 社区银行

三、未来网点发展趋势分析

- 1) 轻型化
- 2) 智能化
- 3) 互联化
- 4) 体验化

四、智能网点打造的必要性

- 1) 业务
- 2) 成本

五、优秀网点的五大标准

- 1) 服务品质高
- 2) 团队建设优
- 3) 客户管理好
- 4) 营销业绩佳
- 5) 风险控制严

第四讲：网点精细化管理之关键问题解析

一、网点管理者定位——新常态下网点管理者如何定位？

二、小组讨论，目前网点管理中存在哪些问题与困惑？

三、网点精细化管理的三个核心，

- 1、如何提高员工的积极性？
- 2、如何提升员工营销技巧
- 3、如何搞好内控管理？

案例分析，如何让员工“想干事、会干事、不出事”，

四、网点精细化管理的三大抓手，

- 1、以结果管理
- 2、过程管理
- 3、细节管理

五、网点精细化管理的三条途径

1、营造营销环境 2、搞清客户定位 3、深挖客户需求盘活公司联动

第五讲：现阶段我国高净值客户的资产配置倾向

- 1 风险偏好趋于稳健
- 2 资产配置趋于多元化
- 3 财富目标趋于多样化
- 4 增值服务需求个性化
- 5 银行机构选择分散化

第六讲：联动营销深度开发客户、持续提升客户价值

一：何谓联动营销

- | | | |
|--------|--------|--------|
| 1 客户联动 | 2 资源联动 | 3 产品联动 |
| 4 活动联动 | 5 岗位联动 | 6 绩效联动 |

二：联动营销策略

- 1 树立联动营销意识
- 2 整合公私联动营销的运行平台
- 3 建立联动营销的保障机制

案例分享：基于客户价值评估的企业高管营销方案

第七讲：如何通过公私联动支持零售业务的发展

- 1 为什么我们这么累，存款还是上得慢？
- 2 掘对公业务中个金客户资源潜力
- 3 代收代付是公私联动的重要手段

- 4 在对公业务中扩大发卡量和用卡机会
- 5 通过投资理财和保险/基金/证券代理，扩大中高端客户比重
- 6 拓展企业高管及亲属为个人理财客户
- 7 为微小企业老板提供创业贷款
- 8 过公司融资项目，信贷资产转让发行理财产品
- 9 案例分享：养殖畜牧业供应链金融营销方案

第八讲：零售业务对对公业务的促进

- 1 向企事业高管人员介绍个金服务
- 2 以个金产品服务于企事业单位的客户
- 3 通过代收代付增加企业资金沉淀，减少存款流失，并形成存款体内循环
- 4 为企事业单位客户提供个金服务，以专业赢得客户认同和信赖
- 5 向企业推介理财产品，协助企事业开展现金管理和企业理财