

# 全力打造实战理财精英团队

## ——南海农商银行高端客户经营与开发特训班纪实

5月9日，我行高端客户经营与开发特训班课程在一片热烈的欢呼声和掌声中完美谢幕。本次特训班以强化营销型网点理财顾问的专业知识和综合营销能力为目的，经过为期三日的特训，学员们从无觉无知到不觉已知，成功实现了自我超越。

课程特别聘请了麟可咨询公司的顾问人员进行授课，授课内容主要包括产品营销、专业理财知识以及外拓技巧等；同时，授课人员还分享了同行的外拓实战经验，以及时下最新的微信营销技巧，让学员在激情刺激的抢答、小测中不知不觉汲取知识、掌握技巧。课程的最后，讲师让学员现场绘制外拓宣传海报，学员各显其能，分工合作，显示出强大高效的团队合作能力，在讲师的指导下绘制出了精彩纷呈、创意无限的宣传海报。

据悉，本次培训较以往以专业知识为主的课程不同，更侧重于实践应用，以及理财顾问在日常工作中应对客户的话术和营销技巧，更具实用性和操作性，例如9:1保本投资法、一句活营销技巧、景气循环图营销法、外拓宣传海报绘制技巧等。不少学员们在课程结束后都有感而发撰写了学习心得，更有学员在课程结束后迅速学以致用，给我行带来实在的营销效益，推动网点销售业绩节节高！



培训留影



认真听课做笔记——小伙伴们也是拼了！



积极踊跃实践演练——挑战自我，实现突破！



微信营销宣传——寻找自己的最美“明星脸”



团队合作——小宇宙爆发，绘制至佳作品！



Duang！我们的成果！



优秀小组和十佳优秀学员

心得选登

## 要“赢”先会“营”

5月6日，我们来到了台山，开始了为期3天的《高端客户经营与开发》的课程培训。感谢单位给了我们这么一个好的培训机会，于是倍感珍惜。培训讲师房老师拥有18年财富管理经验，他非常注重实战演练，好的培训效果不在于你听懂了多少知识，学到了多少技巧，而在于你懂得把它们运用到实际工作中。通过这3天的专业培训，使我对理财顾问这个岗位有了更深层次的认识，在专业知识、营销技巧、客户关系管理等方面有了很大的提升。

理财顾问是我行的形象代表，我们所掌握的知识层面代表了自身的专业形象，同时也代表了我行的专业形象，因而在专业知识上的学习是非常必要的，我们还需要不断学习、更新、提升我们的专业知识，以求为客户提供更专业化的服务。房老师对宏观经济进行了分析，通过利用景气循环分析图直观的为学员进行讲解，提出资产配置建议。房老师还针对基金、理财、保险、股票这些不同类型的投资方向，介绍了系统的分析方法。我们通过老师介绍的分析方法，在课堂中对我行的各项产品进行了逐一的分析介绍，而后，房老师再提出了组合营销法，从为客户进行资产配置的角度，对我行产品进行打包捆绑销售。针对资产配置，老师提出9:1保本理财法，用90%理财收益覆盖10%的投资风险，实现保本投资。房老师还提出了理财金字塔图画法，直观的讲解保险的不可或缺性。

与客户相处之中，除了拥有广阔的知识面，掌握一定的营销技巧和沟通技巧显得尤为重要。针对客户提出的常见问题，房老师也作出了技巧性的话术总结，既幽默又让客户容易接受。针对客户提出的反对问题，房老师也对我们进行了异议处理的演练。这些技巧在实际工作中非常的实用，解决了不少以前工作中难以解决的难题。房老师把客户划分为八大分群，对于这八种客户特点，分别了解他们的喜好需求，在与客户交谈时，我们就能更容易的投其所好，有的放矢，从而战无不胜，攻无不克。

与客户建立了初步关系后，后续的关系维护跟进更是重中之重。微信营销是一种新兴的营销工具，从头像的拍摄，到群发助手的使用，客户的分层管理，房老师都作出了详细的指导。把朋友圈作为营销自己的战场，把群发助手作为关系维护、产品

学员感言

**松岗五星分理处何惠萍：**利用房老师教的9:1保本投资法、一句活营销技巧，成功把家庭资产配置权拿回！

**盐步支行陈玮瑾：**我画了个91保本图，卖了10万基金！

**九江信兴支行冯嘉萍：**我跟客户说短期内会有调整的，长期比较看好，然后客户就没卖掉基金，放心地走了！

**里水中心支行潘庆璇：**学以致用，在网点荧光板上绘制了盛通理财宣传海报。

**狮山新城支行杨晓君：**我画了两个图，客户就做了一笔五年的定投！（客户是公务员，之前都不怎么理我的）

**狮山思贤支行朱璇：**利用老师教的方法，昨天有客户买了20万基金，今天又有客户买了10万基金！

**平洲丽苑支行何巧洁：**学以致用，这星期跟客户聊投资组合及分析基金投资风格时确实有理财专家味道，客户听得挺专心的，谢谢总行请到这么好的老师，希望以后多给我们培训机会！

(总行 廖雪供稿 冯倩如整理)

扎实推进三大主题活动 持之以恒强化党性锤炼

编者按：为贯彻落实中央和省委关于深化体制机制改革、加快实施创新驱动发展战略的重大决策部署和进一步严抓党建工作主体责任落实的要求，根据省联社党委的统一部署，总行党委决定自今年5月起，在全行深入开展“三严三实”专题教育活动、“四重温四增强”活动以及服务创新驱动发展战略“共产党员先锋岗”创建活动，进一步巩固和拓展党的群众路线教育实践活动成果，真正使广大党员干部把爱党、忧党、护党、兴党的自觉性落实到工作生活各个环节，落实到南海农商银行深化改革、转型升级以及服务“三农”中心上来，为实现“三个定位、两个率先”的目标提供坚强保证。

践行“三严三实”推进作风建设

习近平总书记在十二届全国人大二次会议安徽代表团参加审议，强调作风建设永远在路上，各级领导干部都要既严以修身、严以用权、严以律己，又谋事要实、创业要实、做人要实，为党员干部作风建设“钤了框”，使抽象的作风建设有了血、有了肉。

**严以修身：**就是要加强党性修养，坚定理想信念，提升道德境界，追求高尚情操，自觉远离低级趣味，自觉抵制歪风邪气。

**严以用权：**就是要坚持用权为民，按规则、按制度行使权力，把权力关进制度的笼子里，任何时候都不搞特权、不以权谋私。

四重温四增强 强化党性锤炼

**★四重温四增强**

重温入党申请，增强爱党意识

重温入党志愿，增强忧党意识

重温入党誓词，增强护党意识

重温党章规定，增强兴党意识

**★三结合**

与“三会一课”相结合

与“三严三实”专题教育活动相结合

与“农信春光，廉洁从业”品牌建设相结合

**★活动日程**（详见右表）

立足岗位比作为 创新驱动争先锋

**★指导思想**

围绕落实中央和省委关于深化体制机制改革、加快实施创新驱动发展战略的重大决策部署，立足本职岗位，以“创新驱动争先锋”为主题，突出实践特色，以创建先锋岗、打造战斗堡垒为目标，以党支部为创建基本单元，开展五项争先活动。

**★五项争先活动：**

围绕体制创新争先锋

围绕机制创新争先锋

围绕产品服务创新争先锋

围绕科技创新争先锋

围绕文化创新争先锋

方法步骤

**一、认同**

各党支部围绕五项争先活动内容找到服务创新驱动发展战略的着力点，向总行提交创建申请。

**二、亮岗**

总行党委确认服务创新驱动发展战略“共产党员先锋岗”创建岗位后，所属党支部及时公开亮岗，在适当位置或内部网站建立专栏，将服务创新驱动发展战略“共产党员先锋岗”的党组织名称和创建目标等内容予以公开，接受服务对象和党员群众监督。

**三、创岗**

宣传发动

制定方案

宣传动员

集中活动

组织一次座谈会

“创新驱动争先锋”学习会

学习心得征文活动

党员健步走活动

总结推广

总结活动经验

宣传推广

南海农商银行党委践行“三严三实”在行动

**一、定位**

★作为党的群众路线教育实践活动的延展深化

★作为加强党的思想政治建设和作风建设的的重要举措

★融入领导干部经常性学习教育，不分批次、不划阶段、不设环节，不是一次活动，各项工作穿插进行。

**二、聚焦**

对党忠诚 个人干净 敢于担当

**三、目的**

★在深化“四风”整治、巩固和拓展党的群众路线教育实践活动成果上见实效

★在守纪律讲规矩、营造良好政治生态上见实效

★在真抓实干、推动南海农商银行转型升级、科学发展上见实效

**四、着力解决的问题**

★着力解决理想信念动摇、信仰迷茫、精神迷失，宗旨意识淡薄、忽视群众和客户利益，党性修养缺失，不讲党的原则等问题

★着力解决滥用权力、设租寻租，内外勾结、违规放贷、利益输送，不直面问题、不负责任、不敢担当，顶风违纪还在搞“四风”、不收敛不收手等问题

★着力解决无视党的政治纪律和政治规矩，对党不忠诚、做人不老实，阳奉阴违、自行其是，心中无党纪、眼里无国法等问题

★着力解决党员干部队伍管理失之于宽、失之于软、失之于虚，组织软弱涣散，党内政治生活不经常、不认真、不严肃，一些规章制度形同虚设等问题

★着力解决服务“三农”和小微企业不实，合规意识差，违规经营、信贷风险突出等问题

五、九大主题活动

★党委书记带头讲“三严三实”专题党课

★开展“三严三实”专题学习研讨

★参与省联社“三严三实”专题培训

★组织体验观摩学习

★从严治军，着力提升战斗力和凝聚力

★从从严治政，加强全面风险管理

★建立从严治党与从严治军、从严治贷良性互动新机制

★召开“三严三实”专题民主生活会和组织生活会

★强化整改落实和立规执纪