

零售信贷业务专家

金融机构营销与管理资深顾问

24年金融从业经验

曾任：农业银行省分行银行卡部 | 信用卡风险审查

曾任：招商银行分行个贷部 | 小微团队团队长

曾任：广发银行分行个金部 | 总经理/个贷业务负责人

曾任：某消费金融公司 | 湖南、湖北总经理

曾任：某全国性金融科技公司 | 华中区域总经理

※ 湖南人民广播电台“帮你理财”栏目特邀嘉宾

※ 湖南省中小企业公共服务平台融资担保类专家

※  
中央财经大学、人大商学院、上海财经大学、山东财经大学、湖南大学、中山大学、平安金融管理学院特聘讲师

实战经验：

万里老师拥有二十年的金融工作经验，从事过银行一线各岗位基础业务，担任过

支行零售部负责人、个贷中心主任、分行小微团队长、分行个金部总经理助理、副总经理、总经理，持牌消费金融公司省级分公司总经理、金融科技区域总经理

。熟悉银行业、消费金融公司及互联网金融、金融科技公司的运作流程，具有很强的市场营销实战经验、信贷风险控制能力及新产品研发设计能力。

E  
招商银行任职期间，所带领的  
团队4人在8个月时间实现小微信贷投放6亿元，被招商  
银行总行评为“全国小微优秀团队”、其个人被评为“总行优秀小微团队长”。

E 广发银行任职期间，曾分管储蓄、理财、个贷、□堂、私人银行五大专职团队，大力推行

“八大工程”，从规模、营收、客群等方面全面开花，超额完成零售业务各项指标，屡次得到

分行、总行嘉奖。  
所创建的个贷营销品牌——“广贷会”，通过一年近200场的产说会模式，

实现  
个贷业务营收占比达零售银行总收入的60%，开创任职银行“个贷统领个金”新局面。

E 消费金融公司任职期间，成功开拓多个北上广深杭合作渠道，建立跨省合作项目11个；

设计并研发“家电一卡通项目”，  
项目客户近1000户，实现消费信贷投放8亿元；开发“省

高速ETC分期项目”，  
项目获客3000户，信贷投放近0.9亿元。牵头成立省级消费金融及互

联网金融联盟，担任秘书长。

部分项目案例：

★  
辅导  
农业银行《金融超市营销策略方案制定》  
》，  
根据选址、客群分析、营销活动策划、品牌宣传、服务流程梳理、主营产品规划、销售促成、售后回访机制的整体推进流程进行项目实施。在近一个月的持续跟进辅

## 导和参与

下，成功打造湘潭

分行首家汽车金融超市、首家房产金融超市。

短短一个月的项目设

计和推进，两家金融超市共计揽存1.5亿

元，

拓展电子银行业务1450户，签订个人消费贷款3586万元，攻克拆迁项目2个，揽存865万元。

### ★

辅导**工商银行《银行卡推广项目实施方案》**

，通过对营销团队流程化梳理，目标客群定位分析，机构客户批量营销方案制定及实施、项目跟踪反馈机制建立等流

程，共计营销

“牡丹卡（借记卡）”855户，存款沉淀1350万元，准贷记卡240户，当期透支余额480万元，此辅导项目开创湘潭工行阶段性营销之最。

### ★

辅导

**招商银行长沙分行《个人贷款营销推广实施方案》**

。通过定位产品、客群，拟定目标客户（机构）、制定一户一策营销计划、确定营销方式、实施营销步骤、落地签约方案、建立后续跟踪机制等项目流程设计，完成该支行个人信贷业务营销推广目标。整个项目推进实施期内，成功营销和记黄埔、恒基地产、湘核佳苑、东塘瑞府等八个住房按揭楼盘，并成功营销福特汽车贴息车贷项目，

为该支行提前半年完成年度目

标任务奠定坚实基础。项目实施后

按揭楼盘8个，个人住房按揭贷款投放2.8亿元，个人汽车消费贷款投放3200万元，零售客户新增3865户，信用卡2800户，储蓄存款沉淀1.6亿元，支行当年零售业务排名全辖第一。

### ★

参与并辅导

**广发银行《个贷品牌建立与产说会模式在个贷营销中的应用》**

。通过品牌意识建立、品牌设计、品牌推广方式、产说会流程、产说会实操等授课流程，建立并推广该行个贷品牌，通过产说会模式营销推广个贷产品，课程及项目

均取得了圆满的结果。项目成功

建立并推广了“广贷会”品牌，营销生意人卡3600户，自信卡1200户，投放小微企业个人经营性贷款4.5亿元，个人消费信贷1.3亿元，储蓄存款沉淀3.8亿元。

★

授课并辅导

某消费金融

融公司长沙分中心

《谁能撬动万亿蓝海——全面解读消费金融》

。通过全面解读消费金融、认识我国消费金融公司、认识我国互联网金融、银行系消费金融公司风险点、大数据风控在消费金融中的应用、我国消费金融发展前景等授课流程，全面系统地对从业人员进行了一次消费金融的头脑风暴，提升了该公司员工的风

险控制能力，促进

后续营销及风控的各方面提升。通过

该项目，

华融消费长沙分中心半年完成全年工作目标，投放消费信贷4.3亿元，新增客户5375户，不良率控制在0.3%。

主讲课程：

《“BANK 4.0” 银行转型——传统银行应对互联网金融冲击的转型路》

《“遨游蓝海” 消费金融——全面解读消费金融》

《“遨游蓝海” 消费金融——银行系消费金融风险》

《商业银行零售信贷——个人消费信贷的营销与风控》

《商业银行“支农支小” ——小微信贷营销实战》

《商业银行“支农支小” ——小微信贷风控实操》

部分服务客户：

中国银行：中国银行湘潭分行、广东中山分行、包头分行、衡阳分行.....

**农业银行：**

农行湖南省分行、辽宁省分行、湘潭分行、常德分行、张家界分行、株洲分行、衡阳分行、邵阳分行.....

**工商银行：**

宣武支行、山东工行、枣庄分行、德州分行、烟台分行、惠州分行、江苏省分行、江苏宿迁分行、浙江杭州分行、温州分行、宁波分行.....

**建设银行：**

长沙分行、天津分行、邵阳分行、广西自治区建行、江苏分行、山西分行.....

**招商银行：**招行长沙分行、招行昆明分行、南通分行.....

**广发银行：**

广发长沙分行、广发武汉分行、广发常德分行、广发衡阳分行、广发邵阳分行.....

**农商行：**东莞农商银行、深圳农商银行、天津农商银行、广州农商银行、南通市农商银行、德州农商、湖南省联社、长沙农商银行、湘潭农商银行、益阳农商银行、内蒙古农信社联社.....**其他银行：**

深圳市发展银行、中国光大银行苏州分行、中信银行信用卡中心、长沙银行、内蒙古农信社北京培训中心、合肥徽商银行、贵阳银行.....

**持牌消费金融公司：**

湖南中银消费、湖南中邮消费、湖南华融消费、湖南长银五八消费、湖南兴业消费.....

**互联网金融公司：**

投哪网、大数金融、小牛资本、乐融金融、泛华金服长沙分公司.....

**持牌小贷公司及P2P平台：**

平安普惠金融长沙分公司、宜信普惠金融长沙分公司、久融金融总部.....

**证券公司：**

太平洋证券深圳深南大道营业部、中泰证券湖南万家丽营业部、财富证券总部、申万宏源证券长沙营业部.....

**保险公司：**

大地保险湖南分公司、新华保险湖南分公司、平安保险湖南分公司、中国人寿湖南分公司、中国人寿财险湖南分公司、泰康人寿湖南分公司.....部分项目案例：

★  
辅导  
**农业银行《金融超市营销策略方案制定》**，  
根据选址、客群分析、营销活动策划、品牌宣传、服务流程梳理、主营产品规划、销售促成、售后回访机制的整体推进流程进行项目实施。在近一个月的持续跟进辅导和参与下，成功打造湘潭分行首家汽车金融超市、首家房产金融超市。短短一个月的项目设计和推进，两家金融超市共计揽存1.5亿元，拓展电子银行业务1450户，签订个人消费贷款3586万元，攻克拆迁项目2个，揽存865万元。

★  
辅导**工商银行《银行卡推广项目实施方案》**，通过对营销团队流程化梳理，目标客群定位分析，机构客户批量营销方案制定及实施、项目跟踪反馈机制建立等流程，共计营销“牡丹卡（借记卡）”855户，存款沉淀1350万元，准贷记卡240户，当期透支余额480万元，此辅导项目开创湘潭工行阶段性营销之最。

★  
辅导  
**招商银行长沙分行《个人贷款营销推广实施方案》**。  
通过定位产品、客群，拟定目标客户（机构）、制定一户一策营销计划、确定营销方式、实施营销步骤、落地签约方案、建立后续跟踪机制等项目流程设计，完成该支行个人信贷业务营销推广目标。整个项目推进实施期内，成功营销和记黄埔、恒基地产、湘核佳苑、东塘瑞府等八个住房按揭楼盘，并成功营销福特汽车贴息车贷项目，为该支行提前半年完成年度目标任务奠定坚实基础。项目实施后按揭楼盘8个，个人住房按揭贷款投放2.8亿元，个人汽车消费贷款投放3200万元，零售客户新增3865户，信用卡2800户，储蓄存款沉淀1.6亿元，支行当年零售业务排名全辖第一。

★

参与并辅导

广发银行《个贷品牌

建立与产说会模式在个贷营销中的应用》

。通过品牌意识建立、品牌设计、品牌推广方式、产说会流程、产说会实操等授课流程，建立并推广该行个贷品牌，通过产说会模式营销推广个贷产品，课程及项目均取得了圆满的结果。项目成功

建立并推广了“广贷会”品牌，营销生意人卡3600户，自信卡1200户，投放小微企业个人经营性贷款4.5亿元，个人消费信贷1.3亿元，储蓄存款沉淀3.8亿元。

★

授课并辅导

某消费金

融公司长沙分中心

《谁能撬动万亿蓝海——全面解读消费金融》

。通过全面解读消费金融、认识我国消费金融公司、认识我国互联网金融、银行系消费金融公司风险点、大数据风控在消费金融中的应用、我国消费金融发展前景等授课流程，全面系统地对从业人员进行了一次消费金融的头脑风暴，提升了该公司员工的风

险控制能力，促进

后续营销及风控的各方面提升。通过

该项目，

华融消费长沙分中心半年完成全年工作目标，投放消费信贷4.3亿元，新增客户5375户，不良率控制在0.3%。