

《商业银行对公业务综合化营销和经营转型解码》

陈德胜 博士

课程背景：

2023年1月1日在全球正式实施的 Basel III，对银行资本和资金的数量和质量都提出了更高、更全面、更细致的监管要求。在 Basel III 框架下，2023年11月1日，国家金融监督管理总局令第4号公布《商业银行资本管理办法》，自2024年1月1日起施行。上述，对商业银行对公业务综合化营销和经营转型提出更高的要求。如何促进商业银行对公业务综合化营销和经营转型，成为当前商业银行各层管理者普遍关注的议题。

为此，本课程对商业银行对公业务综合化营销和经营转型进行分析和解码，为商业银行对公业务综合化营销和经营转型实践指明方向。

授课老师近30年的经济理论学习研究和金融工作实践经验，逻辑严谨，思路清晰；通过深入浅出的理论与案例分析相结合，通俗易懂。

课程收益：

- 1、学习了知商业银行对公业务综合化营销和经营转型的环境与态势、全面综合化营销的方法与措施、对公业务经营转型的若干维度等。
- 2、通过解读，帮助学员指明商业银行对公业务综合化营销和经营转型的环境与态势、全面综合化营销的方法与措施、对公业务经营转型的若干维度的实务要素、关键点、方法与措施等，可执行，已操作，简明易懂，落地执行力强。

课程对象：

国有银行省分行高层、业务部门负责人、市分行行长、支行行长

课程时间：

1天，6小时/天

课程方式：

主题讲授+视频欣赏+情景模拟+案例研讨+学员分享+落地工具+头脑风暴

课程大纲

一、商业银行对公业务综合化营销

(一) 对公业务的环境与态势

1. 社会经济技术环境与态势

(1) 社会环境与态势

1) 高质量发展

2) 金融强国

(2) 经济环境与态势

(3) 技术环境与态势

2. 金融格局与态势

(1) 间接融资

(2) 直接融资

3. 监管环境与态势

(1) Basell

(2) 《商业银行资本管理办法》

(二) 对公业务的态势

1. 区域经济格局与态势

2. 产业经济格局与态势

3. 对公业务的格局与态势

(三) 对公业务综合化营销

1. 营销

2. 综合化营销

3. 对公业务综合化营销

(1) 现状

(2) 特点

(3) 趋势要求

(4) 如何做好营销发展规划

(5) 努力趋近授信政策

(6) 确保组织架构优化--部门职责优化明确细化

(7) 确保人力匹配优化--岗位职责优化明确细化

(8) 确保流程通常优化

(9) 确保制度机制优化---规范激励团队行为，人性导向

(10) 确保信息科技优化

(11) 确保管理模型优化---注重过程指标监管与考核

(12) 做好定期不定期的资源盘点、动态分析和复盘

(13) 灵活精准细化营销---坚持目标导向，注重过程管理

1) 一行一策---找准突破口

2) 一户一策---分类分级经营，全流程跟踪服务

3) 一人一策---综合联动

4) 加强统计分析 with 动态反馈闭环响应

a 指标细化

b 动态图示

c 统计分析--每个岗位关键指标一张表

(14) 数智化经营与管理

1) 信息化

2) 数字化

3) 智能化

(15) 营销服务方案准备精准

1) 关系营销---社会活动能力

2) 平台化营销

3) 新媒体化营销

4) 沙龙化营销

(16) 做好存量和增量管理

(17) 做好线上营销和线下营销的结合

二、对公业务经营转型解码

(一) 轻资本与轻资产转型

(二) 交易型和投行化转型

(三) 数字化转型

(四) 区块链与数字人民币等科技转型

(五) 经营标准化转型

(1) 落实到人的动作、过程、结果标准化

(2) 落实到事的动作、过程、结果标准化

(3) 落实到时的动作、过程、结果标准化

(六) 管理标准化转型

(1) 重点过程指标

(2) 条线负责人管理职能

(3) 细化对分支行的管理动作

(4) 建立简单易执行的反馈机制

(5) 建立简单易执行的追踪机制

(七) 盈利标准化转型

(八) 可持续复制性和持续提升

分组讨论：作为国有银行的领导，您可以如何推动商业银行对公业务综合化营销和经营转型？