

培训手册

姓名：吴鹏

目录

一·基础知识.....	1
二·邀约/探资流程.....	2
三·新客户话术流程.....	3
四·老客户开场白.....	4
五·邀约标准（可贷点）.....	5
六·每日数据处理流程.....	5
七·星级备注.....	5
八·状态标注说明.....	6
九·备注信息（系统）.....	6
十·话术分析.....	6
十一·异议处理.....	7
十二·邀约短信模板.....	11

一 • 基础知识

放款机构：银行、消费金融、机构

还款方式：

1. **先息后本：**每个月只需要还利息，一年再还本金
2. **随借随还：**用多少本金即产生多少利息
3. **等额本息：**本金跟利息加起来每月还的金额一样
4. **等额本金：**每月利息递减

征信：【贷款必看】

1. **三非：**非本地户籍、无本地居住信息及无工作信息、无本地房产
2. **白户：**与银行没有任何借贷行为，包括信用卡
3. **负债：分为总负债和月负债；**总负债：已有信贷总额（部分银行抵押也算负债），月负债：信贷月还款 + 信用卡已用额度 × 10%

常用负债计算公式：认定收入 × 75% - 信贷月供 - 信用卡已用额度 10% ≥ 1000

4. **逾期：**历史 5 年内信用记录会记录在个人征信上，**硬性标准：**半年无 2，一年无 3，两年无 4；

数字	1	2	3	4	5	6	7[黑户]
逾期含义	1-30 天	31-60 天	61-90 天	91-120 天	121-150 天	151-180 天	181 天+

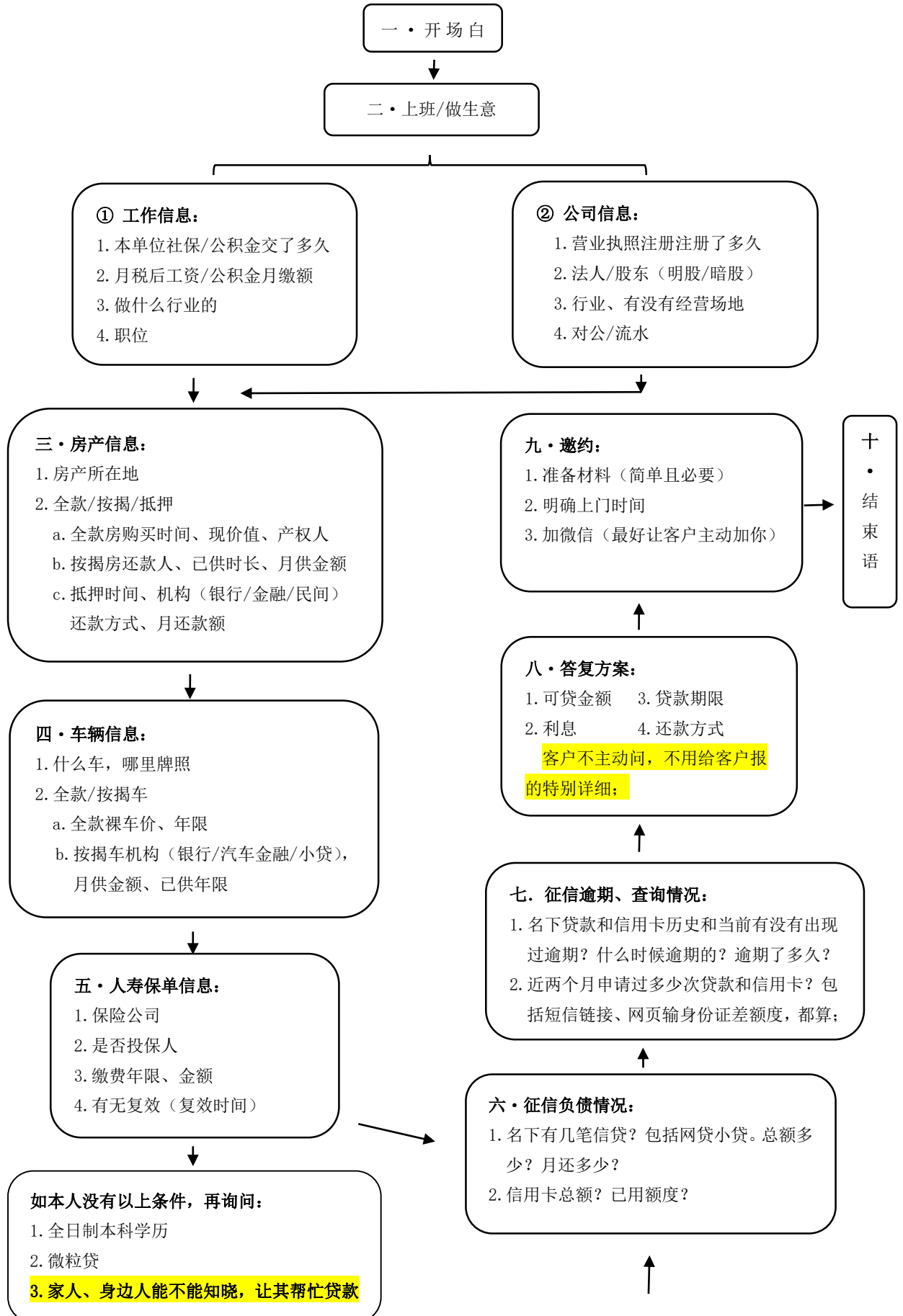
5. **查询：**记录历史 2 年的信用卡申请、贷款申请等查询记录，申请贷款一般会看近 2 个月、3 个月、6 个月内查询；

常见查询：贷款审批、信用卡审批、保前审查、担保资格审查、贷后管理、个人查询（互联网平台）、个人查询（临柜）

贷款类型：

	信用贷		抵押贷	
	企业贷	个人信用贷	房抵贷	车抵贷
办理方式	正常纳税的企业主/股东，达到一定的纳税标准或对公流水	通过客户自身资质（俗称可贷点），申请的无抵押信用贷款	通过抵押房产证的方式申请贷款	通过抵押车辆登记本、装 GPS、押备用钥匙
还款方式	先息后本 、随借随还	等额本息 、先息后本、随借随还。	等额本息、 先息后本 、随借随还	等额本息 、先息后本
利息区间	0.4-1.5	工薪 0.29-0.8 自雇、房、保单 0.8-1.2	银行 0.4-0.6 机构 0.8-1.0 个配 1.2-1.5-1.8	银行 0.7-0.83 机构 0.9-1.5，先息 2.0
额度	常见 10-100 万	单笔最高 50 万，企业主 100 万	房产评估价值的 5-8 成	车辆评估价的 7-9 成
期限	常见 1 年期	1-3（常见）-5-8 年	1-10 年	0.5-3 年
审批周期	快 1-7 天 慢 15 天	1-3 天 部分机构 1-3 周	一抵、二抵一周左右 赎楼 15-30 天左右	1-2 天 外地偏远地区久一点
区别	企业正常纳税就能办理	无抵押、审批快	额度高、审批沟通性强、期限长	钱拿走、车照开

二·邀约/探资流程





三·新客户话术流程

打电话之前要提前准备，客户问的疑虑果断解决，讲话要有底气，表现出专业，新数据第一通电话要官方一点

开场白：

① 你好，请问是**先生/女士吗？我这边是速贷中心，收到您一笔贷款申请，确认一下是您本人申请的吗？A：我这边需要给您做一个初审，耽误您一分钟时间；

B：恭喜您初审已经通过，现在人工核实一下您的信息，确保放款进度正常；

② 您好，这边是速贷中心，您之前申请的一笔贷款符合放款要求，简单核实一下您的基本情况；

探资流程：

身份：您目前在北京上班还是做生意的？

A：上班：本单位社保公积金交了多久？公积金月缴额多少？月税后工资有多少？您是什么工作的？

B：做生意：您营业执照注册多久了？法人还是股东（明股还是暗股）？月对公和对私流水有多少，？加油经营场地吗？是做什么生意的？

固定资产：您名下在全国范围内有没有房子或车？

A 房：本地还是外地的？按揭还是全款？

按揭：按揭多久了？月供金额多少？是本人银行卡扣款吗？

全款：市值多少？几个人的名字？可交易吗？（全款房针对北京房产才有用，外地无用）

B 车：是哪里的牌照？买了多久了？全款还是按揭？按揭在哪家在哪家银行/机构？月还多少？

备注：如是全款车，让客户把行驶证或登记证拍照发过来先评估；

人寿保险：有没有给自己或家人买过商业人寿保险；有：哪家保险公司的？买了多久了？年缴费多少？有没有超 70 天缴费的情况？是投保人吗？(投保人：简单解释为是不是本人银行卡扣款)

征信：

负债：您名下有没有办理过其他的信用贷款，银行、网贷、小贷？总共有几笔？总额多少？月还多少？您信用卡总额有多少？月还多少？

逾期：您名下的贷款和信用卡有没有出现过逾期（忘记还款）的情况？

有：是什么时候的逾期？贷款还是信用卡？逾期了多久还的？

查询：您近两个月月申请过多少次信用卡和贷款？包括在网上或短信链接输入身份证号码测额度都算，不管有没有批；(如果是公积金高的客户大概问一下就可以了，特别是保单、外地按揭房客户要盘清楚)

结束语：您的信息已经录入系统，大概 3-5 分钟出结果，稍后给你回电，注意接听电话；(本

人无法确定客户能不能做的情况下可以让同事协助)

回电：恭喜 XX 先生，你的贷款初审已经通过；

邀约：首先邀约客户要让客户按照你的思路去选择时间，掌握主动权，如果客户是在不能尽快上门，再让客户定时间；

示例：您的初审已经通过，那我们这边给您安排尽快放款，您看明天是上午还是下午方便过来办理一下面签？

客户没时间：我们这个面签肯快，大概一个半小时左右就能完成，

近期无法上门：因为这笔贷款初审已经通过了，面签放款是有时效性的，如果您确实比较忙，那您定个时间，我这边给您申请过保留额度；

利息怎么报：优质单位，公积金高的客户报 5 厘左右，最低 2 厘 9

普通单位，5-8 厘

保单、自雇不开票、保单报 8 厘左右

对公流水有开票，金额比较高，可做银行企业贷，报年化 0.4-0.6

还款方式：先息后本、随借随还、后息后本、等额本息

还款期限：一般 1-3 年期，最长可做 5-8 年（优质单位公积金高的客户）

四·老客户开场白

好的开场白是一通邀约成功的关键，字里行间都要提现贷款通过，办理简单，没有完美的话术，只有适合的话术，一定要自己总结，灵活应用

1 您好，您是***先生吗？这边是速贷中心客服，您在我们官网上申请的的一笔 5 万元（如果客户是最近申请的可以报他实际申请的额度，如果申请时间比较久了一定要报他申请额度的两到三倍，一般报的高一点是比较好的）的贷款审批已经通过了，您明天带您的简单资料过来办理一下面签就可以放款了。

2 您好，您是***先生吗？这边是速贷中心客服，这边看到您之前在我们官网上申请的一笔 5 万元的贷款已经通过很久了，但这边看到您一直没过来办理放款手续（语气要表现惊讶），您这边是什么原因啊？您过来办理一下面签就可以放款了啊。

3 您好，您是***先生吗？这边是速贷中心客服，是这样的，今天我们系统反馈您是之前在我们这边申请了一笔 5 万元的贷款，当时审批就已经通过了，但是您一直没过来办理面签手续，现在系统显示您这笔贷款马上就要失效了，所以我赶快通知您一下，您这笔贷款现在还需要吗？

4 默认成交法邀约话术 您好，您是***先生吗？这边是速贷中心客服，今天给您致电是看到您在我们的官网上申请的一笔 5 万元贷款已经成功通过审批，办理完面签手续就可以放款了，温馨提醒您这笔贷款到账后一定不能用于赌博炒股，用于房地产，不得用于投资古董等，如您未按规定使用，我们有权收回您本笔贷款，这个问题吧

我们的卖点就是审批通过，过来签字就可以放款了，任何话术都比不了这句话

五·邀约标准（可贷点）

- A 房：**月供房 全国范围内按揭 or 抵押还款 ≥ 1 个月，结清 ≤ 12 个月；
 全款房 北京（信贷/抵押）、外地（抵押，先发房产证或房产地址）；
- B 保单：**投保人 年缴费 $2K \geq 2$ 年（年教3次，月缴24次，季缴9次），无 > 70 天以上断缴，近半年未变更投保人；
- C 工薪：**工 资 本单位上班 ≥ 6 个月（优质/负债少 ≥ 3 个月）且税后 ≥ 5000 ；
 公积金 本单位公积金缴纳 ≥ 6 个月，个人+公司缴纳 ≥ 700 ；
 本单位公积金缴纳 ≥ 12 个月，个人+公司缴纳 ≥ 560 元（**优质单位正式员工不看金额只看年限**）；
- 社 保 本单位社保缴纳 ≥ 12 个月且基数 $\geq 4K$ ；
- D 车：**全款车（全国车牌）裸车价20万以上且 ≤ 7 年（上门之前先发登记证/行驶证评估）；
 按揭车（全国车牌）按揭在银行/汽车金融/信用卡分期 ≥ 3 个月，结清 ≤ 6 个月；
 须满足：（2选1）①本地户籍 ②本地社保/公积金连续缴纳24个月；
- E 流水：**①企业主执照满1年，对公+对私入账流水1年 ≥ 150 万（对于征信干净流水大的本地人，执照不满1年或有经营场地无执照可沟通，）；
 ②企业主执照满1年，公司有正常纳税等级M/B/A级，或有正常开票，年开票越高越好；
- F 其他：**①微粒贷 ≥ 2000 ，使用 ≥ 15 天；②全日制本科毕业 ≥ 3 年，硕士 ≥ 1 年，且有使用超过12个月信用卡；

六·每日数据处理流程



七·星级备注

（所有数据需在3天内转化完成）

星级	客户状态	客户情况
0星	待跟进	（无跟进信息）新数据，需15分钟内处理，首拨未接通最少连续拨打2-3次以上，每天早、中、晚三个时段拨打（简称333原则）
		（有跟进信息）有联系客户，但未了解到客户信息；
	外地申请	非北京客户
1星	资质不符	资质不符，及身边无转介绍客户、黑户半年内办理不了信贷且无资产做抵押客户
2星	已通话	符合条件，但暂时办理不了的客户（逾期养征信、代发或公积金时长不足等）
3星	已通话	符合条件，需要长期跟进；
4星	已通话	符合条件，比较优质或近期能上门
3.4星	已上门	签约： 要备注清楚签约额度、方案、费用； 未签约： 备注清楚什么原因，及预计二次上门时间

注意：客户的状态、星级，要根据跟进客户的实际情况实时改变，如：已上门、已签约、未签约

八·状态标注说明

1. 待跟进 -- 说明：尝试联系了，但未了解客户信息；（一天需不同时段通以上通话备注）
2. 资质不符 -- 说明：该客户或身边人无可贷点；
3. 已通话 -- 说明：联系后判定该客户或者身边人士有可贷点，暂未上门；
4. 已签约 -- 说明：已经上门并且签约，请备注签约点数及方式；
5. 未签约 -- 说明：已经上门但未签约，请备注未签约原因及解决方案等；
6. 捣乱申请 -- 说明：请备注捣乱原因，如非本人申请、停机、同行、捣乱、多次尝试联系未果等；

九·备注信息（系统）

备注四大要素：身份、资质、征信、邀约信息

备注信息除状态内标明需填写的信息外，了解到客户的重要信息都要写上去，需加以下几项：

1. 房屋产权人情况，房子按揭谁名下等。
2. 配偶是否知晓贷款；
3. 初步判断客户做什么产品；
4. 客户预计什么时候上门，客户上门后需要注意什么事项等；
5. 给渠道过准入的客户要备注清楚，什么时候能做备注清楚；
6. 签约客户备注进件银行、金额、审批进度；放款客户备注放款银行账金额，收费情况；被拒（含初审）客户，被拒原因

十·话术分析

①. 新数据第一通电话：

您好！请问是*先生/女士是吗？我这边是速贷中心客户经理* * *，关注到你在我们官网申请一笔*万的银行信用卡请问是您本人申请的吗？

您已经通过我们的初审，需要简单电话了解一下您的基本情况，耽误您一分钟，请问您现在方便接听电话吗？

②. 多次营销开场白：（语气生动活泼，不能死板僵硬）

1. XX先生下午好，我是速贷中心的周经理！最近银行新出了一个利息X厘的产品，还款方式灵活，额度20--50万，您看要不给您先预约一个名额，明天上午过来办理掉？
2. XX先生，您好！我是速贷中心的周经理！您上次再我们这边申请的贷款初审已经通过了，明天上午时间过来签字啊？
3. XX先生，您好！我是上次跟您联系的速贷中心的周经理，是这样的，现在有个新产品，针对有房子和商业保险（这个也可以扩展成有工资、公积金、信用记录良好等）的客户，可以授信30-50万的信用贷款，看您的条件也符合，您看明天上午要不过来办理一下？
4. XX先生，您好！我是上次联系的速贷中心的周经理，对了，上次跟您说的那个利息很低的产品考虑的怎么样了，明天要不要过来办理一下？最近都还很好批的哟！
5. XX先生，先生，我是今天上午有跟你去电曾经理，你20万的额度，大概什么时候需要，你月底需要的话，现在需要提交你的身份证预留额度，最近银行针对上班族，需要提前几天申请，现在帮您确认好额度，这两天额度不怎么样，您看是否预留一个额度？
6. 先生，是这样的，周一公司接到公司总部通知，最近银行有政策出来，针对信用有逾期2次，到本月15

号以后，将停止放贷、也就是 2 季度银行偏向抵押，信用额度少，除非优质，这次您要的 40 万，也就是目前信用额度少，所以要抓紧时间，您明天 9 点还是 10 点到，9 点带好资料，明天见。

7. 先生，是这样的，您的情况我已清楚了，您的资金几号需要，你先发身份证过来，帮您去银行做额度预审，每年 6 月银行做结算，资金有点紧张，您周五要明天周二过来，提前做资料，要么到时过来没额度、很难说，您明天上午 9 还是 10 点过来。
8. 上午好！我是上个月跟你联系过速贷中心的王经理，还记得吗？现在主要针对在上海有使用信用卡使用 1 年以上，且近半年还款记录良好可以给您办理一笔 10 万到 50 万信用贷款，无抵押，您看您上次申请的这个贷款明天要不要过来签字办理掉？
9. 您好，我是之前有给您微信联系的周经理。是这样的，近期我们针对在北京有创业和扩大生意规模想法的客户有一笔助业贷。利息特别低，额度还挺高的，您看您大概需要多少资金？
10. 哥/姐你好，我是帮你操作过银行贷款的王经理，你有印象吗？是这样的，昨天银行推出新的一款产品！随借随还，利息才 5 厘（惊讶的口气），这对投资理财、资金周转等非常划算，第一时间给你来电，（客户不需要时）没关系，我们也是受银行委托做产品信息的推广，你可以了解下以备今后不时之需，您看您如果说后续要用的话预计可能在什么时候会用到。

十一·异议处理

一. 不需要

1. 我看到您这个贷款系统大数据审批已经通过，额度是 7 万 8，您只需过来办理一下面签手续就能放款了，您是为什么不需要呢？
2. 我们这个都是正规银行放款，利息都是非常低，只有 5 到 8 厘左右的，现在系统审批和人工回访都已经通过了，现在您只要过来办理一下面签手续半个小时左右就可以放款了，您是为什么不需要呢？（客户有兴趣了就继续沟通）
3. 您这笔贷款是已经通过了银行的大数据审核了，已经在银行系统里有备案，您申请了又不要是会在银联系统有爽约记录的，对您征信影响是很不好的，这边问一下您是什么原因不要呢？（找出原因，然后针对解决）

二. 我没申请过

那您是 XXX 先生、女士吗？（重点强调客户名字，加深客户印象），，那没错啊，这边我看到您的这笔贷款系统审批已经通过了，审批额度是 7 万 3，您确定您没有申请过吗？（有些客户会有兴趣，）您这笔贷款现在已经到了人工回访流程，简单核实一下您的基本信息确认无误就可以了（然后直接带流程）

三. 我在哪申请的

我们是全国性的大型平台，在各大网站上都有我们的信息的，您平时看新闻看视屏都是有可能点进来的，您现在这笔贷款系统大数据已经通过了已经进入人工回访流程了，简单核实一下您的基本信息就可以了（直接带流程）

四. 确定能贷下来吗

我们是您系统审批通过了并且人工回访通过了才会让您过来办理面签的，不是随随便便就让您过来的，让您过来办理不了，浪费您的时间，我们也要花时间来接待您，这个没有必要的

五. 要不要打电审电话

我们给您办的是”正规银行“(加重语气)贷款,银行贷款都是要打审批电话的,但是如果您不方便的话,我们是可以帮助您处理的,这个您不用担心

六. 有没有服务费

我们是银行授权的审批机构,是没有任何费用的,但是如果您征信逾期比较严重,或者问题比较严重,我们要给您走绿色通道才能给您做下来的话,那可能下款后就会有个一到三个点的放款费,正常都是没有的

七. 你不是能看到我的征信吗?

您的信息是提交到系统上的,我们系统审批通过了就会下放到客户经理通知您过来面签,为了保证您的信息安全,我们是看不到您的其他信息的

八. 服务费多少?

下款后 1 到 3 个点(一定要强调下款后)

九. 利息多少?

我们这边办理的都是正规银行贷款(每次都要说)利息都是非常低的,都是 5 到 8 厘左右的。

十. 利息这么高啊?

1. 这个利息还高啊?像您信用卡利息都是一分五的,日息万分五的,这个比您信用卡都要低一半了,我们都是正规银行贷款,利息是最低的了

2. 可以根据客户资质的实际利率,区间报给客户,如客户可以贷款银行利率 6 厘,可以这样说:您这个情况可以享受我们

利息,一万块钱,每月几十块钱的利息,您只要征信良好,利息可能更低;这个时候也可以也可以反问一下客

户,您这边征信应该没有经常不还钱的情况吧,一般客户都是回答没有问题的,又可以告诉客户,您如果征信良好,可以享受我们的特快办理,过来一次半个小时可以办理完毕,办完直接可以回去最快第二天就可以直接放款到您自己指定的卡里,给到客户他这个情况的专属性,和唯一性,便捷性,让客户有更多过来办理的动力,即使客户有第二方案,也会优先考虑我们

十一. 你们不是已经审批过了吗?那利息到底是多少?

1. 您的额度已经出来了,这笔贷款是确定已经审批通过了,但是利息是要您过来有一个系统评分的,评分越高利息越低,评分越低利息会高一点,但是基本都在这个区间之内的。

2. 审批已经通过了,但是还需要您的征信授权评分,因为征信报告属于个人隐私,没有您的授权我们是没办法查看的;

十二. 客户以为我们是线上借款,手机操作就行,不想上门?

1. 您好,我们是最大的融资平台,目前对接的是北京 100 多家银行和金融机构,办理贷款是需要您过来面签的。我们的操

作流程是很快的,只需要不超过 2 个小时的时间。银行我们都会帮您做好沟通的,不需要排队等待直接办理。您在受机上面操作的都是网贷,利息都是 2 分以上的,所以我建议您通过我们的正规银行渠道办理

贷款，解决目前的资金需求。

2. 我们的贷款是面签贷款合同的，网贷市场比较混杂，首先是利息较高，其次是个人信息安全无法得到保障，您到我们公司面签，可以面对面商讨合同细节，也可以更好为您服务。信用贷款资料齐全当天放款，抵押贷款一般是 3-9 个工作日左右，资金急的做加急处理。

3. 举例子

A. 先询问客户住哪里，靠近那个地铁站，再跟客户讲：我也住的很远，在 xx，每天上班都要一个多小时，一个月也挣不

了几个钱，您只需要花半天时间，过来我这里办理，十几万就到手了，利息还这么低，要是我我就来了；再者贷款这个事情，本人不过来办理，您就不怕被骗吗？

B. 同样先询问客户住哪里，再讲：我有很多客户住的比您还远，xx、xx 都有，金山过来一趟还要坐小火车呢，xx 过

来不堵车都要 2 个小时，相比之下您算是比较近的了。

C. 事先再电脑浏览器准备好百度地铁线路图，搜索好线路，截图发给客户，避免走错路；

十三. 需求金额不大的话，如何操作？

1. 您好，(前提客户具有可贷点) 我们这边是可以帮您操作的，具体金额是看您的情况。按照您的情况我们是顺利帮您

操作 5-8 万，时间周期也很短。您具体的金额用途是什么的？我可以帮您做一个规划和方案，帮助您尽快的度过资金难关。

2. (客户没有任何可贷点，但是身边人具有可贷点) 您好，您的情况是可以帮您操作的，这个需要您当面过来办理(过来

上门建立初步的信任，挖掘身边人过来帮助贷款)

3. (客户没有任何可贷点，并且身边人也不能知道) 不好意思，您目前不具备操作银行贷款的资质，您看下身边人能不能

帮您贷款呢？(把责任推给客户，不是我们不帮你做，是你自己做不了，身边也每人能做。)(不能在电话里面否定客户，要给客户一种信任，即使目前不能做，日后还可以)

十四. 利息高的不做。你们官网和广告写的都是 3-8 厘？

1. 我们这边的信用贷款利息基本都是 5-8 厘左右，这个具体的利息需要看您个人的综合情况和预审结果才能知道，我们目

前也不好帮您确定。但是我可以简单的对您个人情况的了解来帮您做一个基本的判断，我大概需要耽误您分钟的时间可以吗？

2. 我们官网确实是利息比较低，我们也可以帮您申请低利息的产品的，这个您放心，银行利息也不是我们收取的对吧，而且我们也希望帮您做低利息的产品，并且帮您尽快的解决资金需求。话术转变，改变至邀约客户或者预审资质了解。

十五. 手续费多少？高了我确定不做的哈，太高我就不来了。

您好，我们这边的服务费用是按照您实际批款金额的 3%收取的，并且事后收取，您过来办理之前是不需要支付我们服务费的。这个您放心，我们会根据您的情况帮您把综合成本做到最低，并且满足您的额度的。(不能在电话里面拒绝客户，只要客户不挂电话，我们就有机会邀约上门。)

十六. 办理时间问题，能否当天到账？

这个可以的，先生您放心，我们这边的银行产品顺利的话都是当天放款的，那您今天需要早点过来哈，不然晚点银行就

要人多排队了。（急用钱的客户都是好客户，能做平安新一贷最好，不能做的话还可以考虑垫资和过桥，然后继续做信贷，两笔客观收入）

十七. 征信不好能做什么？

回答，可以操作，我们有特批通道。

十八. 不着急，我考虑一下/需要和老婆回去商量一下的。

您好，先生，您应该是目前用钱不着急是吧？那您准备把这笔钱投资（使用）在那一块呢？我这边希望对您的情况有一个准确的了解，并且这段时间就不打扰您了，不然我们每天都会有客户经理打电话给您的。（了解客户真实的资金需求时间和用途，方便后面即使跟进和邀约）还是要发起邀约，告诉客户一个时间，不然客户是不知道如何安排自己的时间的。

十九. 回去和老婆商量下，再说。

看客户的目前的顾虑是什么？需要深度了解客户的具体顾虑再做跟进。

二十. 还款方式有什么？

等额本息，先息后本，随借随还，具体的要看客户的情况来解决。不一而同。

二一. 流程问题

带好相应的资料和身份证件来我们公司办理，做预审和咨询，然后递交到相应的银行和渠道进行进件，整体的流程是非常简单的，并且有相应的特殊绿色通道。

二三. 你们能包装客户么？

1. 我们是根据客户的真实信息帮客户匹配利息最低的产品和银行，帮助客户顺利的解决资金需求。我们是合法合规的公司。在某些细节方面我们会站在客户的角度去考虑，并且给予全流程的完善服务。
2. 我们不包装客户，但是细节上可以帮您沟通。

二四. 你们自己放款么？

我们既有自有自己放款，也有银行端和机构放款，具体是哪里放款要看客户的真实情况和资金需求额度。

与客户沟通过程中，遇到的问题多种多样，要随机应变，不要结巴，胆怯，说错了没关系，接下来的沟通中补救回来，重点是表现出你的专业，只有专业，才能赢得客户的信任；

十二·邀约短信模板

【速贷中心】

尊敬的 xxx 客户，你好：

您在官网提交的申请已经成功

现已受理

预约号:XND011356

时间:2018 年 8 月 2 日下午 2 点

专属顾问：xxx

138xxxxxxx (微信同号)

网点地址：北京市 xxxx

提醒您需要携带的资料：身份证，银行卡

如收到麻烦回复一下

李先生您好

“速贷中心”温馨提醒您：很高兴您通过了审批，
预约号为：S0307，已成功帮您预约 7 月 20 号上午 9:00 时到达，
如有变动，请提前告知，避免系统取消造成失信记录。

网点地址：xxxxx 地铁线路：xxxxx

需要资料：身份证
银行卡

收到请回复，谢谢！

【速贷中心】

您好，客户

您已通过系统的初步审核【系统批复授信成功】

预约号:XND015389

预约面签时间【2018 年 10 月 8 号上午 10 点半】

望您准时赴约，如需改约请及时联系相关经理。

携带资料：身份证，银行卡，

网点地址：xxxxxxx 地铁线路：xxxxxxx

联系电话：138xxxxxxx

收到信息望回复，谢谢配合！