

《贷款营销三大障碍与解决方略》课程介绍

主 讲 雷春柱

贷款是商业银行主体业务。做好贷款营销工作是贷款业务发展的关键。众观各家银行，贷款业务发展缓慢的主要障碍员工存在不愿贷、不敢贷、不会贷的问题。本课程对这三个方面的问题，认真分析了原因，提出针对性的解决对策。

第一大障碍，不愿贷与解决方略

银行不愿贷的主要原因是：信心不足，激励不够，幸福感不强，人员不足，能力不够。

解决方略为：一是要解决思想问题，充分认识放贷的重要性。二是要解决激励问题，充分调动客户经理积极性。三是要解决人员问题，要充实信贷队伍。四是要解决能力问题，充分增强银行管贷能力。

第二大障碍：不敢贷与解决方略

银行不敢贷的主要原因是：没有落实尽职免责政策；
追责过激：追责不分轻重，不分缓急，不分风险；没有容忍度；责任不明；追责面过大；超过员工承受能力。

解决方略：一是严格落实尽职免责政策。二是建立科学追责机制。实行按环节追责，按因果关系追责，科学界定责任，合理确定追责时间。三是明确贷款业务风险免责条件。四是给予合理的追责容忍度。五是建立尽职免责认定机构，规范尽职免责认定程序。六是认真做好贷后管理责任移交。

第三大障碍：不会贷与解决方略

不会贷主要原因：不知贷给谁，找不到客户；不知怎么贷，一贷就死；不知怎么管，资金被挪用。

解决方略：要决贷给谁的问题。一是正确把握当前经济形势。二是紧跟国家宏观经济战略。三是服从金融监管引导。

要解决怎么贷的问题。重点要推行六种模式：一是推行合作经营模式。二是推行产业链经营模式。三是推行商圈经营模式。四是推行批量经营模式。五是推行促销经营模式。六是推行微贷经营模式。

要解决怎么管的问题。一是对正常企业严防贷款资金挪用。二是对暂时困难企业要帮助缓解资金困难。三是僵尸企业要审慎处置。