

《新时代银行个贷营销务实》

课程背景：

随着国家经济发展进入新时代，金融服务也随着时代变化演进。经济双循环发力，尤其是内循环的持续发力，银行业大零售转型成为高质量发展的重要路径。为激发个贷团队营销积极性，推动零售业务交叉、联动、复合营销，提升个贷客户经理的营销效能和银行综合收益。

课程收益：

1. 提升新时代个贷业务环境认识；
2. 培育个贷客户经理营销创新意识；
3. 提高个贷客户经理复合营销实战能力。

授课对象：个贷客户经理、团队长、支行长

授课方式：讲授+现场讨论+演练互动，提升综合技能。

课时：6小时

讲师：胡元未

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”背景下经营贷发展趋势
- 3、区域个人经营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、监管态势对个人经营贷营销影响

- 1、监管现状及趋势
- 2、监管对个人经营贷业务影响

二、个人经营贷业务的难点

- 1、个人经营贷业务难点
- 2、个人经营贷业务痛点

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、个贷存量客户获客（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、渠道营销合作

(案例分析)

模块四、个贷增量客户倍增 (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
- 3、商协会营销
- 4、银政企联动营销

三、跨界&异业联合营销

- 1、媒体联合营销
- 2、不同对象联合营销

模块五、个贷业务支行商圈联动营销

一、商圈调研

- 1、商圈地图
- 2、商圈行业及客群
- 3、商圈客户基数
- 4、客户经营模式

二、商圈营销执行

- 1、思路：分析客群
- 2、方案：营销打法
- 3、人员：数量、特质要求
- 4、产品：POS、聚合二维码等
- 5、工具：物料、礼品等

模块六、个贷业务重点产品联动营销

一、1+N 供应链营销

二、产品联合营销

- 1、产品价值深挖
- 2、公私联动营销
- 3、存贷联动营销

四、房贷营销

- 1、住房按揭贷款营销技巧
- 2、住房抵押贷款联动营销

五、车贷营销

- 1、4S 店、经销商开发方法和技巧
- 2、车贷客户特点
- 3、汽车经销商需求特点
- 4、汽车经销商开发技巧

课后总结/分享/交流

