

课程大纲

时间：1天

讲师：胡老师

课题一：消费信贷现状及痛点

- 一、宏观经济分享
 - 1、主要经济数据
 - 2、2021年经济走势
- 二、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、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、疫情对信贷业务的挑战
 - 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、对信贷业务的机遇
 - 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、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
 - 3、跨界合作

(案例分析)

课题四、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、线下线上互动营销
- 3、社区营销

二、私域流量培育

- 1、朋友圈
- 2、社群营销
- 3、分销裂变
- 4、渠道引流

三、线下导流

- 1、渠道
- 2、存量客户的盘活
- 3、网点营销能量释放
- 4、政企合作
- 5、直客外拓

(情景演练)

课题五：线上获客方法与实践

一、线上获客途径

- 1、获客渠道
 - 2、外部数据接口使用
- ##### 二、业务模式及案例

- 1、互联网金融机构
- 2、传统城商行

(案例分析)

课题六、个人消费贷款风险防控

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

四、大数据在消费贷审批的作用

五、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

课后讨论/交流