



《出国金融跨境服务全攻略-客户经理》

适合对象

客户经理

课程时间

4天24小时。

培训目标

- 了解海外消费投资趋势，熟练掌握留学、签证、投资、移民、税收等政策，便于为出国金融客户提供高效的跨境金融服务指引。
- 了解同业主要竞争对手（重点讲解分析工商银行和中信银行）出国金融业务产品优劣势、卖点及客户情况，摸清同业开展金融业务的营销服务策略，知己知彼，便于自身更有效地抓住业务拓展机会。
- 重塑意识和观念，激发大家对出国金融业务的重视，调动业务开展积极性

课程收益

- 帮助客户经理掌握厅堂、活动和外拓等主要场景的营销技能，掌握潜在客户挖掘与维护技能，加强面对出国金融客户的电话营销和产品销售能力，提高新增客户数、客户资产量和交叉销售率





课程大纲

一、中国高净值客户、中产阶级家庭海外消费投资需求及趋势

1. 海外医疗
2. 海外旅游
3. 留学
4. 房产投资及移民

二、中国近年来留学的重要趋势

1. 中国高净值、中产家庭全球教育需求的变化
2. 低龄化趋势
3. 多元化趋势

三、家庭留学的时间规划、方案及相关的金融服务需求

1. 低龄留学（高中、初中、小学）的时间规划、方案及金融服务需求
2. 本科留学的时间规划、方案及金融服务需求
3. 研究生留学的时间规划、方案及金融服务需求

四、金融机构留学相关金融业务拓展渠道

1. 高净值客户子女专属高端夏令营
2. 与国内国际学校合作





3.与留学培训机构及中介的合作

4.与银行开展出国金融合作

五、签证政策（学生签、工作签、探亲签等）

1.美国的签证政策

2.英国的签证政策

3.欧盟其他国家的签证政策

4.加拿大签证政策

5.澳大利亚签证政策

6.新加坡等其他地区政策

六、主要目的地的投资政策、移民政策、税收等相关法律

1、英国

2、欧盟国家

3、美国

4、加拿大

5、澳洲

七、出国形式特点与银行金融产品市场分析

1、国内出国金融市场现状

2、外资银行 VS 中资银行

3、同业出国金融产品对比

4、同业市场效益分析





八、出国金融业务开展意识篇

1. 银行开展出国金融业务的意义与必要性
2. 出国金融业务开展的思路

九、出国金融业务开展技能篇（重点，小班教学，演练）

1. 出国金融业务的厅堂营销训练
2. 出国金融业务营销活动的前中后营销训练
3. 出国金融业务渠道开拓的营销训练

十、通关考核——客户经理场景化营销能力

1. 演练侧重（八大场景抽一）

A. 客户背景（过去+现在+未来）

B. 资产背景（行内+行外）

C. 产品抽签

D. 场景话术演练（前+中+后+反对）

围绕出国金融业务所涉及到的厅堂销售、活动营销、渠道外拓等各类场景，设计场景题库进行随机抽签考核。两两组成一组，分别扮演客户经理和客户。每组上场演练考核约 6 分钟，老师逐个点评打分。

