

《邮储银行信用村建设+用信》

【课程背景】

1. 国家政策倾向，2021 年全面助力乡村振兴
2. 大批量商户、农户遭遇疫情影响、贷款需求增加
3. 小微信贷比大额信贷抵抗风险能力更强、资金周转更快
4. 线上多样化，线下多元化，无法聚焦，没有抓住核心动作
5. 员工听课过杂，行动标准不一
6. 讨论多、想得多、扎实干得少

【课程大纲】

模块一：普惠金融与银行数字化

- 一、数字化普惠金融概念的兴起
 - 1、普惠金融的发源及定义
 - 2、普惠金融推动社会经济发展
 - 3、数字化普惠金融的概念
- 二、中国数字化普惠金融的发展
 - 1、中国普惠金融的发展战略
 - 2、数字技术帮助中国普惠金融弯道超车
- 三、数字化在信用村建设中的运用
 - 1、无感授信
 - 2、数字化获客
 - 3、数字化风控

模块二：信用村建设的发展与起源

- 一、信用村建设的定义
- 二、信用村建设的发展历程
- 三、信用村建设助力中小银行稳固发展
- 四、中小银行落地信用村建设痛点难点问题解析

模块三：信用村建设与用信农区客群实操流程

- 一、信用村建设文化定调的重要性
- 二、做计划
 - 1、 如何选取示范村

- 2、 与村书记沟通的三大要点
- 3、 一图五表的重要性及建立的方法
- 4、 村小组长动员会的五要素两案例
- 4、 如何开展面对面评审

三、宣传发动

- 1、 线上宣传话术解析
- 2、 入户宣传的三问三答话术解析
- 3、 户外宣传工具模板

四、集中签约及批量授信

- 1、 授信仪式的五大流程解析
- 2、 授信宣讲的四问四答+两案例+三告知
- 3、 信息采集过程中，不同场景的应对策略
- 4、 现场存款营销及他行挖转的两大抓手

五、背靠背外部评审

- 1、 评议人应具备的两大基本要素
- 2、 如何选择评议地点、时间
- 3、 评议工具模板的有效运用

六、入户调查

- 1、 入户调查前的电话沟通话术
- 2、 入户调查必问的三大问题
- 3、 入户调查的沟通技巧
- 4、 入户调查三大注意事项

七、内部评审

八、办理授信

- 1、 网点办理（交叉营销）
- 2、 移动办公平台线上办理

九、引导用信

- 1、 引导用信不同场景应对策略

十、资料归档

- 1、 资料整理归档流程
- 2、 资料整理归档模板

十一、申请验收

- 1、 如何制定验收标准
- 2、 验收标准的两大指标
- 3、 验收结果的运用

十二、贷后管理

- 1、 贷后批量年审会活动的组织
- 2、 贷后批量年审会的一体化营销

模块四：信用村建设与用信城区客群实操流程

一、 个体工商户的操作流程

1、 第一步：做计划

- 1 如何获取客户花名册
- 2 如何初筛提取高质量客户信息
- 3 如何成功邀约高质量客户
- 4 如何利用专业市场网格化地图
- 5 活动场地和时间的选择的注意事项

2、 第二步：宣传发动

- 1 电话宣传的话术解析
- 2 线上宣传的渠道和方式
- 3 入户宣传的话术解析

3、 第三步：信息采集

- 1 如何成功预约存款、挖转他行存款信息
- 2 如何与个体工商户沟通获取有效信息
- 3 如何填写个体工商户版信息采集表
- 4 如何开展优质商户资金扶持会
- 5 如何对个体工商户进行授信
- 6 如何提前预约贷款办理

4、 第四步：内部评审

5、 第五步：引导用信

- 1 如何筛选出优质用信商户信息
- 2 如何与优质商户有效沟通
- 3 如何引导客户补全用信材料
- 4 如何成功邀约客户到网点办理贷款
- 5 引导用信不同场景应对策略

6、 第六步：录入系统

7、 第七步：资料归档

8、 第八步：申请验收

9、 第九步：贷后管理

二、 社区居民操作流程

1、 第一步：做计划

- 1 如何社区居民的获取花名册
- 2 如何获取社区网格化地图
- 3 如何与社区委员会和物业沟通
- 4 时间、场地选取和物料资料的准备

2、 第二步：宣传发动

- 1 线上宣传
 - 2 户外宣传
 - 3 电话宣传
- 3、第三步：信息采集
- 1 如何与居民沟通获取有效信息
 - 2 信息采集过程中，不同场景的应对策略
 - 3 如何成功预约存款，挖转他行存款信息
 - 4 如何成功实现现场贷款预约办理
 - 5 如何给予居民合理的授信额度
- 4、第四步：内部评审
- 5、第五步：引导用信
- 6、第六步：录入系统
- 7、第七步：资料归档
- 8、第八步：申请验收
- 9、第九步：贷后管理

三、 企事业政府单位操作流程

- 1、第一步：做计划
 - 1 如何选择企事业政府单位
 - 2 如何进入企事业政府单位
 - 3 如何与企事业政府单位沟通
 - 4 活动流程安排
- 2、第二步：宣传发动
 - 1 线上宣传——借势
 - 2 户外宣传
 - 3 内部宣传
 - 4 电话宣传——如何引导企事业政府单位人员携带证件前来
- 3、第三步：信息采集
 - 1 如何安排银行人员与企事业政府单位人员的座次
 - 2 如何引导企事业政府单位人员填写信息采集表
 - 3 如何添加企事业政府单位人员微信群
 - 4 如何营销企事业政府单位人员的存款
 - 5 如何挖掘企事业政府单位人员贷款需求
- 4、第四步：内部评审
- 5、第五步：引导用信
 - 1 如何引导优质事业政府单位人员提交贷款需求
- 6、第六步：录入系统
- 7、第七步：资料归档
- 8、第八步：申请验收

9、第九步：贷后管理

模块五：信用村建设电话营销技能

模块六：信用村建设之风险把控

模块七：信用村建设线上场景营销

模块八：信用村建设优秀案例借鉴