

# 《小企业信贷业务创新与营销技巧提升》

时长：6 课时

讲师：仪青涛

**【课程背景】** 小微金融是各类商业银行战略方向，但就实践情况看，相当一部分商业银行发展情况并不理想，或者面临增长乏力或者正经历高不良率的苦恼。业务创新是小微金融的至关重要环节，直接关系到运营成本能否降低、效率能否提升、风险是否可控、体验（客户与客户经理）能否提高。何为成功的小微金融产品设计呢？：

- 1.客户群设定是否清晰（客户界定标准）
- 2.客户满意度是否高（产品导向标准）
- 3.客户经理应用满意度是否高（客户经理体验标准）
- 4.风险是否易于控制（风险控制标准）

本课程系讲师多年小微理论研究，具有多年产品设计实践经验，在筹建且一直担任某银行总行小微部门负责人的岗位上对国内各类银行小微业务运营长期跟踪的成果。通过小微产品设计策略与实践及典型案例分析，为商业银行小企业产品产品设计提供理念性指导并为克服当前营销困境提供有价值的指导。

## 【课程目标】

- 1.通过小微产品设计策略的讲授，为商业银行小微产品设计提供策略指导；
- 2.通过标准化场景及产品设计的案例，为商业银行产品设计提供有效参考。

**【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】**商业银行高级管理人员、小微条线中高级管理人员、小微专营机构、小微支行有培养价值员工。

## **【课程目录】**

前言及部分版权观点

### **第一部分 小微金融产品设计策略**

#### 一、小微企业和小微金融

1.小微企业分布特点

2.小微企业风险特点

3.小微金融服务状况

#### 二、小微金融产品设计标准

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

#### 三、产品设计思路

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

#### 四、产品创新源泉

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

### 第二部分 关于还款来源对产品设计营销的讨论

一、第一还款来源与第二还款来源之辩

1. 内涵

2. 靠谱论

二、产品设计的纠结

三、风险实证

1. 区域因素

2. 理念因素

3. 人的因素

### 第三部分 标准化小微产品设计

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、标准化产品之标的

1.数量足够大

2.价值稳定

3.价格可获得

## 四、标准化产品实践

1.效率提升类

2.客户便利类

3.额度提升类

4.收益提升类

## 第四部分 非标场景中标准化产品设计

### 一、非标场景开发

1.意义

2.失败的可能情形

3.非标场景中标准化产品设计步骤

### 二、非标场景中标准化产品设计

1.基于供应链

2.基于商圈

3.基于商会

#### 4.存量客户

#### 三、产品应用现场讨论

### 第五部分 陌拜及客户维护技巧

#### 一、陌拜与自我价值修炼

#### 二、陌拜准备

##### 1.心理

##### 2.物资

##### 3.衣着

#### 三、陌拜演练

#### 四、陌拜失败因素分析