

《朝气蓬勃 未来可期—银行保险前景分析及发展策略》

主讲：李瑞倩老师

【课程背景】

随着中国经济的持续增长和金融市场的日益成熟，银行保险业务作为金融服务业的一个重要组成部分，其发展前景广阔。银行保险指的是银行与保险公司之间的合作，通过银行的渠道销售保险产品，这种模式在国外已经相当成熟。在中国，随着金融混业的趋势加强，银行保险业务也得到了快速发展。培训背景正是建立在这样的宏观经济和行业发展趋势之上。在当前的市场环境下，银行保险业务面临着诸多挑战和机遇：

- 市场潜力巨大：随着中产阶级的壮大和保险意识的提升，银行保险业务有着广阔的市场空间。
- 竞争日益激烈：除了传统的保险公司外，越来越多的银行和互联网企业涉足保险领域，竞争态势日趋复杂。
- 监管政策调整：金融监管政策的不断完善和调整，对银行保险业务的合规性提出了更高的要求。
- 科技驱动创新：互联网、大数据、人工智能等新技术的应用，为银行保险业务的发展提供了新的可能性。

在这样的背景下，银行和保险公司需要通过培训，提升员工对银行保险业务的理解，掌握市场分析、产品设计、风险管理、客户服务等方面的知识和技能，以适应行业发展的需要。通过系统化的培训，可以有效提升银行保险业务的竞争力，实现业务的可持续发展。

【课程收益】

- 提升认知：清晰新形势下政策变化的影响，把握住未来银保产品的销售先机；
- 引导管理者做好银保队伍的重塑与搭建；
- 意识到银保团队在新征程中扮演的角色并掌握相应技能。

【课程时间】

0.5天（6小时/天）

【课程对象】

银保分管领导、银保负责人、企划或培训科长、部分业务骨干等

【课程方式】

讲授+案例解析+现场互动

【课程大纲】

一、新形势下中国银保发展前景

1.回顾过去：我国银保渠道发展历史

- 探索起步阶段
- 高歌猛进阶段
- 规范发展阶段
- 我国银保渠道保费收入影响因素分析

2.他山之石

- 中国台湾：政策及产品结构调整
- 中国香港：产品结构决定银保渠道占据主要地位

3.展望未来：我国银保渠道发展趋势

- 当前
- 展望短期

- 展望长期

二、报行合一及银保转型背景下的营销策略

1. 报行合一的发展机遇与挑战

- 报行合一来源
- 报行合一对银保渠道的影响
- 国外成功银保案例的关键成功要素

2. 渠道转型与银保迭代大趋势

- 政策解读与机遇
- 转型必然
- 思维迭代
- 协同共赢

3. 助力搭建资产配置营销模式

- 帮助理财经理建立基于资产配置的银保销售模式
- 成为金牌理财经理必备条件
- 优秀理财经理的表现
- 研讨如何帮助理财经理更好的适应变化？
- 对照理财经理的核心职能找到辅导突破口
- 正确理解不同金融工具的作用
- 资产配置理念沟通技巧

4. 银保团队核心管理能力精进

- 银保专业化运作体系
- 网点团队主管的工作职责
- 网点经营标准化动作