

课程大纲

时间：1天

讲师：胡元未

课题一：消费信贷业务环境及特点

- 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/产品分析
 - 1、区域经济特色
 - 2、产业发展分析
 - 3、消费贷市场情况
 - 4、本行产品SWOT分析
- 三、当地房地产政策及市场
 - 1、最新房地产相关政策及趋势
 - 2、当前房地产主要数据及走势
 - 3、影响房地产市场发展的核心要素
 - 4、房地产市场调控背景下的需求分析
 - 5、房地产市场各利益主体（开发商、营销代理机构、房屋中介、客户）诉求
- 四、消费贷营销痛点难点
 - 1、消费贷业务的实质
 - 2、消费贷客户特征/画像
 - 3、优质消费贷客群需求特点
 - 4、消费贷客户营销痛点/难点

课题二、后疫情时代银行消费贷业务“危”与“机”

- 一、疫情对消费贷业务的挑战
 - 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、对消费贷业务的机遇
 - 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
 - 4、拓展业务路径
 - 5、加强内部能力提升

课题三：房贷业务营销获客技巧

- 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)

(三)、按揭贷款营销要点

- 1、如何讲清楚产品优势
- 2、如何说清楚利率及贷款流程

二、二手房抵押贷款营销

- 1、客户来源及渠道筛选
- 2、客户定位及分类营销

课题四、汽车金融业务营销

一、4S店、经销商开发方法和技巧

- 1、车贷客户特点
- 2、汽车经销商需求特点
- 3、汽车经销商开发技巧

二、团体客户开发方法和技巧

- 1、团体客户是哪些？
- 2、团体客户需求解决方案
- 3、团体客户开发要点

三、商用车贷款营销技巧

- 1、商用车的特点
- 2、商用车营销模式

课题五、消费贷存量客户获客

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
- 3、跨界合作

(案例分析)

(情景演练)

课题六：线上获客方法与实践

一、金融科技技术银行实践

- 1、金融科技技术
- 2、银行金融客户运用案例分析

二、线上获客途径

- 1、获客渠道
- 2、外部数据接口使用

三、业务模式及案例

- 1、互联网金融机构

2、传统农商行

四、产品创新分享

1、消费贷

2、经营贷

(案例分析)

五、数据使用的风险规避

1、隐私保护

2、如何合法授权

(案例分析)

课题七、个人消费贷风险防控

一、个人消费贷款风险特性

1、零散、小、

2、信用风险大

二、个人消费贷款软信息分析

1、人品

2、工作

三、消费贷审批要点

1、征信习惯

2、行业/工作稳定、可持续性

课后讨论/交流