

课程大纲

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、“内循环”背景下消费贷发展趋势
- 3、四川及成都消费贷市场发展现状及潜力
- 4、“老龄化、少子化”人口特征对个贷业务发展启示

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

三、如何“转危为机”发展特色个贷业务

1、聚焦细分人群及细分市场

2、“新时代、新产业、新模式”下个贷业务拓展思考

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

(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)

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、个人经营贷增客户营销

- 一、个人经营贷客户特征
- 二、个人经营贷拓展路径
- 1、商圈营销
- 2、商协会营销
- 3、银政企联动营销

模块六、个贷业务风险信息分析

- 一、个人经营性贷风险防控
- 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
- 4、个人经营贷“贷款三查”重点要点
- 5、经营贷用途监控及合规（防止流入“房市股市”等不合规领域）
- 二、个人消费贷款风险防控
- 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、消费贷审批要点
- 5、大数据在消费贷审批的作用
- 6、房贷风险点及控制措施
 - (1) 抵押类房贷风险控制：房屋抵押贷、顺位抵押等
 - (2) 不同维度房贷风控要点：区域、城市、地段、残值等
- 三、个人贷款客户贷后预警及催收技巧
- 1、个贷贷后预警的方法
- 2、个贷主要催收方法和技巧

课后总结/分享/交流