

课程名称：《信用卡征审与拓展》

主讲：乐嘉琪老师 3 课时

【课程目标】：

- 1、掌握信用卡的征审要点
- 2、掌握分支行拓展信用卡的策略和模式
- 4、掌握最新的信用卡相关政策更新及应对策略

【课程对象】：银行信用卡相关从业人员

【授课方式】：引导、研讨、案例、视频分析、演练或练习

【课程大纲】：

壹、 解析信用卡的征信要点

1. 信用报告的解读
 - 1.1 征信信息的来源
 - 1.2 信用报告解读的要点
 - 1.3 信用报告的分级
2. 营销的底线——三亲原则及单位核
 - 2.1 三亲原则及单位核的定义、重要性
 - 2.2 违反三亲原则危害性（真实案例分享）
3. 前端电核
 - 3.1 现场电核的方式
 - 3.2 售后电核的人群分类
 - 3.3 电核的注意要点和话术
 - 3.4 其他信息验证方式
4. 信用业务风险点及对策
 - 4.1 常见的 6 种信用业务风险（实际案例，配图文解析）
 - 4.2 应对各类风险的对策

5. 高风险客户画像和对策

4.1 高风险客户的画像

4.2 风险十问

式、 分支行信用卡拓展策略

- 1.传统模式之缘故市场：打造你的最强人脉圈（竹子理论）
- 2.传统模式之厅堂营销：一句话营销加交叉销售是制胜秘籍
- 3.传统模式之厅堂延展：等待你的不是一顿简餐，而是满汉全席。
- 4.传统营销之陌生拜访：打破心理魔咒，要想业绩好，就要冲冲冲！
- 5.线下新型模式之合作企业、商户渠道：团办的盛宴和固定进件的保证
- 6.线下新型模式之民生类渠道：需求类客户的圣地（超市、加油站、商场、电影院、4S店）
- 7.线下新型模式之社区类渠道：让阿姨、叔叔都成为你的销售员
- 8.线下新型模式之有组织销售：用主题活动吸引目标客户（友邦保险的案例）
- 9.线下新型模式之同业异业交叉销售：让你的销售网络遍布天下
- 10.线上新型模式之手机端营销：微信营销、WIFI营销等
- 11.线上新型模式之网络端营销：网络是客户资源收集的重要渠道

参、 信用卡合规文件探讨

1. 银监发 2017 年 6 号文《关于银行业风险防控工作的指导意见》解读
2. 该文件对于后期工作的影响与改变