

李厚豪先生专访：颠覆传统金融营销第一人

于利民

文杰咨询公司，中国·北京 100000

也许我们从未想到有一天营销会成为各个行业中必不可少的专业技能，也许我们从未想到在科技、经济十分发达的今天仍有着众多难以攻克的难题，但随着时代的不断发展进步，营销、服务越来越成为被广泛提及且意义重大的词汇之一。在金融界，金融营销无疑正成为高速创新发展的领域之一，更新、更好的金融营销方法正不断涌现并接受时代的检验。在这一方面，李厚豪先生是中国金融营销领域的绝对权威人物，他所倡导的金融营销方法与话术彻底颠覆了传统的金融营销模式，顺应时代的建立起一种更人性化、更贴合客户实际需求和更有益于在专业领域大范围传播推广的金融营销方法，为金融营销领域的蓬勃发展和业绩提升助力良多。

在金融营销领域，无论是培训效果还是对于金融营销人员营销业绩的直接提升，李厚豪先生的贡献都堪称行业第一，因此受到全国多家知名银行的一致好评，他的培训课程经常在金融界出现供不应求的现象，而预约他前往现场为全体金融营销人员、银行高级经理和高级管理人员培训的银行更是络绎不绝。李厚豪先生还将多年来积累的金融营销培训行业经验和对于整个金融行业经营模式的权威见解呈现在他的多个行业专业著作中，包括《银行客户经理营销方法与话术》、《销售基金定投好简单》、《幸福营销》、《银行服务零投诉》等。这些著作在金融营销专业领域极负盛名，为各大银行客户经理、高级营销经理甚至高级管理人员开发更多金融营销路线创造了极高价值。

这些书籍出版的时候，正时值中国各大商业银行零售转型的特殊时期，李厚豪先生完全走在了时代发展的前沿，他所独创的金融营销方法完全颠覆了传统金融营销的模式，树立起以爱营销、以客户需求为中心等核心理念，构建了新型金融营销模式，是引领金融业零售转型的重要人物。而常年在各大银行辅导金融营销管理人员的丰富经验也让李厚豪先生在书中填充了大量在实际金融营销工作中频繁出现的情景案例，涉及到各种各样实际金融营销服务中所遇到的重点难点问题，对于各大银行的金融营销人

员、高级经理等金融营销专业人士开展高效果的金融营销服务帮助很大。不少阅读过李厚豪先生专业著作的金融营销权威专家表示，李厚豪先生对于客户心理需求的剖析十分准确，因此能够针对这些问题提出专业的应对方案，而且李厚豪先生提供的方案具备标准化、工具化与流程化，所以非常易于应用，很多金融专业人士工作中的难题，运用李厚豪先生提升的解决方案往往迎刃而解。也就是说，在一个个金融营销实战情景模拟中，李厚豪先生能够巧妙利用客户心理开展金融营销服务，并且能够准确击中客户的真实需求，所收获的金融营销成效也必然是行业中最

好的。以《银行客户经理营销方法与话术》、《销售基金定投好简单》、《幸福营销》、《银行服务零投诉》等专业书籍为载体，李厚豪先生构建了多样化的金融营销培训课程，这些培训课程是令无数国内顶级、国际知名的银行所推崇的杰出成果，例如：李厚豪先生曾为中信银行1300个网点超过3000位一线服务营销人员开展培训课程，几乎涵盖了中信银行的全体金融营销人士。中信银行是中国最早成立的商业银行之一，不论是在中国银行界还是在全球银行界都有着非凡的影响力，是中国最早参与国内外金融市场融资的商业银行，并以屡创中国现代金融史上的多个第一而蜚声海内外，不断斩获金融界重要荣誉。2019年，中信银行在英国《银行家》杂志“全球银行品牌500强排行榜”中排名第19位；中信银行一级资本行在英国《银行家》杂志“世界1000家银行排名”中排名第26位；

李厚豪先生在金融营销培训行业所展现出的优秀金融营销培训方法为广大金融营销服务人员以及各大银行高级管理人员解决实际问题提供了重要参考，他所提出的多种金融营销方法也是业界公认的杰出成果，对金融营销发展方向的把控和革新起到了非常重要的作用。李厚豪先生如今也在不断开发金融营销方法，在变幻万千的资本市场中努力走在市场的最前沿。