

---

# 银行信贷产品差异化定价业务培训

讲师：张志强

## 课程背景：

- 1、让信贷人员熟悉差异化分析定价的依据；
- 2、了解信贷产品差异化的思路与不同行业的准入与利率设定的不同；
- 3、信贷业务规模提升与信贷资产质量均要良性发展。

授课对象：信贷相关人员

授课方式：讲授、现场讨论、辩论、演练，然后赴市场直接拜访客户实地走访

## 课程大纲：

### 理念性沟通：

#### 第一单元 信贷客户

##### 1、信贷客户类型

###### 1.1 信贷客户分类标准依据

###### 1.1.1 按照申请贷款主体的不同分为：

小微企业个体工商户、农户、个人

###### 1.1.2 按照申请贷款的用途不同分为：

消费类贷款、经营类贷款、其他类贷款

###### 1.2 不同信贷客户的特点

###### 1.2.1 小微企业个体工商户的特点

###### 1.2.2 农村信贷客户的特点

###### 1.2.3 个人信贷客户的特点

###### 1.2.4 消费类贷款的特点

###### 1.2.5 经营类贷款的特点

###### 1.2.6 其他类贷款的特点

##### 2、关于信贷产品的概念

###### 2.1 关于贷款

###### 2.1.1 贷款是一种产品吗？

###### 2.1.2 贷款的五要素：金额、用途、方式、利率和期限

###### 2.2 不同贷款客户的对于五要素的不同反应

###### 2.2.1 小微企业个体工商户对于贷款五要素的反应

###### 2.2.2 农户对于贷款五要素的反应

###### 2.2.3 个人类客户对于贷款五要素的反应

##### 3、信贷产品差异化定价的重要性

###### 3.1 差异化定价的本质：信贷规模扩张与信贷资产质量的关系

###### 3.2 差异化定价所带来的好处

#### 第二单元 如何实现信贷产品的差异化

##### 1、小微企业个体工商户的信贷准入政策

###### 1.1 贸易和批发零售行业的信贷准入

###### 1.2 餐饮服务行业的信贷准入

###### 1.3 其他行业的信贷准入

##### 2、农户的信贷准入政策

###### 2.1 种植户信贷政策准入

###### 2.2 养殖户信贷政策准入

###### 2.3 种养殖业加工信贷政策准入

##### 3、个人信贷的准入政策

- 
- 3.1 公务员
  - 3.2 国企事业单位
  - 3.3 上市公司、股份制
  - 3.4 民营企业
  - 4、不同信贷场景下贷款产品的利率定价依据
    - 4.1 毛利率
    - 4.2 淡旺季
    - 4.3 应收账款账龄
    - 4.4 库存量
    - 4.5 其他

### **第三单元 如何进行差异化的贷款产品营销**

- 1、分行业分区域信贷产品营销
  - 1.1 不同行业区域的信贷产品营销的方式
    - 1.1.1 陌拜
    - 1.1.2 转介绍
    - 1.1.3 渠道批量
  - 1.2 信贷产品营销的风险评估
    - 1.2.1 如何进行信用风险评估
    - 1.2.2 信贷反欺诈识别
- 2、申请调查过程如何进行风险管控
  - 2.1 关于贷款申请人借款原因分析
  - 2.2 关于贷款申请人软信息分析
  - 2.3 关于贷款申请人财务信息分析
- 3、放款后如何进行差异化的贷后管理
  - 3.1 三变两址的贷后管理办法
  - 3.2 贷款客户的风险度量
  - 3.3 出现 MOB30 的处置方式与应对策略

业务实操环节：

### **第四单元 客户、市场、渠道实地走访**

- 1、选取当地的目标商场进行拜访，客户展业拜访；
- 2、选取一个渠道进行洽谈，如何进行渠道的建立；
- 3、选取一些可能逾期客户进行贷后；
- 4、选取一些不同账龄的逾期客户进行清收。

### **第五单元 信贷行业从业人员信心的建立**

- 1、如何树立从业人员的信心
- 2、信贷工作人员的情绪控制

### **第六单元 信贷行业与当地风土人情的关系**

- 1、当地风土人情决定着不同的营销展业方式
- 2、当地风土人情决定着不同的贷后管理及催收方式