

坚定投放农户贷款初心

◎ 钱海天

知道阳光授信是什么,电话打上去,不配合,也不需要;这样做整村授信,冒冒然地去信用放款,风险不可控,要去村里找的确有经营项目的农户,现场调查下来,放心的放个20万元-30万元信用贷款也是可以的;有的乡村经济发达,5万元、10万元的农户授信农商银行都不好意思和农户去宣传,要么就调整对农户评议后的授信额度,30万元-50万元起步的信用授信,农户可能还会感兴趣……

确实,农村经济发展到了现在,农户家庭的农业生产资金早就不需要依靠借款取得,在农业生产领域需要借款的应该是那些新型农业经济组织、农业合作社,或者是流转了100亩土地以上的家庭农场,又或者是从事渔业生产的船舶所有者等等有批量生产规模的大农户,才需要农业生产的资金支持。

那么农户贷款投放的初心是不是不再需要坚持了?是不是要把农户的概念继续泛化,把县城范围内的所有自然人贷款都列入农户贷款的范畴,为农户贷款的定义注入新的注解?

而农信系统作为合作制的经济组织,从建立那一天开始,初心就是为社员服务,贷款就是解决社员的资金需求,起始就是发放短期生产生活贷款和消费贷款,后来随着经济发展,才逐渐扩充放款渠道,才有了商业银行的运营。但是,从辖区农民自愿入股组成、发放本地农户贷款支持农村经济发展的初心不会变,也不能变。银保监会明确要求农商银行要坚守定位立足本地,普惠型农户贷款就是发放本地区农户500万元以下的生产经营和消费贷款,已经为农户贷款注入了时代的新意,对于普惠型农户贷款的时代也给予了不高于全部不良贷款比例3个百分点的容忍度,这就是农商银行人应该坚守的新时代农户贷款的初心——普惠型农户贷款。

让农商银行带着发放普惠型农户贷款这份初心走得远,为农民增收、为农商银行可持续发展、为地方经济社会发展作出更大的贡献。

(作者系江苏启东农商银行行长)

当好金融村官应做好“四大文章”

◎ 刘 华

向贫困地区派驻村官,是在全社会扶贫的基础上,发挥金融机构的优势,进一步帮助贫困村发掘资源优势、对接涉农产业、助力脱贫的一种手段。因此,金融村官应切实承担起这份责任和使命,坚定助力脱贫的信念,找准金融精准扶贫的切入点和突破口,为改变贫困村整体面貌做出积极的贡献。

(一)做好“定位”文章。一是要坚持到位不越位。切实发挥好服务职能,积极宣传党和政府在“三农”、经济、金融、扶贫等领域的方针政策,成为派驻单位和贫困村的桥梁和纽带,当好村党支部和村委会的参谋助手。二是要坚持帮忙不添乱。工作期间,要向有经验的村干部学习,积极主动与贫困村的干部群众融为一体,与贫困户交朋友、处感情,全面掌握贫困村及贫困户的情况,推介外界先进的理念和信息,想方设法调动村民主动脱贫的积极性,为精准扶贫措施更好落地实施打基础。

不能帮倒忙,尽量少添麻烦。

(二)做好“摸底”文章。深入开展调研走访,充分了解掌握贫困村基本情况。一是要对所在的贫困村开展拉网式实地调查走访,详细了解贫困村集体经济状况、收入形势、种植业结构、养殖业规模、外出务工人员等情况,全面掌握建档立卡贫困户的情况,逐一建立贫困村和贫困户档案,认真做好评级授信工作,为“精准到户”的金融扶贫奠定基础。二是要深入到区域内的专业大户、合作社、家庭农场和农业产业化龙头企业等新型农村经营主体开展调查走访活动,广泛宣传金融精准扶贫的有关政策,深入了解其发展情况、扶贫愿望以及资金需求,逐一建立档案,从中筛选优质主体探讨合作。

(三)做好“帮扶”文章。一是要支持贫困人口脱贫。将各级扶贫部门确立的建档立卡贫困户作为小额信贷的重点服务对象,协调派出单位对信用良好、有还款意愿、有发展项目的贫困户给予有效的信贷支持;支持贫困地区农村青年致富带头人、大学生村官、农村技能型妇女、返乡农民工等群体就业创业及贫困地区从事规模化、

(作者单位:吉林九台农商银行)

农商银行如何助力小微企业发展

◎ 徐 智

小微企业是当今社会提升经济增长、拉动社会就业不可或缺的力量,然而近年来,“融资难、融资贵”等问题严重阻碍了小微企业的快速健康发展。为加大对小微企业扶持力度,我国陆续出台多项政策助力小微企业破解“融资难、融资贵”问题。作为面向“三农”的金融机构,农商银行在助力小微企业发展、推动落实乡村振兴战略方面具有天然优势,同时,对接乡村振兴战略也是农商银行“不忘初心、牢记使命”的重要体现。

(一)提高思想认识,转变经营理念。农商银行要进一步增强做好小微企业金融服务的社会责任感,积极履行服务实体经济的职责,转变经营理念,将大力发展小微企业信贷业务作为信贷结构调整的有力抓手。针对小微企业融资需求“短、小、频、急”的特点,量身定制符合小微企业的信贷管理制度,进一步优化信贷业务运作流程,在防控风险的前提下为其提供快速高效的优质的信贷服务。不断优化内部资源配置,从网点建设、人员等方面予以全方位支持,完善信贷服务机构体系,加大小微专营机构建设力度,重点向小微企业集中的地区延伸网点和业务。

(二)优化营商环境,加大信贷扶持力度。把支持小微企业与坚守市场定位相结合、与深化供给侧结构性改革相

结合,积极与区财政、发改、经信、工商、科技等部门沟通对接,掌握当地小微企业的整体情况,大力支持符合产业政策、有市场竞争力、有发展潜力的优质企业。切实承担“提升信贷服务、优化营商环境”责任,优化办贷流程,缩短办贷时限,依托遍布城乡的营业网点和员工队伍,巩固深耕小微企业市场。一是公开贷款流程,简化审批程序。针对创业初期小微企业和个体经营户基础弱、规模小的情况,大力开展阳光信贷,采取更为简捷的审批流程,缩短贷款办理时限,让客户更加便捷、透明地获取信贷支持;对于一些发展较为成熟、具备一定规模、需要增加授信额度的企业客户,简化手续快速放款。二是根据不同类型的客户群体和发展规模核定贷款额度,实行差别化利率定价,对优质客户实行利率优惠,降低企业融资成本。三是对存量贷款到期后办理“无缝隙”续贷,贷款到期前提前了解企业生产经营状况和资金需求,为生产经营稳定的企业提前办理续贷手续,贷款到期当天即可办理续贷,实现还贷、放贷同步衔接。

(三)创新信贷产品,满足各层次金融需求。围绕“客户有什么样的金融需求,就提供什么样的金融服务”的目标要求,不断创新完善信贷产品。在细分客户的基础上,推出“房地产抵押便利贷”

“创业贴息贷”“乡村旅游贷”“产业扶贫贷”“惠农消费贷”等贷款产品,建立立体化的产品体系。加强与省农担公司、保险公司深入合作,用好农业融资担保、风险补偿、税收减免、财政贴息等国家惠农政策,依托链条融资、决策快的体制优势和品种多、渠道广的服务优势,积极拓展小微企业市场;加快推广“政银保”等新型贷款产品,解决企业担保难、审批慢的问题,积极培育“经济效益好、发展潜力高、市场前景广”的小微企业和个体工商户,做大做强区域特色品牌。

(四)强化金融服务意识,促进银企对接。根据辖内小微企业金融需求特点,结合监管部门工作要求,发扬“端盘子”精神,深入开展金融顾问“进知解”活动。积极制定活动方案,班子成员及支行行长组成金融顾问团队,为辖内小微企业提供“一对一”的金融顾问服务。按照“因企施策,一企一策”的原则,通过现场走访、调研、通讯等方式,做到“进企业、知实情、解难题”,与企业进行深入沟通交流,为企业解读国家政策、介绍金融产品,提出财务管理建议,制定融资方案,提供结算、理财等金融服务。以点带面,从服务小微、民营企业、“三农”等普惠金融角度出发,深层次分析针对小微企业、民营企业等为主体的服务薄弱领域融资难、融资贵难题产生的原因,

需求分析团队,专门了解客户的需求,同时要充分吸收其他专业银行在市场上的所投放产品的功能,针对性地进行学习借鉴,创新开发出能够满足市场需求,深受客户欢迎的金融产品。尤其是要重点关注“三农”发展趋势,针对“新三农”的不同客户群体、不同产业发展、不同金融需求,有的放矢地做好产品创新设计,量身定制金融产品和服务,着力解决客户群体在金融服务获取过程中面临的难题。如,中小微企业融资普遍存在有效担保不足,资金需求短、频、急的特点;农民所需信贷资金对季节性要求较高,周期性比较强;个体工商户金融需求对结算渠道要求高效、便捷,周转资金随贷随用、灵活支取;中高端客户对理财产品的需求较强烈,财富保值增值需求较高等等,全力做好金融产品创新,全面优化金融服务流程,真正让每位客户在农信社都能找到适合自己的产品和服务。

(五)加快现代化科技金融建设步伐。农信社要紧跟当前科技金融发展步伐,克服自身先天不足等客观存在的问题,积极依托金融科技手段,整合各方面资源,深入推进金融服务网格化,加快完善农村金融综合服务站的建设,切实提高农村金融综合运营能力,让老

百姓充分享受到普惠金融带来的便利;要不断加强农村金融渠道建设,持续加大POS、EPOS机具布放,延伸拓展农村金融覆盖面、智能化水平;要不断加大电子银行等现代金融产品的推广,着力构建“物理网点+自助设备+电子银行渠道”金融服务体系,切实增强乡镇、农户金融服务的可获性和便利性。

(六)坚守合规经营底线思维。农信社作为农村金融体系的重要组成部分,防范和化解农村社会金融风险,不仅是农村经济发展的需要,也是维护国家金融安全的重要保证,更是农信社自身发展的客观要求。在具体的风险防范和化解措施落实上,农信社要站在维护金融安全的政治高度,始终将防范化解金融风险、维护金融稳定作为一项重要的政治任务,坚持合规经营理念,不断强化底线思维,注重风险防范提质增效;要强化“三道防线”监督合力,充分运用现代数据技术,提升风险控制机制,重构风险管理模式,提高风险识别防范水平;要加强合规文化建设,强化员工行为管理,加大培训教育力度,严肃违规问责行为,积极构建合规经营的良好氛围。

(作者系四川省盐亭县农信联社党委书记)

巩固农信社发展根基 推进主力军银行建设

◎ 吴 贝

随着农村金融体制改革的深入推进,行业间竞争白热化的竞争加剧等因素影响,农信社作为农村金融主力军银行、地方金融主力军银行、普惠金融主力军银行的地位也受到不小的撼动,进一步巩固农信社发展根基、筑牢服务“三农”基础,全力推进主力军银行建设,成为了新时期、新时代赋予农信社必须扛起的责任和担当。

(一)走普商兼容可持续发展道路。基于农信社承担的历史使命和作为金融机构的现实要求,普商兼容可持续发展道路要坚定走下去,即在立足机会平等要求和商业经营可持续发展原则下,以可负担的成本为有金融服务需求的社会各阶层和群体提供适当、有效的金融服务。对此,农信社必须要坚守和保持“服务‘三农’、服务小微、服务县域经济”的定力,牢记“农村业务是立社之本,城区业务是利润之源,城乡统筹是强社之路”的理念,充分发挥好具有庞大业务网络和决策链条短的优势,回归本源、适应“三农”经济的新变化、新需求,推动科学发展解决转型过程中的风险隐患,在发展中优化结构,在发展中防控风险,在发展中增加收益,有效推动农信社实现可持续稳健发展。

(二)履行服务“三农”的责任担

当。积极主动地参与到国家战略的实施过程中,全力在服务“三农”方面体现“农”字本色。要紧扣农业供给侧结构性改革这根主线,把握农业农村现代化发展方向,积极满足种养殖、专合组织、返乡创业等信贷需求;按照乡村振兴战略部署,加大对新型农业经营主体的信贷投放支持力度,大力提升“三农”客户市场占有率和满意度;持续发挥好金融精准扶贫作用,强化对金融扶贫政策的解读和运用,重点做好扶贫小额信用贷款等贴息贷款的投放力度,切实扛起社会责任。

(三)践行金融服务实体经济的根本宗旨。紧紧围绕农业现代化建设和“三产”融合发展趋势,围绕农村产业结构调整、农业流通和生态领域等产业项目,积极探索开发支持民营企业、小微企业、新型农业经营主体的新产品、新模式,重点解决融资难、融资贵的问题,有效平衡金融供给端和需求端的博弈,切实提高金融服务实体经济的水平,全面打通金融服务实体经济的“最后一公里”,实现金融与实体经济的良性互动和共生共荣。

(四)抓好金融产品服务的创新发展。农信社要在产品的创新开发、服务的提升优化上,建立起专业高效的产

品。成立专营部门,对新增客户、存量客户进行了分类管理,优化内部客户举措,切实提升大额贷款专职管理和风险监控水平。将涉贷支行按照资产负债类、负债类、流动服务车、内设辅助类设置为四类,对信贷业务进行归并整合,通过机构调整,增强了各机构间的业务专营性,彻底激发出基层服务实体经济积极性。三是切实降低企业融资成本。扎实推进小微企业评级授信工作,深度挖掘辖内小微企业客户融资需求,建立小微企业数据库,做到小微企业评级全覆盖。实行综合利率定价机制,针对经营正常、信用良好的企业,在制度允许范围内,可以给予一定的利率优惠;严格按照国家产业扶持政策,加大对涉农龙头企业、商品流转企业、科技型企业等支持力度。二是不断加大创新研发力度。微贷产品创新方面,研发推出“易商通”“乐享贷”“农资贷”“金粒贷”“顺风贷”“精英贷”“租金贷”“打包贷”“房易贷”等多款信贷产品,大大增强了微贷农贷市场的市场竞争力。企业信贷研发方面,针对小微企业“融资难、融资贵”问题,针对性研发出流动资金贷款、固定资产贷款、贴现、承兑、税贷通、贵金属质押贷款等产品,积极为小微企业提供结算、信息咨询、投资理财等系列服务,满足了小微企业多元

化的金融服务需求。积极主动与中小企业局、税务局、商业局等部门对接,探索推出“银税合作”等多种创新模式。

(四)强化服务手段。一是上线新一代柜面系统,解决了“柜员在多系统交互操作”“客户在多头凭证上频繁签字”等现象,实现了凭证无纸化、印章电子化、客户零距离的便捷体验,对于客户来说,办理业务更加直观、省时、方便,提高基层网点的服务效率。二是加快智慧银行建设。在农商银行营业部设置智慧柜员机,不仅能够实现发卡、查询、签约、转账、缴费、理财、自助填单等柜面90%的业务,而且可大大提高业务办理效率,缩短了客户等候时间。三是开通流动金融服务。投入运营农商银行流动服务车。流动服务车作为一个移动的营业网点,不仅能够基本实现物品网点的全部业务,而且服务范围更加广泛。针对乡镇集会、集中宣传以及特殊客户等业务需求,流动服务车可灵活增设服务线路,上门为客户办理业务,真正实现了将银行办在农户的家门口,解决了农村金融“最后一公里”服务问题。

(四)推动互联网金融发展。农商银行应顺应“互联网+”趋势,从发展战略高度重视互联网金融业务,重视客户体验和大数据开发,借助互联网金融的强大力量,实现经营理念、业务流程、产品创新、数据分析、风险防控等领域的全面调整和深度转型,不断强化核心竞争力,为广大农村居民提供更加普惠适用的金融服务。

(作者系山东长齐农商银行党委书记、董事长)

农商银行发展普惠金融业务的思考

◎ 晋 荣

所谓普惠金融,就是能够有效、全方位地为社会各阶层和群体提供服务的金融体系。大力发展普惠金融,对降低贫困程度、实现乡村振兴具有重要的现实意义,农商银行的历史传统、市场定位和竞争方式,决定其应当担负起普惠金融的责任和旗帜。

坚持服务“三农”践行普惠金融

(一)做有责任感的银行。一是农商银行要坚持服务“三农”,夯实支农基础,提高覆盖率、识别精准性的“阳光信贷”工程,大力推广“便捷、高效”的小额农户信用贷款产品。二是支持小微企业、服务实体经济,积极响应农业供给侧改革。三是拓展服务渠道,提高客户体验。积极推广手机银行业务、微信银行,让农户享受到“不出门、高效率”的现代金融服务。

(二)做有温度的银行。一是关心大众金融需求,贴近市场需求,加大住房按揭贷款投放力度。积极支持居民自住和农民进城购房,建立消费者保护长效机制,将消费者权益保护列为与业务经营并重的工作;依托城乡网点、电子显示屏和微信公众号等渠道,开展包括“金融知识万里行”“防范非法集资主题宣传”等各种宣传教育活动;不断深入农村乡镇、田间地头,宣讲征信知识,开展了一系列打击非法集资、电信诈骗等金融知识宣传;开展“金融夜校”专题活动,邀请农业技术专家讲解农业知识,将金融常识穿插在金融夜校培训中,寓教于乐。

(三)创新发挥信贷支持作用。一是不断拓宽企业融资渠道。灵活运用

好央行支农支小再贷款政策,回归本源,聚焦实体,不断加大小微企业扶持力度。积极调整信贷结构,将再贷款精准用于建档立卡贫困户脱贫、农户消费性贷款、农业合作社规模化养殖等资金需求,切实加大涉农贷款和小微企业的投放规模。二是不断优化信贷服务模式。成立专营部门,对新增客户、存量客户进行了分类管理,优化内部客户举措,切实提升大额贷款专职管理和风险监控水平。将涉贷支行按照资产负债类、负债类、流动服务车、内设辅助类设置为四类,对信贷业务进行归并整合,通过机构调整,增强了各机构间的业务专营性,彻底激发出基层服务实体经济积极性。三是切实降低企业融资成本。扎实推进小微企业评级授信工作,深度挖掘辖内小微企业客户融资需求,建立小微企业数据库,做到小微企业评级全覆盖。实行综合利率定价机制,针对经营正常、信用良好的企业,在制度允许范围内,可以给予一定的利率优惠;严格按照国家产业扶持政策,加大对涉农龙头企业、商品流转企业、科技型企业等支持力度。二是不断加大创新研发力度。微贷产品创新方面,研发推出“易商通”“乐享贷”“农资贷”“金粒贷”“顺风贷”“精英贷”“租金贷”“打包贷”“房易贷”等多款信贷产品,大大增强了微贷农贷市场的市场竞争力。企业信贷研发方面,针对小微企业“融资难、融资贵”问题,针对性研发出流动资金贷款、固定资产贷款、贴现、承兑、税贷通、贵金属质押贷款等产品,积极为小微企业提供结算、信息咨询、投资理财等系列服务,满足了小微企业多元