

---

# 新形势下县域金融发展趋势和银行机会课程大纲

导论 我国县域金融发展的四阶段观察

第一篇 政策引领：构筑更加开放的农村金融

一、2015年中央一号文件解读：“推进农村金融体制改革”

被点名的银行：

农行、国开行、农发行、邮政储蓄银行、村镇银行、新兴农合金融

二、银监会下发《关于做好2015年农村金融服务工作通知》

重点：丰富农村金融服务主体

1. 国字号银行
2. 股份制银行的社区银行或者分支机构
3. 村镇银行、贷款公司、资金互助社
4. P2P、蚂蚁金服

第二篇 机构动作：通过体制机制改革适应新常态

一、各家银行的对应之策

农行、农发行、邮储银行、农信社、新型农村金融机构

二、难点关注：四大问题

1. 县域金融机构发育不平衡
2. 金融体系构建重数量轻质量
3. 风险补偿与分担机制不完善
4. 信用环境待改善

第三篇 当前环境下县支行经营的SWOT分析

一、面临机遇

二、发展优势

三、挑战

四、劣势与不足

第四篇 县支行经营策略建议

一、将县域资源与本行产品相结合的建议

1. 梳理并筛选适销对路的产品：

个人助业贷款、小企业短期融资产品、个人理财产品、代理保险

2. 个人负债业务发展

内部管理与市场拓展

高端客户营销、加大发卡量、县域优质POS商户

3. 构建新型银政合作关系

政府客户服务、财政性存款、优质基础设施建设项目、社保和医保

4. 结合县域比较优势加快小企业业务发展

重点产业集群、供应链融资产品、园区担保及会员担保、信贷工厂

---

## 二、强化县支行经营管理能力的建议

1. 加强网点及自助渠道
2. 转变营销方式
3. 加大设备投入并优化业务办理流程

## 第五篇 县支行的金融产品创新建议

### 一、市场细分确定金融创新产品

1. 区域分层特色资源金融产品：具体流程
2. 行业分类划分项目大小金融产品  
    集约第一产业、提升第二产业、拓展第三产业
3. 客户分级确定一卡多帐户金融产品  
    客户结构现状不够理想  
    各级客户的服务重点：法人客户、县域稳定工薪、农村致富带头人  
    具体产品

### 二、金融创新产品风险分析

1. 联保防范风险
2. 公司 农户降低风险
3. 创新政府担保体制

## 第六篇 以县域信贷结构调整为例的分析

### 一、新挑战

1. 信贷有效需求不足
2. 农村土地承包经营权抵押贷款推行有难度
3. 市场竞争日趋激烈

### 二、县域信贷业务结构调整的方向与措施

1. 业务新的增长点：持特色品牌产业、城镇基础设施建设、产业园区、围绕县域工业化
2. 提高农村土地经营权抵押贷款的可行性  
    政府的确权颁证、追加贷款损失保障或风险补偿、交易和土地经营权仲裁
3. 打造特色服务品牌  
    农民消费信贷、利率定价创新、商品房按揭、担保创新
4. 新增客户准入和存量客户的四个转化
5. 加强重点环节风险防范  
    房地产、政府投融资平台、两高一剩、产能过剩行业的风险排查
6. 严格贷后管理