

《小微企业信贷市场拓展》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，意义十分重大。本讲议介绍了小微企业信贷监管政策；分析了小微企业特点，贷款风险点，发放小微企业贷款好处；对城区、农区小微企业目标客户群进行了分析；对营销小微企业贷款提出了抓平台、抓联盟、抓商圈、抓龙头等路径；提出了帮助小微企业解决资金困难的措施；推出了微贷技术、流量贷、微环贷等一批小微客户信贷产品；介绍了适合小微企业的银行承兑

汇票、贴现及其他相关票证业务。

此外，本课程在讲授时还穿插了大量生动的案例，使课程变得轻松有趣。

课程主要包括：

第一章 小微企业信贷概述

第二章 小微企业贷款营销方式

第三章 小微企业主要贷款产品

第四章 小微企业票据业务

第一章 小微企业信贷概述

一、小微企业划分标准

二、小微企业主要目标客户

三、小微企业优势与银行贷款好处

四、小微企业不足及银行贷款障碍

五、小微企业保险需求

六、小微企业金融服务内容

七、小微企业信贷全流程管理特点

八、小微企业信贷全流程管理对象

九、小微企业贷款风险防控总体措施

第二章 小微企业贷款营销方式

一、抓平台

二、抓联盟

三、抓商圈

四、抓龙头

第三章 小微企业主要贷款产品

一、小微企业账户流量贷款（流量贷）

二、小微企业纳税信用贷（纳税贷）

三、最高额抵押循环贷款（循环贷）

四、订单质押贷款（订单贷）

五、政府基金担保贷款（助保贷）

六、互保基金担保贷款（互保贷）

第四章 小微企业票据业务

一、银行承兑汇票

二、贴现业务

三、票据拆分业务

六、保兑仓业务