

《农商银行面对的三农金融市场业务和客群拓展解码》

陈德胜 博士/教授

宏观经济与商业银行经营管理专家

课程背景：

为深入贯彻习近平总书记关于“三农”工作的重要论述和指示精神，坚守服务“三农”初心使命，围绕服务乡村振兴领军银行战略定位，农商银行加大农业农村金融资源投入，持续推进科技创新赋能，金融服务乡村振兴。为进一步促进三农金融市场业务和客群拓展，农商银行持续加大服务理念和方法措施提升。为此，本课程对农商银行面对的三农金融市场业务和客群拓展进行分析和解读，为农商银行面对的三农金融市场业务和客群拓展工作开展进一步指明方向。

授课老师近 30 年的银行理论学习研究和商业银行总分支行实践工作经验，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、学习了知当前农商银行面对的三农金融市场业务和客群拓展的理论、政策与实践。
- 2、通过解读，帮助学员全面学习了知农商银行面对的三农金融市场业务和客群拓展的关键要素、方向和发展路径。

课程对象：

青岛农商行总行工作人员

课程时间：

0.5 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、三农金融市场业务和客群拓展解码---乡村振兴

(一) 乡村振兴政策解读

1 乡村振兴概念

1.1 乡村振兴概念的提出---党的十九大报告首次提出乡村振兴战略

1.2 乡村振兴涉及的行业和领域

2 乡村振兴相关政策

2.1 《乡村振兴战略规划》

2.2 《中华人民共和国乡村振兴促进法》

2.3 《中共中央 国务院关于全面推进乡村振兴加快农业农村现代化的意见》

2.4 《数字乡村发展行动计划（2022-2025年）》

2.5 《金融机构服务乡村振兴考核评估办法》

2.6 《中共中央国务院关于做好2023年全面推进乡村振兴重点工作的意见》

2.7 《关于金融支持全面推进乡村振兴，加快建设农业强国的指导意见》

3 金融支持乡村振兴、“三农”的政策解读

3.1 《关于推进农村商业银行坚守定位强化治理提升金融服务能力的意见》

3.2 《金融服务乡村振兴的指导意见》

3.3 《关于组织开展金融科技赋能乡村振兴示范工程的通知》

3.4 《关于金融支持巩固拓展脱贫攻坚成果全面推进乡村振兴的意见》

3.5 《金融机构服务乡村振兴考核评估办法》

3.6 《关于做好2022年金融支持全面推进乡村振兴重点工作的意见》

3.7 《关于2022年银行业保险业服务全面推进乡村振兴重点工作的通知》

3.8 《推进普惠金融发展规划（2016-2020年）》

3.9 《金融科技(FinTech)发展规划(2019-2021年)》

(二) 乡村振兴背景下农商银行机会分析

1 乡村振兴背景下农商银行导向

2 普惠金融最新政策解读与市场导向

3 乡村振兴金融服务市场细分与农商银行业务机会

3.1 乡村振兴涉及哪些银行业务品种

3.2 当前三农金融服务的短板与创新方向

3.3 如何拓宽三农产业范围与客户主体跨度

3.4 三农金融生态共建

3.5 银行增长动能转换下的乡村振兴农商银行对策

(三) 新形势下乡村振兴农商银行的新逻辑

1 农商银行在乡村振兴建设中的角色

2 乡村振兴农商银行的综合布局观点、体系化应对和核心要点

3 乡村振兴背景下农商银行服务创新的关键要素

4 新形势下业务思维转变

5 新形势下技术工具转变

6 如何扩大涉农金融服务供给

二、三农金融市场业务和客群拓展解码---农村普惠金融

(一) 《关于推进普惠金融高质量发展的实施意见》

1.指导思想

2.基本原则

3.主要目标

4.优化普惠金融重点领域产品服务

5.健全多层次普惠金融机构组织体系

- 6.完善高质量普惠保险体系
- 7.提升资本市场服务普惠金融效能
- 8.有序推进数字普惠金融发展
- 9.着力防范化解重点领域金融风险
- 10.强化金融素养提升和消费者保护
- 11.提升普惠金融法治水平
- 12.加强政策引导和治理协同
- 13.优化普惠金融发展环境
- 14.加强组织保障

(二) 加强对三农金融市场业务和客群拓展的态势分析

- 1 三农金融市场业务和客群拓展的区域态势分析
 - 2 三农金融市场业务和客群拓展的产业态势分析
 - 3 三农金融市场业务和客群拓展的业务态势分析
 - 4 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) 加强统计分析与动态反馈闭环响应
 - 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
- 三、三农金融市场业务和客群拓展解码---精准营销
- 1 盘资源-经营网格深耕区域市场
 - 2 定客群-社区化客群四分类管理
 - 3 析产品-产品五要素优劣势分析（极速贷、商贷、农贷、信用户贷款等）
 - 4 营销精准化——一类一策、一片一策、一户一策

- (1) 网点经营网格化——片区画格、格中定人
- (2) 区域划分数据化——档案电子化、地图更精化
- (3) 客群分层精细化——三农信贷四类客户应对策略
- 5 资源整合商品化——三方思维、整合链条、多赢导向
- 6 以数据为支撑的市场调研
- 7 交叉销售与客户体验
- 8 固化流程：通过制度、系统、模型等系列手段，固化三农金融业务流程
- 9 强化金融科技赋能
- 10 重点过程指标
- 11 条线负责人管理职能
- 12 细化对分支行的管理动作
- 13 建立简单易执行的反馈机制
- 14 建立简单易执行的追踪机制
- 15 盈利标准化转型
- 16 可持续复制性和持续提升

分组讨论：假如您是行长，您该如何提升农商银行面对的三农金融市场业务和客群拓展工作？