

《县域及乡镇信贷市场营销》课程介绍

主 讲：雷春柱

县域经济是我国国民经济的重要组成部分。县域经济发展的好坏直接关系到整个国民经济的稳定，特别是直接影响着整个农村经济的稳定。目前我国县域经济发展中，资金投入不足，特别是金融投入不足，已影响到县域经济发展。在县域，特别是农村乡镇，普遍存在着贷款难、贷款贵的问题。

近几年来，我国经济持续下行，企业产品积压，效益下降，有的企业大量亏损，甚至出现老板跑路。银行大量贷款产生逾期，形成风险。各家金融机构，在县域想放贷，却找不到符合条件的对象，新增贷款营销十分困难。

本讲义，充分分析了县域经济、金融发展形势，为您讲述了如何做好县域及其乡镇金融机构存款、贷款营销工作。总体结论是：县域大中型民营企业贷款风险较大，银行贷款应谨慎介入，政府平台项目、重点公立学校、公立医院贷款相对安全；个人消费类客户风险较小；小微企业、三农个人客户贷款需求量大，且风险分散。商业银行应把县域金融营销的重点，放在政府部门、重点学校、重点医院、小微、三农客户及城乡居民客户，通过存贷互动，加大金融营销，拓展县域及乡镇客户市场。

此外，本课程在讲授时还穿插了大量生动有趣的案例，使课程

变得轻松有趣。

主要包括：

第一章 围绕政府做信贷

政府部门掌握着庞大的金融资源，政府信用是最安全的信用。

商业银行应树立围绕政府做信贷的理念。

一、围绕政府做信贷的好处

二、政府系统主要贷款类型

三、政府系统主要贷款项目

四、政府系统主要承贷主体

五、政府项目贷款主要风险点

六、工业园区基础设施及固定资产（重资产）贷款

第二章 大力营销学校、医院、公交行业客户

第三章 大力营销个人消费类信贷客户

一、消费贷款好处

二、重点支持的消费对象

三、个人消费贷款主要风险点

四、主要消费贷款产品

包括：个人房屋按揭贷款，个人房屋装修贷款，个人住房公积金委托贷款，个人汽车按揭贷款，单位员工薪资贷。

第四章 积极营销小微企业客户

一、小微企业划分标准

二、小微企业融资特点与存在问题

三、小微企业贷款需求特点与好处

四、小微企业信贷监管

五、小微企业主要目标客户

六、小微企业保险需求

七、小微企业金融服务内容

八、小微企业部分贷款产品（主要介绍纳税信用贷、个体工商户信用贷、账户流量贷）

第五章 稳健营销农村信贷客户

一、农业贷款

二、深耕农区的必要性

三、农区市场存在的不足

四、商业银行在农区市场的教训

五、农村市场主要目标客户

（一）农村小微企业客户。农村小微企业众多，主要包括农村各类小型企业、个体工商户，乡村小超市、小商店，农村农副产品运销户，乡村农家乐、小餐馆等，这些小微企业，在农村群体大，贷款额度小，风险分散，有现金流，便于管理。应是银行

在农村的重点客户。本文对如何支持农村小微企业介绍了一些先进的经验方法，可供借鉴。

(二) 农村居民消费类客户。

(三) 农村新型经济体客户。农业产业化龙头企业、农民专业合作社、家庭农场、种养大户，这类客户目前在全国各地农村发展势头迅猛，也是各家金融机构在农村争抢的黄金客户。本讲义分别介绍了上述四类经济体的特点、分类及其营销策略。

(四) 农民工异地创业客户。农民工在我国农村是一个庞大的群体，他们背井离乡、异地创业十分辛苦，由于他们的付出，为城市增添了光彩，为农村带回了大量的资金、技术。支持农民工异地创业和返乡创业是各家金融机构义不容辞的责任。本章重点对农民工异地创业金融服务进行了讲解，分析了农民工异地创业的特点、贷款投放的风险点及其风险防控措施，介绍了为农民工提供金融服务的 12 个操作步骤。

(五) 精准扶贫客户。精准扶贫是粗放扶贫的对称，是指针对不同贫困区域环境、不同贫困农户状况，运用科学有效程序，对扶贫对象实施精确识别、精确帮扶、精确管理的治贫方式。

本讲义重点介绍了精准扶贫的目标、路径，讲解了金融精准扶贫主要措施、操作步骤。重点介绍了 6 种信贷精准扶贫模式。一是小额扶贫基金担保，对贫困户放贷，“贫困户+龙头企业”模式。二是基金担保，贫困户贷款，向企业入股分红模式。三是扶贫基金担保，银行对企业放贷，产业带动模式。四是银行同时对企业

和农户发放扶贫基金担保贷款，并由财政贴息。五是银行自发贷款帮扶模式。农户小额信用贷款帮扶、抵押担保及其他贷款帮扶。六是银行单位对口结对帮扶。

(六) 农村一般农户。农村一般农户是指除农民专业合作社社员、家庭农场主、种养大户、个体工商户、外出务工农户以外的农户。这部分农户，以小规模种养殖业为主，自给自足；以身体素质差、文化水平较低、思想过于保守、以及孤寡、留守老人为主。他们贷款需求少。少量的贷款需求主要是用于购买种子、农药、化肥，做小生意等。这部分农户虽然贷款需求量不大，但人数众多，对他们提供金融服务，有利于提高金融机构社会地位。本章通过推介一些新的产品，为各地对一般农户的信贷支持提供参考。

六、农村市场贷款产品

农村缺抵押担保，是银行拓展农村市场的最大障碍。本章重点介绍了 7 个贷款产品，供各地在拓展农村市场时参考。分别是：农村土地承包经营权抵押贷款（农地贷），农民住房财产权抵押贷款（农房贷），林权抵押贷款（林权贷），助保基金担保贷款（助保贷），互保基金担保贷款（互保贷），保证保险贷款（保险贷），担保公司保证贷款（担保贷）。