

知识点 7：商业银行的分销策略与促销策略

一、商业银行的分销策略

（一）商业银行的分销渠道

- 1、银行的分支机构
- 2、代理行
- 3、中间商
- 4、电子网络设施和渠道
- 5、银行卡

（二）银行分销渠道的选择

- 1、金融产品的特征及客户需求因素
- 2、市场因素
- 3、商业银行的自身状况
- 4、分销渠道的成本和利润因素
- 5、相关政策法律因素
- 6、自然环境、经济、科技与文化等因素
- 7、客户忠诚度

二、商业银行的促销策略

（一）商业银行的促销方式

- 1、人员促销
- 2、非人员促销
 - (1)广告
 - (2)公共关系
 - (3)营业推广

（二）商业银行的促销组合

促销组合，是指银行对于各种促销方式的合理搭配和综合运用，也被称为银行促销组合策略。

练一练

商业银行的分销渠道包括（ ）

- A. 银行的分支机构
- B. 代理行
- C. 中间商
- D. 电子网络设施和渠道
- E. 银行卡

正确答案：ABCDE