

《商业银行全量 AUM 提升解码》

陈德胜 博士/教授

宏观经济与商业银行经营管理专家

课程背景：

为全面贯彻落实中央金融工作会议精神，在即将于 2024 年 1 月 1 日起正式实施的《商业银行资本管理办法》的背景下，商业银行全量 AUM 提升工作更是提到了重要日程。岁末年初之际，如何实现全量 AUM 提升工作的开门红，已成为商业银行广大领导和员工的关注重点。

为此，本课程对商业银行全量 AUM 提升进行分析和解读，为商业银行各级领导和员工的工作开展进一步指明方向。

授课老师近 30 年的银行理论学习研究和实践工作经验，逻辑严谨，思路清晰；通过深入浅出的理论与案例分析相结合，通俗易懂。

课程收益：

- 1、学习了知当前商业银行全量 AUM 提升的理论、政策与实践。
- 2、通过解读，帮助学员全面学习了知商业银行全量 AUM 提升的关键要素、方向和发展路径。

课程对象：

中国邮政储蓄银行地市级分行行长

课程时间：

0.5 天，3 小时/天

课程方式：

主题讲授+视频欣赏+情景模拟+案例研讨+学员分享+落地工具+头脑风暴

课程大纲

一、全量 AUM 解码

- (一) AUM 的概念与相关政策理论背景
- (二) 全量 AUM

二、中国邮政储蓄银行加强全量 AUM 提升的特殊重要性

- (一) 中国邮政储蓄银行的发展背景
- (二) 全量 AUM 提升的特殊重要性

三、中国邮政储蓄银行加强全量 AUM 提升的基础支持

- (一) 全员重视
- (二) 政策支持
- (三) 规划全面细致
- (四) 部门和人力资源优化到位
- (五) 流程顺畅
- (六) 激励等机制到位
- (七) 加大业务培训力度
- (八) 执行战斗力强大

四、中国邮政储蓄银行加强全量 AUM 提升的方法和措施

- (一) 资产组合配置明确
- (二) 营销服务方案准备精准
- (三) 找准突破口
- (四) 全流程跟踪服务
- (五) 公私综合联动
- (六) 分类分级经营策略
 - (1) 宝藏客户高层营销
 - (2) 重点客户经理营销
- (七) 注重过程指标监管与考核
- (八) 行外吸金
- (九) 向存量要增量
 - (1) 理财资金留存
 - (2) 存量基金转化
 - (3) 流失客户唤回
 - (4) 临界客户提升
- (十) 全员营销转向全员管户
- (十一) 关键目标客群精准画像
- (十一) 注重线上营销和线下营销的结合
- (十二) 注重分析和复盘
- (十三) 保证收益，增加权益

分组讨论：您是总行董事长、总行行长、总行部门负责人、分行行长、支行行长，您该如何全量 AUM 提升工作？