

课程大纲

时间：0.5天

讲师：胡老师

学员岗位：信贷客户经理/行长

课题一：宏观经济环境及区域经济状况

一、宏观经济分享

- 1、主要经济数据
- 2、2024年经济走势

二、区域经济分析

- 1、区域经济现状
- 2、产业发展分析

课题二、发展零贷业务必要性和重要性

一、信贷业务受到的挑战

- 1、市场/业务逻辑变化
- 2、监管合规要求日益提升
- 3 业务发展及资产质量“矛与盾”

二、信贷业务面临的机遇

- 1、新时代新机遇：“双循环、新基建”
- 2、监管红利释放期
- 3、转变经营思路

三、零贷业务的重要性

- 1、政策背景
- 2、服务属性
- 3、银行利润贡献度
- 4、风险与可持续发展

课题三、零贷客户营销务实技巧

一、服务提升抓存量

- 1、组合服务
- 2、延伸服务
- 3、增值服务
- 4、白名单

(案例分析)

二、联合营销拉存量

- 1、产品价值深挖
- 2、不同产品组合
- 3、跨界合作

三、线上线下融合拓新客

- 1、渠道
- 2、网点营销能量释放
- 3、政企合作
- 5、直客外拓

四、场景融合营销

- 1、装修贷

- 2、家居贷
- 3、教育分期

课题四：零贷业务管理及评价

一、目标管理

- 1、计划指标
- 2、任务管理

二、评价指标

- 1、进件/放款数量、金额
- 2、人均产能/利润贡献比

(案例分析)

课后讨论/交流