6月5日上午，销售交易总部同业合作处隋俏俏总、王梓宁老师和陈婕老师前往浙江分公司与分公司管理干部、前台业务人员进行基金TOB业务培训和交流。会上隋俏俏总介绍了我司基金TOB业务发展历程、所处阶段和往后重点工作布局。同时介绍了优秀案例和战略规划，最后结合新规背景下TOB业务如何发展与浙分了进行探讨交流和疑难解答。下阶段，分公司将进一步推进区域TOB客群的开发，加强企业合作，深化金融同业客户资产配置，做大做强TOB业务规模和创收，争取获取新突破。感谢销交同业合作处对浙江分公司的大力支持！

6月4日上午，销售交易总部同业合作处隋俏俏总、陈婕老师和王梓宁老师前往苏州分公司与分公司管理干部、业务骨干举行基金TOB业务交流座谈会。会上隋俏俏总分析了当下基金TOB业务的成果及对分公司考核指标的作用，同时介绍了其他分公司的优秀案例及新的业务打法，最后针对苏州地区客群特点，结合新规背景下TOB业务如何发展做了充分的探讨交流。下阶段，分公司将扎实推进区域TOB客群的开发及拓展，尽快做大TOB业务规模，建立区域TOB业务客群生态圈，更好的助力分公司业务发展。感谢销交同业合作处对苏州分公司的大力支持！

6月6日下午，销售交易总部同业合作处隋俏俏总、陈婕老师和王梓宁老师前往宁波分公司，与分公司管理干部、业务骨干举行基金TOB业务交流座谈会。隋俏俏总详细分析了当前基金TOB业务的成果及其对分公司考核指标的影响，同时分享了其他分公司的优秀案例和新的业务策略，最后根据宁波地区的客群特点并结合新规背景下的TOB业务发展现状，进行了充分的探讨与交流。下阶段，分公司将扎实推进区域TOB客群的开发与拓展工作，努力扩大TOB业务规模。同时，分公司将致力于建立完善的区域TOB业务客群生态圈，更好地推动分公司整体业务的发展，从而期望能以此为抓手，进一步提升市场竞争力和业务影响力。感谢销交同业合作处对宁波分公司的大力支持！

基金ToB业务的发展情况。虽然保有规模突破了10亿,但业务结构不合理,大部分是非代销的定制型产品。客户结构方面,单一客户贡献集中,如果流失会对保有规模造成巨大影响。队伍分布不均衡,真正有过基金ToB业务落地的员工不到30人。分公司在PB业务中的好经验和打法需要分享。整个业务的情况包括销量、保有规模和客户结构等方面。

一、我们在定制型业务方面的问题,以及在客户结构和业务团队方面的挑战。

---业务结构不合理，报表显示过低的标准化业务

---机构理财业务发展情况和面临问题

---宁波分公司的发展情况

二、公司的业务成果,包括侵权销售和资管产品销量,以及覆盖的机构客户数量。

---业务成果：两年侵权销售近500亿，覆盖8大机构客群

---银行合作：与宁波银行等有敬业关系，存在开拓难度

---总分协同：提供营销活动、培训交流等支持

三、我们的业务定位和服务内容,以及对分公司业务发展的机会和支持。

---购物中心业务机会：介绍了购物中心业务，包括产品活动、服务支持和交易系统等。

---业务团队指标和机会：介绍了业务团队的各项指标和机会，包括营业性收入、净利润等。

---介绍了分公司的成果和案例手册，包括负责人和相关领导等。

四、分公司的业务情况和创新模式,包括开拓客户、实现产品和业务模式等方面。

---分公司业务发展情况

---发展认申购费和管理费分成业务

---分公司销量目标和业务规划

五、公司在产品布局和业务发展方面的策略,包括坚持稳健类产品、拓展资源和合作、丰富产品供给等。

---固收和现金类产品推荐

---业务发展困难和解决方案

---客户存储案例和产品推荐

六、信托保险资管和行政资管的一些现金管理产品,以及如何实现下单和落地。

---信托保险资管和行政资管的产品需求和落地过程

---分公司在机构业务中遇到