

《中小银行信贷经营模式》课程介绍

主讲 雷春柱

随着经济金融改革步伐的加快，诸如农商行、农合行、农信社、村镇银行、区域性及地方性其他法人银行等众多中小商业银行，在经营品牌、资金实力、网络科技、金融人才等方面，与大型商业银行比较，在金融竞争中，显得更加不足，中小商业银行的生存与发展必将面临更大的挑战。中小银行必须适应经济金融形势发展的需要，更新观念，调整战略，调整思维，大胆改革，创新信贷业务经营模式，增强市场竞争力。

本文重点介绍了 8 种信贷经营模式，分别是：合作经营模式，产业链经营模式，商圈经营模式，批量经营模式，网格经营模式，网贷经营模式，促销经营模式，春天行动经营模式。

此外，本课程在讲授时还穿插了大量生动有趣的案例，使课程变得轻松有趣。

主要包括：

第一章 合作经营模式

重点介绍了银政、银担、银保、银银合作模式。

第二章 产业链营销模式

核心企业是指在供应链中处于强势地位，能对供应链条的信息流、物流、资金流的稳定和发展起决定性作用的法人组织。核心企业可以是制造企业，也可以是商贸流通企业，还可以是其他经济组织。产业链营销模式的特点就是抓住一个核心企业，同时对其上下游客户进行支持。

第三章 商圈经营模式

第四章 批发经营模式

批发经营模式就是成批量地对客户提供金融服务。其好处：一是一次可以抓一大批客户，抓一大批存款、贷款。二是发挥单位集体力量，防止单个员工营销，力量分散。三是增强营销的目的性，防止东一户西一户盲目营销。四是阳光操作，相互监督，防范风险。

本章介绍了部分批发营销的方式方法。

第五章 网格经营模式

政府行政网格化管理就是根据属地管理、地理布局、现状管理等原则，将管辖地域划分成若干网格状的单元，以各职能部门纳入网格巡查、处理的事项为工作内容，实行分片落实、责任到人、设岗定责、服务到户的新型社会治理模式。金融网格服务模式就是银行通过与政府行政网格对接，加大对辖区客户的金融服务。

第六章 网贷经营模式

互联网的发展，特别需要银行加强对网贷业务的开发和运用，网络小贷对银行拓展市场、解决小微客户资金需求，意义重大。本章重点为你介绍了办理网贷业务的7种模式，提出应利用春节时机，加强对小微客户网贷知识的宣传普及。指出银行发展网贷业务应突出4个重点环节：一是研发网贷产品。二是开发网贷系统。三是银行人员熟练掌握网贷操作技能。四是向客户宣传网贷好处。方便、快捷。五是向客户传授网贷操作流程知识。

本章重点介绍了7种网贷营销模式。一是银行总部直销模式。二是银行基层网点受理模式。三是村级代办模式。四是电商合作模式。五是贷款转让模式。银行可提供担保，也可不提供担保。六是P2P线上模式。银行可提供担保，也可不提供担保。七是众筹线上模式。

第七章 促销经营模式

第八章 春天行动经营模式