

《小微企业信贷服务与保险对接》课程介绍

小微企业由于缺抵押担保、财务信息不透明，存在贷款难、贷款贵的问题。但小微企业群体大，贷款额度小，风险分散，有现金流，便于管理。在当前经济下行，大中型企业普遍经营不景气，贷款风险加大的情况下，商业银行拓展小微企业客户市场，保险行业加强对小微客户保险服务，意义十分重大。

本课程介绍了小微企业一些基本理论，重点讲述了小微企业划分标准、小微企业特点、目标客户群、贷款风险点以及发放小微企业贷款好处；分析了小微企业的营销方式，提出了帮助小微企业解决资金困难的措施；推出了流

量贷、微环贷、纳税信用贷等一批小微客户信贷产品；介绍了网络小贷与微贷技术的基本方法，充分分析了小微企业的保险需求。

本课程在讲授时穿插了大量生动的案例，使课程变得轻松有趣，为商业银行在营销小微企业贷款时提供了参考依据。

主要包括：

第一章 小微企业信贷与保险需求概述

本章重点介绍了小微企业划分标准、融资特点与存在的问题、贷款需求特点与好处、信贷监管、主要目标客户保险需求及金融服务内容等方面的规定。

第二章 小微贷款产品与保险配套服务

本章重点介绍仓储贷、循环贷、助保贷、互保贷、纳税贷、流量贷等适合小微企业的信贷产品，分析了微贷技

术的定义、操作步骤、风险管控及与传统信贷的区别。

第三章 小微企业贷款与保险营销方式

本章重点介绍了抓平台、抓联盟、抓商圈、抓龙头四种小微企业贷款与保险营销方式，深入分析了四种模式营销的特点与好处。

第四章 小微企业资金解困与续保业务

- 一、“不断贷、不抽贷、不压贷”基本规定
- 二、帮助企业缓解资金困难的措施
- 三、企业解困，保险跟进

第五章 微贷技术与保险跟进

- 一、网贷营销模式
- 二、微贷技术主要表现
- 三、微贷业务，保险对接