

《小微金融的机遇、挑战与应对策略》

——银行服务营销专家 汪含老师主讲

【课程对象】：银行网点负责人、小微经理、个贷经理

【课程时间】：实战版 2 天

【课程大纲】：
(领导开训:强调训练的意义和目的)

头脑风暴：每人提出工作中的难题，老师将这些难题作为案例在整个课程中巧妙地穿插，分析。

商业银行传统金融模式受到冲击，正如比尔·盖茨所说：“传统银行如果不改变，就是 21 世纪快灭亡的恐龙。”

第一部分：中国经济进入新阶段与金融脱媒

一、金融营销理念

- 1、金融业的竞争环境和金融格局的改变
- 2、互联网金融的界定及主要模式
 - A、互联网金融的界定及主体类型分析
 - B、互联网金融的典型模式分析

分析：宜信模式分析

融360 模式分析

P2P (众筹) 模式分析

- 3、银行经营模式的 4 大转变
 - 4、因您而变----三维度调整
- ### 二、利率市场化与金融机构转型
- 1、渠道脱媒 – 催生银行产品创新
 - 2、客户需求催生银行产品创新 – 客户需求是银行产品与服务创新的核心驱动力
 - 3、业务策略

第二部分：小微金融营销策略定位及技巧

一、中国银行业经营模式转型的四大关键定位

1、由利差为主向中间业务做转型

案例：汽车消费信贷直客式营销管理

2、由交易型向服务营销型做转型

案例：平安银行广州分行——“新一贷”信贷产品分析

3、由个体营销向联动营销做转型

案例：XX 银行小额信贷市场开发策略

4、由单一营销向交叉营销做转型

案例：竞标成功某市政府公车治理项目，政府决定对市辖 300 个预算单位近 5000 部公务用车车辆定点维修、保险、加油实行统一采购。

二：剖析篇——小微企业行业分析

小微企业概述

- 提示内容：了解小微企业信贷客户的范围，了解发展小微企业业务的必要性，熟悉小微企业划型标准及主要特点。

- 1、小微企业客户范围
- 2、小微企业划型标准
- 3、小微企业总体特点

小微企业目标客户

提示内容：掌握小企业条线授信对象及目标客户，熟悉主要目标客户群。

- 1、不同小微企业特征分析
- 2、企业生命周期分析
- 3、如何解决小微企业特点中存在的问题
- 4、目标客户定位
 - 聚焦消费性行业，重点营销以国内需求拉动、弱经济周期、与衣食住行密切相关的消费性行业。
 - 遵循“熟、小、好”的客户选择标准
 - 小微企业目标客户群以“一圈一链一区”为主。
- 5、集群客户批量开发

小微企业目标客户群

提示内容：分析小微企业的主要目标客户群体，掌握重点支持营销的客户群体。

- 1、商圈客户群
- 商业街区营销途径与方法
品牌经销商营销途径
餐饮类小微企业营销途径
电影院线营销途径
行业协会（商会）营销方向
电商平台营销方向

2、供应链客户群

重点营销与核心企业合作持久稳定、关系良好，在产品和服务方面具有一定优势，与核心企业间依存度较高的小微客户。

3、园区客户群

园区营销途径与方法

科技型小微企业营销途径与方法

节能环保型小微企业营销途径与方法

三、客户需求分析

1 金钱游戏

2 客户经营管理分析----黑点思维

3 目标客户交叉销售需求分析

采购类客户需求分析

销售类客户需求分析

理财类客户需求分析

融资类客户需求分析

资金管理类客户需求分析

案例：从人品分析打开小微客户突破口

四、小微存款营销技巧

小微企业贷款客户的真实需求

客户典型需求与结算产品的匹配

案例：马上贷款“十宝五通”系列新品种

如何将存款营销嵌入流程

案例：从泰隆银行尝到了好味道

案例：光彩物流园案例

第三部分：小微金融客户开拓与交叉销售致胜

1、个贷营销能力提升公私联动效果

个贷业务营销要点

开展个贷业务营销要遵循的原则

- ✚ 明确市场细分，选准目标客户群
- ✚ 大力发展重点个贷产品
- ✚ 开展交叉销售，凸显综合效益

一手房的营销策略

✚ 对开发商和楼盘营销代理公司的营销

✚ 对售楼先生/小姐的二次营销

二手房贷款的目标寻找和营销策略

2、服务三农产生业务机会

案例：甘棠农行新农合交叉营销方案

3、新产品金融 IC 卡产生业务联动机会

案例：校园卡

银医卡

物业卡

4、利用产业链金融进行综合营销

案例：合家福百货连锁超市供应商案例带动交叉销售

5、商户批量营销产生的机会

案例：郑州百脑汇商城千名小微客户综合服务方案

6、事业法人客户综合需求引发销售机会

案例：政府批量采购引发的交叉销售机会

第四部分、个贷和小微企业营销服务技巧和风险防控

一、个贷产品的营销服务切入点

个人消费类贷款业务

个人经营类贷款业务

个人商品房按揭贷款业务

其他个人信贷业务

二 个人贷款业务流程与实践

1、流程剖析

2、个贷分析方法与传统银行的信贷分析方法不完全相同

3、信用分析的 5C 法

案例：从人品分析打开突破口

三、小企业授信尽职调查阶段的沟通原则

1、尽职调查的关键词

• 关键词：1、获取。2、核实。3、调查。4、分析。

2、尽职调查原则

(一) 真实反映原则。

(二) 风险经理协同作业原则。

(三) 实地调查原则。

(四) 首贷面谈原则。

(五) 交叉验证原则

“高利贷”识别小贴士

案例：多维度分析个贷客户

案例：葡萄酒与航运油