

银行三农及小微信贷全流程介绍及信贷技术大纲

讲师：张志强

课程目标：

1. 了解互联网金融的优势，了解三农发展的现状
2. 掌握互联网金融服务于三农建设中的三个能力建设
3. 互联网金融平台构建提供服务的最终目的，三农大数据的积累和构建
4. 让学员充分了解小微信贷流程，掌握小微信贷贷前调查技术
5. 了解小微信贷基础性理念内容以及 IPC 小微信贷技术原理
6. 深刻理解小微信贷营销理念和掌握营销方式和技巧
7. 熟悉贷前工作内容的各个环节
8. 熟练掌握如何进行贷款原因分析和软信息以及财务信息的获取和分析

课程时间：两天课程

授课对象：信贷营销部门员工+风控合规部门员工

授课方法：实战讲授+案例研讨

课程大纲：

第一单元 互联网金融与三农

1、互联网金融 OR 金融互联网

- 央行《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》解读，简称《20 条意见》
- 互联网金融的本质
- 互联网金融特性
 - A. 草根性
 - B. 小额性
 - C. 分散性

2、农村金融环境现状

- 农村金融服务需求的潜在市场巨大
- 互联网金融服务于农村
- 互联网金融服务于农民

- 互联网金融服务于农业
- 3、如何搭建互联网金融服务的平台
 - 平台化的互联网金融增值服务功能
 - 查、缴、取、汇、转、扣、贷等服务功能实现
 - 通过基础服务和增值服务，积累大量的农村用户体验数据
 - 聊聊三农大数据库对于银行业机构的意义
 - 大量移动终端的普及能够让更多的人享受的互联网金融服务的便捷
 - 构建互联网金融加农村企业电商平台
 - 电子商务加金融的服务模式：嵌入进销存系统、支付结算、融资理财、风险控制、业务管理等模块；由原来的纯线下变为线上线下相结合
- 4、三农的能力建设是互联网金融发展的关键
 - 资金获取问题
 - 能力建设问题
 - 信用建设问题
- 5、如何用互联网金融为农村金融机构进行信贷产品营销
 - 小微信贷产品的营销
 - 涉农类信贷产品营销
 - 个人零售信贷产品营销

第二单元 小微信贷业务介绍

1、小微信贷介绍

- 小微信贷是啥？
- 小微信贷的目标客户群体
 - A. 小微企业个体工商户
 - B. 涉农类贷款户
 - C. 个人消费金融类客户
- 小微信贷的目的
 - D. 筹措资金
 - E. 建立信用
 - F. 能力建设

2、小微贷款的业务的八大流程介绍

- 小微信贷的市场营销
- 小微信贷的申请受理
- 小微信贷的实地调查
- 小微信贷的信贷审批
- 小微信贷的贷款拨付
- 小微信贷的贷后管理
- 小微信贷的不良催收

3、银行信贷客户经理在小微信贷中的角色和职责

- 信贷客户经理在小微信贷个流程中扮演的角色
- 信贷客户经理在小微信贷业务中的职责（14）

第三单元 小微信贷客户营销

1、小微信贷客户营销

- 营销前的调研工作（为甄选优质的小微客户做准备）

- A. 调研当地小微客户类型以及所占的比例和数量（小微企业个体工商户、农户、个人）
- B. 小微企业中各种客户类型的数量和占比分别是多少（基本可分为批发零售、生产加工、餐饮服务、其他服务、涉农生产加工等等）
- C. 根据不同的行业和客户，制定差异化的小微信贷产品和准入政策
- 营销前调研同业竞争机构：
 - A. 调研准入政策和风控方式
 - B. 调研产品利率、额度、还款方式、贷款期限、担保抵押方式，是否是纯信用贷款
- 2、小微客户的营销
 - 营销和销售的区别
 - 倒三角原理的信贷销售中的意义
 - A. 目标客户精准定位
 - B. 小微信贷客户的需求挖掘
 - C. 小微客户的信贷渠道和途径
 - D. 需求挖掘之舒适区原理
- 3、营销方法
 - 陌生拜访
 - 借力打力
 - 渠道合作
 - 运筹帷幄
- 4、如何进行“贷款产品”的价格谈判
 - 三明治原理
 - 感官冲击法
 - 关于价格谈判的好处和意义
 - 价值优于价格
- 5、信贷营销中的异议处理
 - 异议处理的原则
 - 异议处理的手段
 - 异议处理的意义和好处
 - 异议处理的机遇

第四单元 小微信贷贷前工作内容

- 1、业务申请受理环节
 - 业务受理时的风险防控
 - 贷款专业户
 - 反欺诈识别
 - 咨询申请环节的风险识别
- 2、贷款原因分析
 - 如何进行贷款原因分析
 - 会计恒等式原理与资产负债表
 - 资产变动带来的贷款需求
 - A. 营运投入变动
 - B. 投资性支出变动

- 负债变动带来的贷款需求
 - A. 亏损
 - B. 大额家庭开支
- 权益变动带来的贷款需求 ()

第五单元 小微信贷申请通过后进行软信息的分析 (基于 IPC 技术)

- 1、IPC 小微信贷技术简介
 - IPC 小微贷技术介绍
 - IPC 小微信贷技术原理与特点
 - 逻辑检验与交叉检验
 - 案例分析
- 2、软信息获取与分析
 - 软信息决定着未来客户的还款意愿
 - 软信息的分析基于社会学的原理
 - 软信息分析中的交叉检验
- 3、贷中调查的财务信息获取 (基于 IPC 技术)
 - 财务信息决定着未来客户的还款能力
 - 财务信息报表还原 (进行财务指标的分析判断和识别)
 - A. 资产负债表还原
 - B. 损益表还原
 - C. 权益检验表还原
 - 财务信息的交叉检验
 - 财务信息和软信息的逻辑检验
- 4、调查报告的撰写
 - 调查报告撰写的原则
 - 调查报告撰写的注意事项

第六单元 信贷业务贷后管理流程与贷后风险控制

(备注：此部分可单独做一个板块进行课程讲授与案例分析)

- 1、贷后管理的概念
- 2、贷后管理的方法和基本程序
- 3、分析贷款客户可能出现逾期的信号
- 4、三变两址的贷后管理方法
- 5、贷后逾期客户分类及不同的应对策略
- 6、贷后风险控制与客户关系的维护
- 7、全流程风险控制对于机构稳健长远发展的意义
- 8、欠款清收的方法

第七单元 小微信贷流程地域影响

- 1、关于小微信贷的民族宗教影响
- 2、关于小微信贷不同地域的风俗民情的影响
- 3、当地风土人情决定着不同的展业方式
- 4、当地风土人情决定着不同的贷后管理及催收方式

第八单元 小微信贷全流程风控理念

- 1、小微信贷全流程风控理念介绍
- 2、小微信贷从业人员信心和情绪
- 3、关于人性和人心的思考

