

# 《商业银行小微业务监管政策解读与发展策略》

时长：6 课时

讲师：仪青涛

**【课程背景】** 去年以来，一场围绕“重服务、防风险、强协调、补短板、治乱象”和以“强监管、强问责”为主线的银行监管风暴席卷整个中国银行业界，“三违反”、“三套利”、“四不当”、“十乱象”专项工作整治持续进行。然而，创新与发展永远是商业银行的主题，在新环境下，创新工作应以不违法监管底线为基础。

本课程系在新监管背景下为商业银行服务创新与风控提供有价值的参考。一是阐释新监管背景下的监管理念，纠正常识性“误区”；二是根据新的监管形式，阐释银行小微业务服务创新的思路和策略。

## 【课程目标】

1. 详解监管部门关于信贷业务监管精神；
2. 阐释银行服务创新的思路和策略；
3. 通过对典型案例剖析，为商业银行创新工作提供指导。

**【授课形式】** 结构型知识讲授+典型案例研习+互动型研讨

**【授课对象】** 商业银行营销与风险部门管理人员，有培养价值员工。

## 【课程目录】

课程导论

### 第一部分 关于监管政策解读

#### 一、政策背景

- 1.外部风险
- 2.内部风险
- 3.操作风险
- 4.黑天鹅与灰犀牛

## 二、小微信贷监管核心

- 1.信贷用途
- 2.合规管理
- 4.违规收费

## 三、小微企业政策梳理及对商业银行考核导向

- 1.政策梳理
- 2.考核口径变化
- 3.免征增值税范围
- 4.融资费用

## 第二部分 小微业务服务创新的策略

- 一、什么是商业可持续
- 二、商业可持续发展的目标体系
- 三、面临的困难与突破
  - 1.规模
  - 2.收益
  - 3.成本控制
  - 4.效率

## 5.产品体系

### 四、大数据背景下创新策略选择

#### 1.营销导向

#### 2.创新视野

#### 3.创新工作新思维

## 第三部分 小微业务产品设计策略

### 一、批量营销方案设计标准

#### 1.客户界定标准

#### 2.产品导向标准

#### 3.客户经理体验标准

#### 4.风险控制标准

### 二、批量营销方案设计思路

#### 1.标准化思维

##### ① 标准就是效率

##### ② 标准就能降成本

##### ③ 标准就能提高满意度

#### 2.问题导向思维

##### ① 客户需求是什么

##### ② 客户经理需求是什么

##### ③ 管理的需求是什么

##### ④ 新产品解决哪些问题

### 三、批量营销创新源泉

#### 1. 银行的优势与不足

#### 2. 大金融学习

##### ① 融资租赁的思路与方法

##### ② 互联网金融思维运用

#### 3. 产品效率监控

#### 4. 风险实践验证

## 第三部分 标准化与非标场景小微业务营销设计及案例

### 一、标准化内涵

### 二、标准化小微产品的意义

#### 1. 做规模

#### 2. 控风险

### 三、标准化之标的

#### 1. 数量足够大

#### 2. 价值稳定

#### 3. 价格可获得

### 四、标准化资产业务效能提升实践

#### 1. 效率提升类

#### 2. 客户便利类

#### 3. 额度提升类

#### 4. 收益提升类

## 五、非标场景开发

### 1.意义

### 2.失败的可能情形

### 3.非标场景中方案设计步骤

## 六、非标场景中批量营销方案设计与实践

### 1.基于商圈

### 2.基于商会

### 3.存量客户

## 七、现场讨论

## 第四部分 线上零售资产业务场景设计与精准营销

### 一、客群在哪里

#### (一) 大数据线索

#### 1.存量资源

#### 2.数据中介

#### 3.媒介资源

#### 4.典型客群：电动车B类、C类端；商超的核心数据-烟草

#### (二) 客户爆炸

#### 1.客户数据利用

#### 2.客户资源利用

#### 3.发掘典型客户价值：物流客户

### 二、怎样实现精准营销

## （一）客群归纳

- 1.盈利模式
- 2.客户特性
- 3.数据整理

## （二）营销实践

- 1.失败的可能情形
- 2.营销步骤

## 三、标准数据场景案例

- 1.商超类
- 2.按揭房产类
- 3.电商类

## 四、非标准场景批量营销案例

- 1.网约车
- 2.养殖户
- 3.专业市场业户
- 4.设备按揭
- 5.加盟商

## 第五部分 小微业务管理与效能进阶

### 一、标杆团队的标准

- 1.效率标准
- 2.执行力标准

### 3.精神面貌标准

## 二、瓶颈期问题及解决

### 1.客群拓展

### 2.客户流失

### 3.团队心态

### 4.数据真实性

### 5.岗位冲突

### 6.团队凝聚力

案例：高产团队的苦恼

## 三、效能进阶路径

### 1.人人都是设计高手

### 2.分工与协作