

---

# 《个贷业务高效营销与创新》

主讲:谢广超

## 第一讲：个贷业务突围

### 一、政策的要求致使个贷转型

1. 政策导向导致银行有抢夺房贷市场转向抢夺经营贷、消费贷市场
2. 政策导向致使银行个贷将主要投向普惠、三农、科技、制造等领域

### 二、个贷业务营销的境况

1. 同业争抢下的获客
2. 利率下降下的盈利
3. “个贷转型”下的风控

### 三、各家银行的主要营销方式

1. 国有行路径-以利率下降争抢优质客户
2. 城商、农商行的路径-以结合当地产业创新产品争抢客户

### 四、个贷产品体系

1. 全方位搭建产品体系
2. 以广东某国有行为例看个贷产品

## 第二讲：传统获客方式与营销

### 一、客户维护制度——降低流失率

### 二、个贷客户主要来源

1. 存量客户
2. 清单客户
3. 陌生拜访
4. 多条线联动
5. PMP

### 三、客户拜访前

1. 收集未来一到两个月可能有需求的客户
2. 电话约见客户

### 四、拜访客户五步骤

拜访一：从行业、行情入手引发客户关注

话术举例

- 
- (1) 从行业上沟通：
  - (2) 从标杆企业上沟通：
  - (3) 从客户自身经营情况上沟通：
  - (4) 从订单销售上沟通：

拜访二：经营情况——遇到问题——短期、长期影响——解决方法：贷款用途

引导客户需要四大痛点

拜访三：强调利益重合点介绍产品

从七大要素寻找与客户的利益重合点

拜访四：常见异议处理

1. “我考虑考虑”——找到客户顾虑点
2. “利率太高了”——多家银行综合成本分析
3. “期限太短了”——利率下降通道下的综合成本分析
4. “我了解过你们行的产品”——探询当时未办理的原因
5. “我不需要贷款”——分析客户经营中可能出现的资金缺口
6. “我贷了款，担心自己还不上”——分析造成经营情况不佳的具体原因

拜访五：促成签约

产品类异议

非产品类异议

### **第三讲：半标准化项目批量开发**

#### **一、项目批量开发的两大方向**

- 1、加强优质客群拓展
- 2、深入四类场景获客

#### **二、半标准化批量开发的六种场景营销**

- (1) 政府与机构渠道
- (3) 专业交易市场
- (4) 商业街
- (5) 商会、协会
- (6) 区域特色与新兴行业

案例：兴业温州市机动车交易市场项目

案例：辽宁交行商业街合作项目

案例：福建某银行“泉心会员”贷项目

---

案例：山西邮储龙海实业庄则养殖场项目

### 三、半标准化项目关注要点

- 1、专业市场
- 2、商铺、厂房
- 3、产业链、供应链核心企业