

《银保联手拓展市场》课程介绍

主讲 雷春柱

银行和保险公司基于共同的企业或个人客户，有必要共同研发产品，加强合作，保险为银行化解信贷风险，银行为保险代理业务，提供客户资源，相互支持，共同拓展市场，推动业务发展。

《银保联手拓展市场》课程介绍了银行和保险的特点，银保合作的领域及合作的主要内容。提出了银行与保险应加强合作，抓住每年一季度机遇，开发春天行动，拓展银保业务；介绍了银行与保险在支持农民工异地创业、支持农村新型经济体、金融精准扶贫等方面，如何强化合作；介绍了银保合作，拓展市场的基本操作步骤。

本课程在讲解中还穿插了大量生动有趣的案例，使学员听课感到轻松愉快。

主要包括：

第一章 银行与保险的关系

一、银行的特点及其他贷款操作流程

二、保险产品的作用与风险应对措施

三、银行与保险的合作关系

第二章 春天行动商业模式

一、春节前后，农村与城市比较

二、春天行动客户拓展主攻方向

三、春天行动结论性观点

第三章 农民工异地创业贷款与保险需求

一、农民工异地创业优势

二、农民工异地创业贷款主要风险点

三、贷款对象、用途、额度

四、贷款方式

五、异地农民工金融服务操作流程

六、农民工创业保险需求

第四章 农村新型经济体贷款与保险需求

一、农区产业化龙头企业

二、农民专业合作社

三、家庭农场

四、种养大户

第五章 金融精准扶贫与保险需求

一、什么是精准扶贫

二、为什么要开展精准扶贫

三、如何开展精准扶贫

四、金融精准扶贫主要操作步骤

五、信贷精准扶贫模式

第六章 农村信贷市场拓展操作步骤

一、制定方案；分解计划；二、誓师大会，广泛动员；

三、铺天盖地，强势宣传； 四、上门调查，建档分类；

五、量身定制，准备产品； 六、抓住时机，产品促销；

七、优质服务，规范操作； 八、经验推广，典型引路；

九、严格考核，适时激励； 十、跟踪回访，持续维护。