

A hand holding a silver and black fountain pen is drawing a map on a document. The map shows a coastline with several islands and a network of lines. The background is a light blue and white striped shirt. The overall scene is a professional, business-oriented setting.

中国平安 PINGAN

平安银行零售转型 A2A+T战略介绍与宣导

2016年8月

- 1、A2A+T整体策略与相互协同
- 2、客户A战略规划与里程碑计划
- 3、员工/代理人A战略规划与里程碑计划
- 4、需要分行的配合与支持

通过“A2A+T”的“海陆空”联合作战体系将平安线上、线下的优势紧密结合，实现获客、经营、提升

“1+1” 线下平台

- 行内零售销售人员
- 集团专业公司业务员

“A” 行员及
代理人APP

联系与咨询

产品推荐、主动服务

“A” 线上
客户APP

“1+2” 线上平台

- 口袋银行
- 平安橙子
- 平安信用卡

移动销售支持、随时随地客服工具

信息传递为代理人提供在线咨询

“T” 座席 (3T)

精准营销、断点经营

解决问题

“3T” 远程服务

- 远程代理人服务团队
- 客户服务团队
- 持续服务销售团队

- 1、A2A+T整体策略与相互协同
- 2、客户A战略规划与定位与里程碑计划
- 3、员工/代理人A战略规划与里程碑计划
- 4、需要分行的配合与支持

2 “1+2”策略使三个线上品牌齐头并进，智能主账户体系进行支撑

1个主要APP-平安银行APP



定位

简单、好玩、赚钱

- ✓ 互联网获客，全民营销
- ✓ “章鱼计划”海量触达

优势

- ✓ 轻量化
- ✓ 品牌感鲜明
- ✓ 互联网运作模式的摸索



金融管家、生活助手

- ✓ 集团大规模获客
- ✓ 全客群深层经营

- ✓ 功能完善度高，客户基数大
- ✓ 综合服务
- 金融：存、贷、投、保、消
- 生活：房、车、健康、托贵



安全、实惠、好用

- ✓ 信用卡场景为主，生活电商及金融电商场景为主的垂直平台

- ✓ 客户粘度高
- ✓ 丰富的消费场景、权益

智能主账户体系—使三个APP互相打通

互联网账户

借记卡账户

信用卡账户

最简化开户流程，承接客户迁徙 - 一次绑定、通行平安

专业公司
App

三步绑卡

一步激活

1. 绑定银行卡

3. 设置交易密码

3. 绑卡成功

4. 设置登录密码



中国联通 上午9:00 100%

< 返回 开通橙子账户

① 绑定银行卡 > ② 设置密码 > ③ 完成

正在为您开通平安银行橙子账户，请填写并确认您的开户信息。

姓名	李平安	⊗
身份证	431088198912183896	⊗
绑定卡	6266 8768 9868 2345	⊗
开户行	 招商银行	∨
手机号	188 9867 2346	⊗
验证码	9809878	重新获取 (60秒)

已将验证码发送到188****2346手机上，请在120秒内输入。

推荐人

我已经阅读并同意《平安橙子开户服务协议》

确定

中国联通 上午9:00 100%

< 返回 开通橙子账户

① 绑定银行卡 > ② 设置密码 > ③ 完成

设置平安银行橙子账户交易密码。

交易密码	请设置橙子账户交易密码
确认密码	请确认交易密码

确定

中国联通 上午9:00 100%

< 返回 开通橙子账户

① 绑定银行卡 > ② 设置密码 > ③ 完成

 开户成功!

平安银行橙子账户信息 

平安银行深圳分行营业部
张平安 6266 8768 9868 2345

下载平安口袋银行APP领取大礼包

 恭喜您
获得优惠活动 赠送礼包

立即下载口袋银行APP

Vodafone 8:43 PM 50%

< 设置登录密码

为了您的账户安全，请设置一张登录密码!

设置新密码	*****
确认新密码	*****

确定



私财客户



- 页面版式跟据客层经营策略而定制
- 线上渠道的产品与服务根据客群经营策略而有所区格
- 营销活动后台配置化, 可快速上线

大众客户

1

(续) 智能投顾

业内先进的投资计划模型

客户经理与客户均可使用

资产配置与一键下单

4:21 PM 22%

风险测试

以下10个问题将根据您的财务状况、投资经验、投资风格、风险偏好和风险承受能力等对您进行风险评估，我们将根据评估结果为您更好的配置资产。

1. 您的年龄是？
 - 18-30岁
 - 31-50岁
 - 51-60岁
 - 高于60岁
2. 您的家庭年收入为（折合人民币）？
 - 5万元以下
 - 5-20万元
 - 20-50万元
 - 100万元以上
3. 在您每年的家庭收入中，可用于金融投资（储蓄存款除外）的比例为？
 - 小于10%
 - 10%至25%
 - 25%至50%
 - 大于50%
4. 以下哪项最能说明您的投资经验？
 - 除存款、国债外，我几乎不投资其他金融产品
 - 大部分投资于存款、国债等，较少投资于股票、基金等风险产品
 - 资产均等地分布于存款、国债、银行理财产品、信托产品、股票、基金等
 - 大部分投资于股票、基金、外汇等高风险产品，较少投资于存款、国债
5. 您有多少年投资股票、基金、外汇、金融衍生品等风险投资品的经验？
 - 没有经验
 - 少于2年
 - 2至5年

4:21 PM 22%

智能金融顾问

01-13 14:30

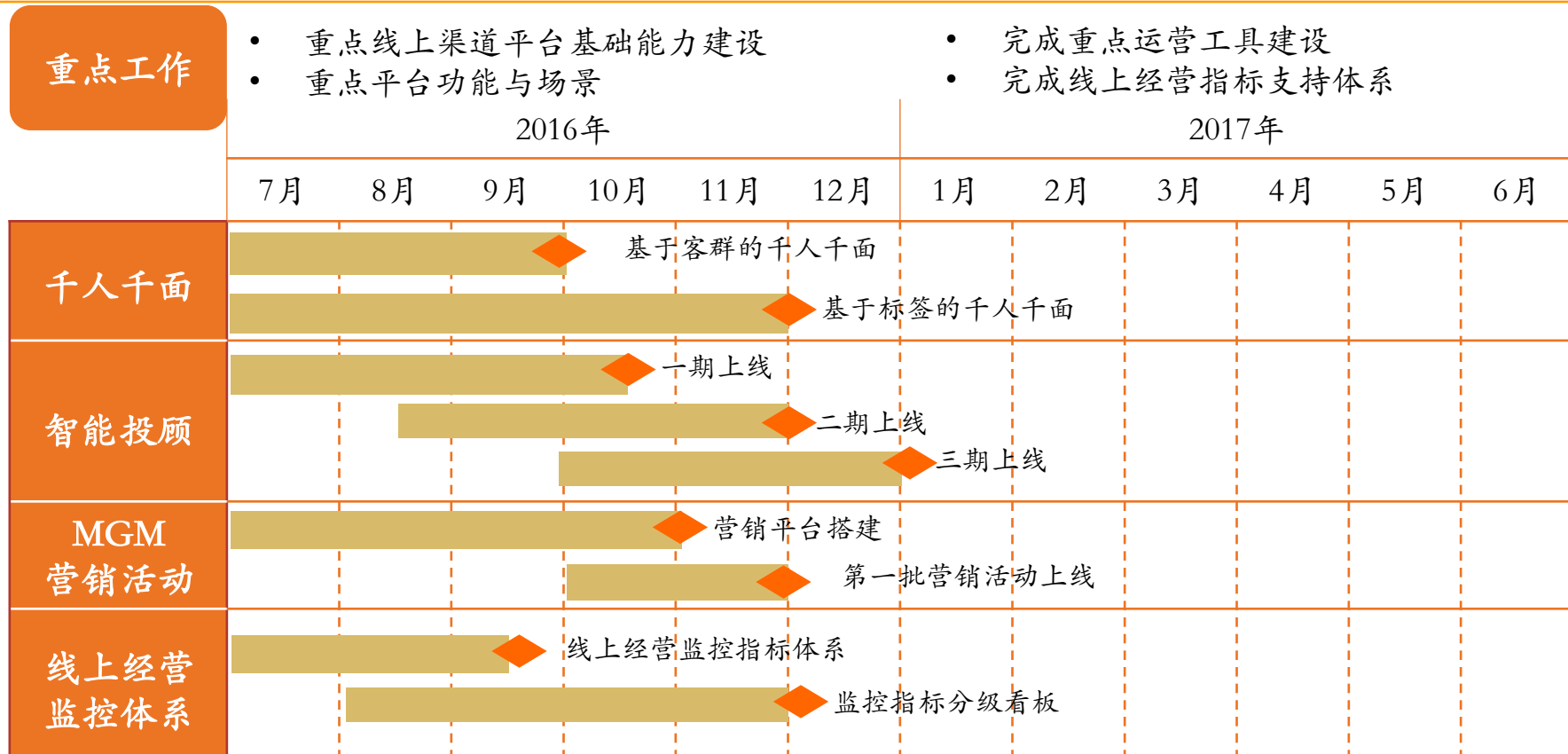
尊敬的客户：
根据近期金融的变化，我为您重新定制了一份资产配置方案，根据模型测算，该配置组合收益可达5.68%，波动率为11.12%。

[查看新方案](#)

有任何问题随时与我联系！我将为您提供咨询服务。



2 用户APP整体工作计划和关键里程碑



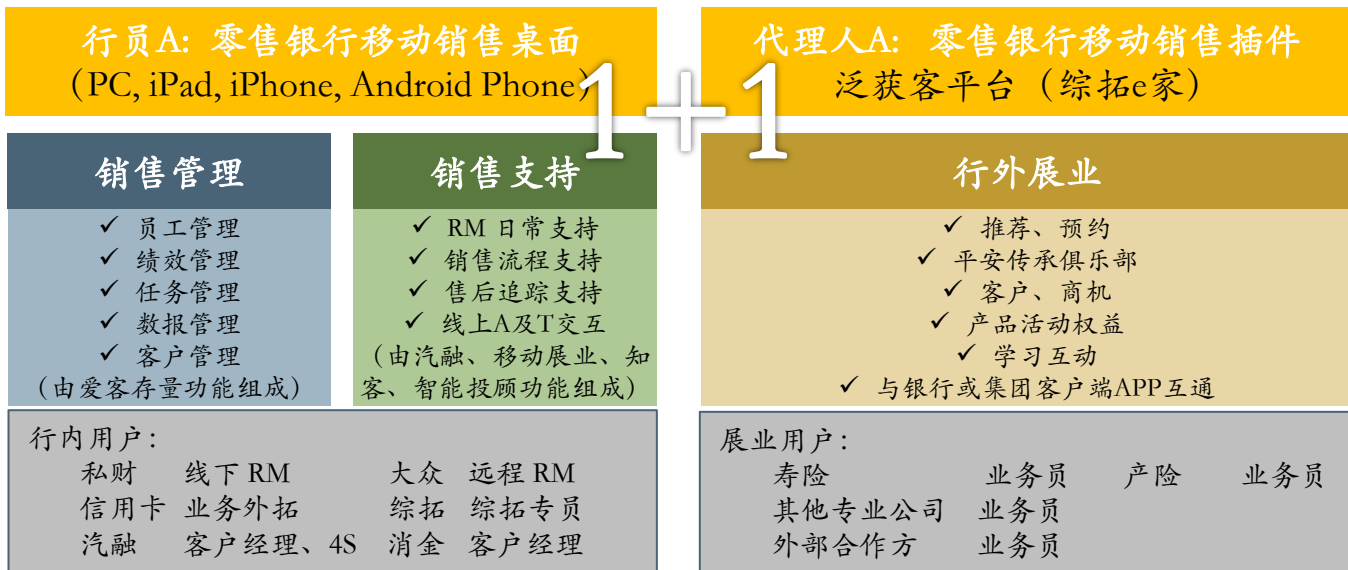
目录

- 1、A2A+T整体策略与相互协同
- 2、客户A战略规划与定位与里程碑计划
- 3、员工/代理人A战略规划与定位与里程碑计划
- 4、需要分行的配合与支持

零售银行行员及代理人A平台：“1+1”策略

平台定位：任何一个平安银行零售销售人员，任何一个设备，原则上以单一AP/APP拥有完整零售销售功能支持。
任何一个集团专业公司客户经理，最常用的AP/APP，透过H5/插件都得到平安零售银行协销能力。
实现线下零售销售场景的全维度支持，实现员工桌面的实质整合，实现销售推进环节的精细化管理。

行员及代理人A整体规划



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/118010034023006030>