

中国银行保险传媒股份有限公司

关于举办“中小银行产能创收第二增长曲线—财富管理工作坊”的函

各相关单位：

当前，随着中小银行普遍面临利差缩减、需求不足、竞争加剧等外部挑战，产能创收第二增长曲线成为各家中小银行战略要点。

2023年以来，我国经济发展更为明晰，财富管理的整体规模仍保持强劲增长势头。财富管理的专业化、多元化，将成为中小银行在激烈的市场中实现突出重围的关键。为帮助中小银行建立更加完善的财富管理体系，具备更专业的财富管理的思路和能力，中国银保传媒拟举办“中小银行产能创收第二增长曲线—财富管理工作坊”。现将有关事项函告如下：

一、培训时间及地点

（一）培训时间：2023年7月20日至21日（19日报到，22日返程）

（二）培训地点：苏州市

二、课程内容

（一）解银行业趋势，解析财富管理体系全貌

- 正确认识财富管理；
- 市场同业的优秀财富管理体系讲解；
- 中小银行财富管理体系建立的必要性；

4. 中小银行建立财富管理体系的价值所在；
5. 财富管理体系的各板块解析；

（二）中小银行搭建财富管理体系的四大关键

1. 专属渠道：总行级/分行级的财富中心、网点贵宾区以及线上服务平台（公众号/手机银行）；
2. 专属产品：针对不同客户类别的产品组合设计；
3. 专属服务：财富客户的非金融增值权益体系的打造；
4. 专属队伍：财富客户专属服务队伍的打造，不仅体现在产品营销，更在客户日常经营维护；

（三）中小银行如何通过财富管理体系迅速拉动产能提升

1. 理财经理客户经营管理规范及技能，包括：开拓获客、客户经营、产品销售、理财规划、自我管理、服务延伸；
2. 财富顾问的重要性，财富顾问通过教练式的传帮带提升理财经理得客户经营能力；
3. 理财经理在客户经营过程管控及评价，财富管理不仅仅是产品销售，更强调对客户的经营和管理；
4. 财富中心/增值服务体系支撑，总部的财富管理团队如何打造的客户增值服务体系以及全年活动策划，为一线营销提供有力支撑；
5. 线上服务平台及服务资源整合；
6. 通过绩效考核机制引导理财经理做正确的事，并且正确的做事；

（四）不同层级客户分层分析及分类经营

1. 不同层级客户分层分析
2. 不同层级客户贡献度与成本分析

3. 客户经营策略-改善客户粘性，提高忠诚度

(五) 玩转本地生活--异业联盟激活商家银行客户生态圈

1. “商圈异业联盟”营销活动实施前流程“十步法”
2. “商圈异业联盟”营销活动实施中流程
3. “商圈异业联盟”营销活动实施后流程。
4. 成为本地商家线上营销孵化师，打造本地生活良性生态圈

(六) 玩转本地生活--创新活动组织策划

1. 活动营销客户拓展三大优势
2. 营销活动目前困境
3. 营销活动三个重要指标
4. 营销活动成功三要素
5. 方案策划设计两要素
6. 营销活动分类
7. 主题营销活动实操

(现场实战--现场进行活动方案策划、短视频拍摄、直播播出、沙龙宣讲等实战演练，讲师现场点评)

(七) 后续转化--客户关系管理体系搭建

1. 微信粉丝分类标记、制作档案
2. 微信粉丝互动流程
3. 微信粉丝导流变现
4. 微信粉丝转介新客户
5. 微信运营文案、内容编辑

(现场实战--向真实客户发送一对一营销私信，朋友圈分享内容设计发送讲师现场点评)

6. 社群运营流程与要点

(现场实战--现场进行社群线上微沙龙演练，讲师现场点评)

三、授课老师

拟邀请业内知名实战专家授课。

四、培训对象与证书

(一) 培训对象:

以法人机构为单位组队，人员组合可由法人机构自行组合，推荐参训人员为法人机构零售业务行长(主任)副主任，财富部门负责人，优秀支行长、优秀理财经理代表等。

(二) 培训证书: 本次培训共计 16 学时，完成全部课程学习可获得由主办单位颁发的培训结业证书。

五、培训费用与报名方式

(一) 培训费:

1. 个人报名: 培训费 6200 元/人。
2. 单位团报: 60000 元/家，可参训 8-10 人。

以上费用含培训费、资料费、税费、培训期间午餐费、茶歇等。往返路费、住宿等费用需自理。

(二) 缴费方式: 请于培训开始前将培训费汇至以下账户:

名称: 中国银行保险传媒股份有限公司

开户行: 中国银行北京西长安街支行

帐号: 340256020430 (联行号: 104100005776)

(三) 报名方式: 即日起，参加培训的单位和个人将报名回执及付款凭证发至指定邮箱: zhaiqinglin@cbimc.cn, 邮件主题请注明“财富管理班+姓名”。

特此函告。

- 附件：1. 课程安排
2. 报名回执



中国银行保险传媒股份有限公司

2023年6月21日

联系人：翟老师 13811301515
宋老师 13366399349