

普惠金融政策下

信用村建设与农区深耕用信营销战法

【课程设置】

1. 授课时长：12 小时
2. 参训对象：支行长、客户经理
3. 授课方式：案例教学，促动教学

【课程大纲】

一、理思路：为什么做信用村建设？

- (1) 国家普惠金融、乡村振兴与信用村建设
- (2) 信用村建设的概念解析
- (3) 信用村建设的目的与意义

二、给方法：信用村建设到底怎么做？

第一步：授信组织筹建

- (1) 划分网格
- (2) 选择村庄

(3) 建立组织

(4) 全村建档

第二步：授信工作组初评

(1) 《XXX村总户数花名册》

(2) 《XXX村符合授信条件户数花名册》

(3) 《XXX村符合授信条件常驻户数花名册》

(4) 《XXX村符合授信条件外出务工户数花名册》

(5) 《XXX村不符合条件人员花名册》

第三步：授信动员会

(1) 组织宣传

(2) 开办授信会

第四步：农户申请

(1) 信息采集

(2) 发预授信证书

第五步：背靠背外部评议

(1) 村民代表评议

(2) 村两委评议

(3) 村党员评议

第六步：经济调查

第七步：公示

第八步：提交审批

第九步：引导用信

(1) 一村一座谈，掐尖营销

(2) 座谈会流程

(3) 产品讲解技巧

(4) 客户拒绝异议处理技巧

(5) 客户用信方案设计

(6) 用信转化黄金 72 小时。

(7) 讲案例学营销，用信案例学习

1) 某省联社 2021 年支行长深耕三农实战班

- 2) 第一期 10 家支行 6 天用信 1883 万、
- 3) 第二期 10 家支行 6 天用信 1920 万、
- 4) 第三期 10 家支行 6 天用信 1547 万，基于良好效果，全省 1300 多名支行长共计开展 18 期；
- 5) 四川某银行 2021 年 4 月开展用信激活项目，截至 5 月 17 日，实际用信提升 9200 万；
- 6) 四川某银行 2022 年结合开门红开展用信激活项目，截至 5 月底小额贷款占比由 3.4%提升至 26%；

- 第十步：资料归档
- 第十一步：申请验收
- 第十二步：贷后管理

三、给工具：信用村建设工具操作指导与话术演练

- (1) 主持词稿
- (2) 村领导发言稿

- (3) 行领导发言稿
- (4) 镇领导发言稿
- (5) 农户信息采集表
- (6) 农户背靠背评议外部评审表
- (7) 农户入户走访引导用信话术
- (8) 农户内部评审表
- (9) 白名单电话邀约技巧与话术
- (10) 成功邀约后电话提醒话术

。 。 。 。 。 。 。 。 。 。

四、强技能：信用村建设技能演练与通关

五、农区深耕用信激活的底层营销逻辑

1、明客群

客群分类：种养殖客群、村两委客群、外出务工客群、外出创业客群、创业能

人客群、留守客群、

2、精营销：核心营销动作——“六个一”，达到农区核心客群全覆盖。

(1) 政治站位，顺应政策-一村一共建

(2) 政策大旗，掐尖营销-一村一座谈

(3) 坚守阵地，查缺补漏-一村一走访

(4) 宣传政策，广而告之-一村一启动

(5) 响应政策，服务小微-一城一域外

(6) 乡情传递，情感营销-一村一视频

3、提质效

(1) 用信激活、多产组合交叉营销，提高单个客户贡献度。

(2) 案例分享：提质效客户管理工具---客户贡献度分值表