

## 课程大纲

时间：2天

讲师：胡元未

### 模块一、个贷业务现状及痛点

- 一、宏观经济分享
  - 1、主要经济数据
  - 2、2021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

### 模块二、后疫情时代个贷业务“危”与“机”

- 一、对信贷业务的挑战
  - 1、业务拓展
  - 2、风险管理及资产质量
- 二、对信贷业务的机遇
  - 1、转变经营思路
  - 2、拓展业务路径

### 模块三、消费贷存量客户获客（提升活跃度、复购率、利润贡献度）

- 一、服务提升抓存量
  - 1、组合服务
  - 2、延伸服务
  - 3、增值服务
- 二、数据挖掘盘活存量
  - 1、白名单
  - 2、远程“无接触”营销

(案例分析)

- 三、联合营销拉存量
  - 1、产品价值深挖
  - 2、不同产品组合

(案例分析)

### 模块四、消费贷增量客户倍增（提升客户基数总量、转化率）

- 一、O2O互动
  - 1、线下场景拓展维护
  - 2、社区营销（礼品&转介绍等）
- 二、线下导流
  - 1、渠道
  - 2、政企合作

### 模块五、个贷业务风险信息分析

- 一、个人经营性贷款分析
  - 1、个人经营贷款四大风险
  - 2、经营软信息风险分析
  - 3、社会软信息风险分析

## 二、个人消费贷款分析

### 1、个人消费贷款特征

### 2、个人消费贷款风险特性

### 3、个人消费贷款软信息分析

### 4、房贷业务利率设计及风控

#### (1) 房贷业务特点及营销点

#### (2) 不同房贷（按揭贷、抵押贷等）利率确定要点

#### (3) 抵押类房贷风险控制：房屋抵押贷、顺位抵押等

#### (4) 不同维度房贷风控要点：区域、城市、地段、残值等

## 三、个人贷款客户偿债能力评价

### 1、个人经营性贷款的偿债能力评价

### 2、个人消费贷款偿债能力评级（房贷、消费贷）

课后总结/分享/交流