

2019 商业银行业务拓展与营销专题培训

【课程提纲】

一、商业银行存款业务拓展与营销策略解析

(一) 2019 商业银行存款业务拓展机遇与挑战全解析

1. 利率市场化“最后一块砖”挪开后的存款市场竞争趋势研判
2. 资管新规时代“进表”后的银行存款类产品竞争力研判
3. 消费金融与普惠金融背景下存款业务拓展难度解析
4. “10 月喊话”后对公业务趋势研判与竞争策略设计
5. 小结：国民经济“高质量发展阶段”新常态下商业银行存款业务面临的机遇与营销策略转型迫切性研判

(二) 商业银行对公存款业务拓展与营销策略设计及实施

1. 商业银行存款类产品创新策略解析：“定制化服务”真的需要将存款也做成定制化吗？
2. 商业银行对公存款业务拓展路径解析：场景、平台、产品、通道，还有哪些存款业务切入点可以帮我们带来存款？
3. 商业银行对公存款业务拓展策略与营销技巧实操：源头锁定、渠道蓄力、服务跟进、以贷引存、同业共赢、联动营销、场景营造，还有哪些策略可以助力

我们的“顾问式营销”理念落到实处？

4. 小结：存款营销请别做的那么“直白”好吗？

（三）商业银行存款业务综合营销策略设计及其实施

1. 社区金融与零售存款的“场景化”营销技巧解析：如何才能对特定地理区域可

拓展业务空间做到“吃干榨尽”？

2. 供应链金融与存款业务的“价值链”营销技巧解析：如何围绕核心客户实现“点

线结合”做大做长久存款业务？

3. 现金管理服务模式与存款业务创新策略解析：现金短缺客户与现金充裕客户

同样需要存款服务你知道吗？

4. 消费金融与“揽存业务”常态化稳态化策略解析：再零散的业务放到中国都能

做成“大买卖”！

5. 普惠金融与存款业务的“城乡一体化”策略解析：如何能“化包袱为业绩成长

点”？

6. 小结：存款业务的有效拓展需要的是“理念先行”战略设计！

二、商业银行信贷业务拓展与实操技巧解析

（一）商业银行宏观经济形势研判与信贷业务拓展难点解析

1. “新贸易保护时代”降临下的国民经济突围战略梳理：“中国智造”+“一带一路”

= ?

2. 小康目标、“税制改革”、国企混改、扶持民企：2019-2020年中国经济近景

及中景如何？

3. 金融港战略区域内商业银行发展战略设计与业务成长空间研判：抱着“金山”

如何不辜负禀赋？

4. 小结：商业银行信贷业务转型正当时！

（二）商业银行批发业务拓展与营销实操要点解析

1. “核心客户”与商业银行对公信贷营销的“点营销”策略实操：银行始终还是要

围绕着“大客户”才能“做大文章”！

2. 产业链管理、价值链分析与商业银行信贷营销的“线营销”策略实操：如何才

能不断提高客户的品牌忠诚度与信贷业务粘性？

3. 交叉营销与银行信贷营销的“网络营销”策略实操：“点”“线”结合形成的不是

“面”而是“网络”！

4. 地方债、专项债与针对地方政府的信贷营销策略实操：新时代如何做好地方

政府授信业务？

5. 地方融资平台嬗变与银行相关信贷业务策略实施要点：“市场化”OR“公益化”，银行如何才能把握机会？

6. 小结：新经济、新产业、新营商环境需要银行的信贷营销策略创新！

(三) 商业银行零售业务拓展与营销实操要点解析

1. 商业银行零售业务核心领域概览：哪些领域将成为商业银行业务发展支柱点？

2. 房地产信贷业务转型与营销策略创新：2.0 时代的楼市，市场空间比你想象的大得多！

3. 消费信贷与普惠金融：如何将“人头买卖”做大做强？

4. 个人及家庭财富管理与相关信贷营销策略启示：盯住了老百姓的“钱袋子”也就是抓住了市场！

5. “银发经济时代”银行信贷营销战略塑造及其实操案例分享：一个渐行渐近 30 年长时代潮流银行该如何卓立潮头？

6. ‘90 后与‘00 后的“享乐”与“创业”热潮下银行信贷匹配策略设计及案例分享：如何通过“抓住当下”来“锁定未来”？

7. 小结：“人口统计特性”对于信贷营销重要性你造吗？

三、商业银行业务拓展的综合策略解析与风险管理策略分享

(一) 商业银行中间业务拓展与营销策略解析

1. 国内主要银行中间业务发展概览：上市国有行、股份制银行及城商行开展中间业务的策略有何不同？

2. 商业银行中间业务拓展战略设计及实操：我们该如何玩转“轻资产”战略？

3. 基于交易银行战略的中间业务拓展策略及案例分享：如何做好“金融掮客”？

4. 基于投资银行战略的中间业务拓展策略及案例分享：如何做好“投贷联动”？

5. 基于资管银行战略的中间业务拓展策略及案例分享：如何做好“综合金融服务”？

(二) 2019 商业银行风险管理策略实操

四、课程总结