

《个人贷款市场拓展》课程介绍

主 讲 雷春柱

在全国经济整体下行的情况下，部分企业类大额贷款风险频现，拓展个贷市场已成为商业银行信贷经营突破口。

本课程就如何提高客户经理的个人贷款业务基本知识和技能，规范操作行为和管理行为，拓展个贷市场，提升新的利润增长点等方面进行了详细讲解。课程紧贴实际，直接指导信贷从业人员将贷款“放给谁，怎么放”，引导信贷从业人员如何针对不同的客户，灵活运用合适的信贷产品，开展个性化、特色化的贷款营销。

全书共分为 7 个章节，各章节主要内容如下：

第一章 个人贷款概述

主要介绍个人贷款特征、贷款对象、用途、分类、条件等商业银行发展个人贷款业务的意义，存在的障碍及解决措施。

第二章 微贷技术

- 一、微贷技术主要表现
- 二、中小银行为什么要引进微贷技术
- 三、运用微贷技术操作步骤

四、微贷与传统信贷的区别

第三章 个人贷款营销模式

主要介绍三种模式：合作经营模式（银政合作、银保合作、银担合作），产业链经营模式，批量经营模式。

第四章 个人消费贷款

包括：个人房屋按揭贷款，个人房屋装修贷款，个人住房公积金委托贷款，个人汽车按揭贷款，单位员工薪资贷。

第五章 小微企业主贷款

主要介绍了 4 种小微企业主贷款产品，分别是：小微企业账户流量贷款（流量贷），小微企业纳税信用贷（纳税贷），个体工商户信用贷款（信用贷），个体工商户信用贷款（信用贷）。

第六章 金融精准扶贫贷款、金融网格贷款、农民工异地创业贷款

第七章 个人网贷业务