

# 课程大纲

时间：1天

讲师：胡元未

## 课题一、个贷业务现状及痛点

- 一、宏观经济分享
  - 1、主要经济数据
  - 2、2023年经济走势
- 二、个人信贷业务的难点
  - 1、个人信贷融资渠道
  - 2、个人信贷业务痛点

## 课题二、个贷客户拓展营销

- 一、服务提升抓存量
  - 1、组合服务
  - 2、延伸服务
  - 3、增值服务  
(案例分析)
- 二、数据挖掘盘活存量
  - 1、白名单
  - 2、远程“无接触”营销  
(模板工具)
- 三、联合营销拉存量
  - 1、产品价值深挖
  - 2、不同产品组合（公私、存贷联动等业务开发）  
(案例分析)
- 四、O2O互动抓增量
  - 1、线下场景拓展维护
  - 2、社区营销（礼品&转介绍等）
- 五、线下导流抓增量
  - 1、渠道
  - 2、政企合作

## 课题三、个金客户转化营销

- 一、存贷联动营销
  - 1、存款产品推荐
  - 2、营销技巧
- 二、客户“五心”服务
  - 1、如何做到
  - 2、服务技能提升

## 课题四、住房按揭贷款营销务实

- 一、住房按揭贷款营销
  - (一)、优质开发商营销与维护
    - 1、开发商选择要素
    - 2、楼盘现场营销经验
  - (二)、优质房贷客户挖掘

- 1、单位上门营销
- 2、电话或网络营销
- 3、银行网点营销

(案例分析)

#### **课题五、个贷客户逾期催收处置**

##### 一、催收方法和技巧

- 1、电话催收的技巧
- 2、上门催收的技巧
- 3、委外催收的管理
- 4、司法催收处置

##### 二、催收处置风险规避

- 1、合规风险
- 2、操作风险
- 3、道德风险

.....

**课后讨论/交流**