

# 最新的贷款政策规定 贷款产品配套方案(优秀5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 的贷款政策规定篇一

客户：喂，哪里？

销售经理：您好，打扰了，我们是xx信用贷款平台，请问您是否资金周转的需要？

客户：不需要。

销售经理：那请问你是做什么工作的呢？你们通常在哪些时间段资金压力比较大一点？……这样嘛，你把我的号码存上，后面你或者你亲戚朋友向你借钱或者有这方面的需要可以让他们找我！

抱歉打扰了。

电话□xxxxxx 期待您的来电 )

### 【意向客户跟进】

客户：你们哪里的，怎么借款？

客户：您们是正规公司吗？

销售经理：请您放心，我们是正规的个人借款服务平台，不

收取任何手续费用。

借款办理成功后，会直接汇至您个人的银行账户上，后期还款也是由银行代扣，正规性您可以放心。

您可以在办理业务之前来我们公司考察一下，这样我们可以互相了解一下，您也以放心。

### 【申请条件回复】

客户：需要什么条件才能办理？

客户：我能办理吗？

-----

请问您之前是否办过信用卡，房贷，车贷，或者其他类型的银行贷款，还款是否都准时呢，有没有出现连续3个月以上逾期的情况呢？(银行贷款是否累计有5次以上逾期情况，信用卡是否累计有10次以上逾期情况？目前银行负责大概多少？)

-----请问您现在所居住的房屋是自己的还是租赁的？(自己的话，房子是全产的还是按揭的，产证是否办理了，产证是以自己名义办理的，还是爱人的名义？)(租赁的，租赁合同还在吗，水电费是自己交吗？)

-----

2500的进账呢？您公司是否有社保还有公积金呢？)(自己做生意，营业执照是否满一年了呢？您是法人还是股东呢，如果是股东，在验资报告上股份占比是否达到20%以上呢？个人近半年储蓄账户每月进账大概有多少，公司对公账目每月大概进账有多少呢？)

客户：我如果要办的话需要准备哪些材料呢？

销售经理：所需材料：根据对您基本情况的了解，您大概需要xxxx材料，只需相关材料的复印件，稍后我会以短信的形式将所需相关材料和我公司的地址发给您。

如果您在准备材料时有任何不明白的地方可随时给我来的话，我会尽量配合您，这样可以节约您的时间，让您的尽量一次性将材料准备齐全。

### 【审批额度】

客户：哪我能办多大额度？

销售经理：额度：您的`额度和您的信用状况，负责情况以及相应的财力证明都有很大的关系，目前我对您个人情况之有大概的了解，具体细节还需要从您后期提供的书面材料上才能体现。

客户：批的少我就不要了，低于xx万

我就不办了？

销售经理：降低客户期望值：在没有最终审批出来我不能承诺您一定能达到什么样的额度，这样是很不负责任的，也是不实际的。

我非常期望能够达到您期望的额度，但不论额度多少，都是我们公司对您资质的认可，都是一个合作的开始。

多一个融资的方式总没有坏处的。

也许您后期可能不止一次需要资金周转，那么如果是我们老客户的话，不论金额还有总费用都会做对您更有利的调整。

## 【利息问题】

客户：你们家利息多少，能借多久，还款怎么还？

销售经理：我们综合金融费用是xx,无任何其他附加费用。

我们的期限是x-xx个月，我们还款方式和房屋按揭还款一样的，等额本息的。

客户：您们家的利息怎么这么高。

销售经理：信用借款都有承担额外风险的金融服务费用的，即使一些平台刚开始表示收费很低，后期可能会增加其他的费用，整体来说信用贷款类的综合费用大体是差不多的。

客户：我借款的话利息在多少呢？

销售经理：如果是一般工作单位或者公司法人在xx之间的，因每个人的信用状况和资产负债有所不同，还有我们电话回访核实信息也是有所影响的，所有只能在我们成功审批过后我才确切的告诉您。

## 【时效性】

客户：那确定多久才能办成功呢？

销售经理：您的材料齐全后需要3--5个工作日可以出结果，如果遇到周六周日可能会顺延2天时间。

建议您在您需要用款前2个礼拜做准备，这样时间上不会很赶。

客户：好的，我需要时会来办理？

销售经理：随时欢迎，稍后我会将您所需的相关材料，我们

单位地址，还有我个人的联系方式以短信的形式发到您的手机上，请您注意查收，如有不清楚的地方欢迎随时来电咨询，期待与您的合作，再见！

## 的贷款政策规定篇二

### 要点一 必须清楚你的电话是打给谁

有许多销售员还没有弄清出要找的人时，电话一通，就开始介绍自己和产品，结果对方说你打错了或者说我不是某某。

还有的销售员，把客户的名字搞错，把客户的职务搞错，有的甚至把客户的公司名称搞错，这些错误让你还没有开始销售时就已经降低了诚信度，严重时还会丢掉客户。

因此，我们每一个销售员，不要认为打电话是很简单的一件事，在电话营销之前，一定要把客户的资料搞清楚，更要搞清楚你打给的人是有采购决定权的。

### 要点二 语气要平稳，吐字要清晰，语言要简洁

有许多销售员由于害怕被拒绝，拿起电话就紧张，语气慌里慌张，语速过快，吐字不清，这些都会影响你和对方的交流。

我经常接到打来的销售电话，报不清公司名称，说不清产品，也弄不清来意，只好拒绝。

有时就是弄清他的来意，就要花几分钟，再耐着性子听完他的介绍，结果还是不明白产品到底是什么？所以，在电话销售时，一定要使自己的语气平稳，让对方听清楚你在说什么，最好要讲标准的普通话。

电话销售技巧语言要尽量简洁，说到产品时一定要加重语气，要引起客户的注意。

### 要点三 电话目的明确

我们很多销售人员，在打电话之前根本不认真思考，也不组织语言，结果打完电话才发现该说的话没有说，该达到的销售目的没有达到。

比如：我要给一个自己产品的潜在客户打电话，我的目的就是通过电话交流让对方更加了解我的产品，有机会购买我的产品。

有了这个目的，我就会设计出最简明的产品介绍语言，然后根据对方的需要再介绍产品的性能和价格。

最终给对方留下一个深刻的印象，以便达成销售目的。

所以，电话销售技巧利用电话营销一定要目的明确。

### 要点四 在1分钟之内把自己和用意介绍清楚

这一点是非常重要的电话销售技巧，我经常接到同一个人的销售电话，一直都没有记住他的名字和公司。

究其原因，他每次打电话来，都只介绍自己是小张，公司名字很含糊，我时间一长，就不记得了。

在电话销售时，一定要把公司名称，自己的名字和产品的名称以及合作的方式说清楚。

在电话结束时，一定别忘了强调你自己的名字。

比如：某某经理，和你认识我很愉快，希望我们合作成功，请您记住我叫某某某。

我会经常和你联系的。

## 要点五 做好电话登记工作，即时跟进

电话销售人员打过电话后，一定要做登记，并做以总结，把客户分成类，甲类是最有希望成交的，要最短的时间内做电话回访，争取达成协议，乙类，是可争取的，要不间断的跟进。

还要敢于让客户下单，比如：某某经理，经过几次沟通，我已经为你准备好了五件产品，希望今天就能给你发货，希望你尽快汇款。

丙类，是没有合作意向的。

这类客户，你也要不定期的给他电话，看他有没有需求。

## 的贷款政策规定篇三

(1)学习、巩固业务知识，提示处理业务的效率。业务知识是我们开展业务的基础，尽管通过上岗培训，已经掌握了一定的业务基础知识，但信贷业务知识和业务处理的技巧都是学海无涯的。随着信贷业务的创新，更需要我们有一颗不断学习的心态，所以在未来的时间来，我必须充分利用空闲时间，多看有关银行和信贷方面的知识，增长知识，提升处理业务的效率。

(2)累积工作经验，把控信贷风险。信贷员是整个贷款业务风险的第一个“把门人”，如何把控信贷风险的第一道门为之关键。但面对着形形色色的客户，面对着各行各业潜在的风险，面对着各种各样的突发环境等，这些客观或者主观因素，都要求我们信贷员有灵敏的风险“嗅觉”。所以，在工作中，我必须善于总结，善于发现，开拓视野，积累好良好的工作经验，这样才能在工作中游刃有余，做好信贷第一关“把门人”。

(3)建立良好的客户群体，提高转介绍率。客户是我们信贷业务赖以生存的基础，如何有效建立客户群是作为信贷客户经理重要的任务。做好维护客户的每个细节，良好的客户关系，不但有利于我们的催收工作，同时也可以得到转介绍其他客户。刚进信贷部不久，所以对于我来说，如何有效快速建立属于自己的客户群尤为迫切。

(4)拓宽业务渠道，提升营销能力。俗语：“授之以鱼，之供一时之需，授之以渔，则一生受用”。一直以来，我们信贷员都依赖支行长和客户经理的单生存，没有太多属于自己营销累计客户，这同时也令萎缩我们营销能力。所以，在未来工作中，我觉得一方面在高效处理支行长递上的单的同时，我们也要懂得捕鱼的技巧和能力，这样我们信贷员才能更独立走得更远。

## 的贷款政策规定篇四

- 1、购车者必须年满18周岁，并且是具有完全民事行为能力的中国公民。
- 2、购车者必须有一份较稳定的职业和比较稳定的经济收入或拥有易于变现的资产，这样才能按期偿还贷款本息。
- 3、在申请贷款期间，购车者在经办银行储蓄专柜的帐户内存入低于银行规定的购车首期款。
- 4、向银行提供银行认可的担保。如果购车者的个人户口不在本地的，还应提供连带责任保证，银行不接受购车者以贷款所购车辆设定的抵押。
- 5、购车者愿意接受银行以及贷款机构提出的认为必要的其他条件。

分期贷款申请材料



- 1、身份证件（居民身份证、户口簿或其它有效居留证件）。
- 2、贷款人认可部门出具的借款经济收入或偿债能力证明。
- 3、符合规定的购买住房合同意向书、协议或其它批准文件。
- 4、抵押物或质押物的清单、权属证明以及有处分权人同意抵押、质押证明和抵押物估价证明。
- 5、保证人同意提供担保的书面文件和保证人资信证明。
- 6、以储蓄存款作为自筹资金的，需提供银行存款凭证。
- 7、以公积金作为自筹资金的，需提供住房公积金管理部门批准动用公积金存款的证明。

### 分期贷款申请流程

- 1、客户申请。客户向银行提出申请，书面填写申请表，同时提交相关资料；
- 4、按期还款。借款人按借款合同约定的还款计划、还款方式偿还贷款本息；
- 5、贷款结清。按正常情况每月还款，或是提前还款车贷款，一般提前还清车贷款需要提前向银行或贷款机构提交申请材料。

## 的贷款政策规定篇五

为确保信贷工作质量，树立风险、责任意识，做到职责分明，有序地开展信贷工作，促进我社信贷工作规范、稳健地发展，全面地完成信贷工作任务目标，现对公司业务部20xx年银行信贷工作计划：

## 一、加强业务培训，提高队伍素质

在新的一年里，从“以内控防范优先，加强制度落实”的角度加强客户经理队伍建设。20xx年，着重抓好一线信贷人员的培训，银行工作计划在第一季度以金融法规、各项制度、经营理念和信贷业务规范化操作程序及要求等内容为重点进行普及培训，在较短时间内培养造就一批政治过硬、品质优良、业务素质高、能适应改革步伐的员工队伍。定期组织学习金融方针政策和上级文件精神，努力提高政治觉悟和业务素质，增强依法合规经营的自觉性。同时对贷款五级分类等新业务进行专项培训。

## 二、加强信贷管理，规范业务操作，提高信贷资产质量

在确保新增贷款质量上，一是加强对各社及信贷员贷款权限的管理，严禁各社及信贷人员发放超权限贷款。二是加大对跨区贷款、人情贷款、垒大户贷款等违章贷款的查处力度，发现一起，处罚一起。三是认真开展贷前调查，准确预测贷户收益，确保贷款按期收回。四是严格执行大额贷款管理制度。五是严把贷款审批关，严格审查贷款投向是否合法、期限是否合理、利率是否正确、第一责任人是否明确、抵押物是否真实、合法，担保人是否具备担保实力、贷款档案是否齐全等，通过以上措施，确保信贷资产质量逐年提高。六是全面进行信贷档案统一模式、规范化、标准化管理，实行专柜归档、专人保管，并建立调用登记制度，保证档案的完整性。人员调离或换片，贷款档案应办理移交手续，由交出人、接交人及监交人共同在移交清单上签字，促进全辖信用社的信贷档案管理工作提档升级。

## 三、加大金融新产品的营销力度

近年来，我社加大信贷产品的创新力度，贷款品种不断增加，信贷服务水平明显提高。但在贷款还款方式和贷款期限的确定上还存在一些不足，为此省联社于20xx年11月14日印发了

《山东省农村信用社贷款分期还款暂行办法》。为满足贷款客户的不同需求，缓解集中还贷压力，进一步提高信贷管理水平，防范信贷风险，公司业务部将于20xx年在信贷管理中引入贷款分期还款，以完善信贷服务功能的需要，杜绝部分客户对信贷资金长期占用，风险持续积累、暴露滞后，加大信贷风险的后果。

#### 四、加大信贷规章制度的执行力度

首先要落实“三查”制度，对银行员工素质加以培训，使每个银行员工工作计划详细的基础上并按正确的思路做事。坚持做到防范贷款风险在先，发放贷款在后，每笔贷款都坚持按“三查”的内容、要求、程序认真进行调查、审查和检查，并填写“三查”记录簿，严格考核。报联社审批的贷款都必须有信贷人员的调查报告和信用社的会办记录，都必须换人审查。其次要落实审贷分离制度，贷款发放实行审贷分离和分级审批的管理制度，各基层信用社贷款必须经审贷小组集体会办审批，大额贷款报联社审贷委员会会办审批，并且规定基层信用社发放贷款不论金额大小，每笔贷款都必须经主持工作的主任审查、登记、签字后才能发放，坚决杜绝信贷员“一手清”放贷。第三要加大违规违纪行为的惩处力度，严肃查处违纪违规人员，对因违纪违规等原因造成不良贷款的责任人实行在岗清收、下岗清收等行政处罚，情节严重者，由责任人承担贷款赔偿责任。

#### 五、明确信贷投放重点，不断优化信贷结构

20xx年我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。一是提高抵押和质押的贷款比重，降低风险资产。城区社在发放贷款时，应多办理抵押、质押的贷款，少发放保证担保贷款，以优化信贷结构，降低风险资产，要大力发放房地产抵押贷款，提高抵押贷款占比。要合理调整贷款担保方式，对新增城区居民、个体户贷款，要最大限度地办理门市房抵押贷款、个人住房抵押贷款，城区社原则上不办理

联户联保贷款，坚决杜绝垒大户贷款和顶冒名贷款。二是加大对农业龙头企业、特色农产品基地、担保公司担保贷款的支持力度。要积极支持中小企业发展，特别是对产权明晰、信誉度高、行业和项目符合国家产业政策规定、发展前景看好的中小企业，要给予重点支持。

## 六、持续做好五级分类，确保分类结果准确无误

自从我社全面推行信贷资产风险分类工作以来，基本达到了科学计量风险、摸清风险底数、加强信贷管理的效果。但在实际工作中各社还不同程度地存在着一些问题：一是思想认识不到位，对风险分类的重要性、艰巨性认识不足；二是人员素质不匹配，距离准确运用风险分类的方式方法识别、防范和控制信贷风险还存在较大差距；三是风险分类基础性工作不牢固，风险分类制度不健全，分类程序和认定组织欠规范；四是风险管理能力不强，未能紧密结合信贷资产不同的风险类别及特点，采取有针对性的强化管理措施等。

对于上述问题□20xx年我部将进一步强化风险管理理念，完善工作机制，改进工作措施，将风险分类作为强化信贷管理、健全风险防范长效机制的一项重要工作切实抓好，抓出成效。