

课程大纲

《社保卡客户他行策反和防流失》

对银行而言，社保卡客群价值的深挖尤为重要，首先，该类客群可以给行方带来极大的活期存款，这有利于改善网点存款结构、降低存款揽收成本；其次，社保卡客群又是银行各项金融产品营销的精准客户，社保卡客户的价值深挖又是客户经营的重中之重。

与各家银行花大力度着手于策反、拓新、维稳社保卡客群工作相比，社保卡业务的开拓却显现出“重开发、轻维护、缺配合、难留存”的现状，究其原因在于“劳民伤财”、“费力不讨好”、社保卡客户带来的贡献度不明显或是需要较长时间周期体现，我们需要系统的方法同步开展社保卡客户获取、策反、防流失，在最大程度上保障社保卡资金沉淀。

本课以结果为导向，通过社保卡五大场景的应用，讲解如何高质量开展社保卡业务：

1、厅堂场景：通过专属权益展示、一句话营销的方法，针对厅堂到访社保卡客户做专属权益讲解，推进社保卡内资金沉淀；

2、社区场景：通过入驻中老年为主的居民社区，以讲解社保卡功能、使用、权益等为主题的活动，从“源头”处开展客户分流，降低社保资金集中外流、降低厅堂营业压力、为客户营销赢取时间、为策反奠定基础；

3、企业场景：通过入驻关联企业开展活动的方法，宣讲社保卡客群专属权益、推进“小指标”的夹带为后续各项营销工作奠定基础；

4、消费场景：通过社保卡客群消费场景，引导社保卡客群至合作商户消费（商户需拥有行方聚合支付），实现资金闭环，在最大程度上降低社保卡资金流失；

5、获客场景：通过银政企三维联动的方法，推进批量获取目标企业主信息，为后续逐一开展目标企业走访奠定基础；

【课程收益】

- 掌握行之有效的社保卡客群维护手段；

- 掌握行之有效的社保卡客群资金留存方法；
- 掌握行之有效的社保卡客群价值深挖技巧。

【课程特色】 干货，没有废话；科学，逻辑清晰；实战，学以致用；投入，案例精彩

【课程对象】 银行员工

【课程时间】 6 小时

【课程方式】 讲师讲述、案例分析、分组讨论、互动答疑、模拟演练等方式。

【课程大纲】

【课程重点】：银行 80%的收益源于利息差，即：贷款利息-存款利息、银行 20%的利润来源于中收，即：保险、基金、理财、信用卡、贵金属等。伴随贷款利息逐年下降的客观存在，如何降低存款成本成为各家银行普遍面里问题，最有效的方法就是提升活期存款占比，如：工资代发、商贸客群经营流水及社保资金沉淀。

【课程导入】：

客户为什么要在我行办理社保卡？

第一课：厅堂场景

课程互动：厅堂场景在社保卡业务开展过程中的重要性是什么？

- 1、社保卡客群非金融服务诉求探寻
 - 场景分析：社保卡客群的非金融刚需是
- 2、社保卡客户营销重点
 - 客户关爱：健康建档和厅堂温暖服务
 - 小利益诱发
- 3、社保卡客户留存策略
 - 留存月月领：
 - 留存累计礼：
- 4、社保卡客户留存策略
 - 基金定投/期缴保险

- 留存月月领
- 5、社保卡客户获取及价值深挖
- 微信：银行理财知识交流群

第二课：社区场景

课程互动：社区场景在社保卡业务开展过程中的重要性是什么？

- 1、社区经营切入点
 - 党建引领共建和谐社区
- 2、社区场景操作中的风险点
- 3、社区经营活动方案
- 4、社区经营活动执行

第三课：企业场景

课程互动：企业场景在社保卡业务开展过程中的重要性是什么？

- 1、关联企业入驻活动开展流程详解
 - 前期准备
 - 中期执行
 - 后期跟进

第四课：消费场景

课程互动：消费场景在社保卡业务开展过程中的重要性是什么？

课程导入：商贸结算户在社保卡客户资金留存中的价值是什么？

课程导入：商贸客户经营中的述求、沟通切入点是什么？

- 1、商贸客群金融需求及非金融刚需探寻
 - ✓ 金融述求：储蓄、短期理财、经营性贷款
 - ✓ 非金融述求：客户导流、电商指导、营销联动
- 2、商贸客群沟通技巧
 - ✓ 案例分享：双引流活动方案讲解
- 3、商贸客群沟通演练
- 4、商贸客群活动策划讲解
- 5、商贸客群活动策划模拟演练
- 6、商贸客群活动策划与执行

第五课：获客场景

案例分享：江苏常州某邮政公益活动

1、优质老年社保卡客群资金获取渠道讲解。