

扶贫再贷款使用情况调研

——以湖南安化农商银行为例

◎ 谌争勇 陈湘奇

扶贫再贷款是人民银行加大地方金融机构支持贫困地区信贷投放力度而采取的一项货币信贷激励政策。为深入了解辖内金融机构运用人民银行扶贫再贷款资金促进贫困地区人民群众脱贫致富和区域经济社会可持续发展中所起的作用,发现其面临的困难和问题,提出相关的改进建议,近日,人民银行益阳市中心支行以湖南省安化县农商银行为例,对该行扶贫再贷款使用情况进行了专题调研。

基本情况

截至2018年12月底,安化县农商银行获得人民银行扶贫再贷款资金余额4.9亿元。扶贫再贷款资金共对8325户贫困户发展生产和湖南省白沙溪茶厂股份有限公司、安化云台山八角茶业有限公司、湖南省碧丹溪茶业有限公司流动资金进行了再贷款支持。全县130个贫困村全部实现了金融扶贫服务站、农村取款服务点、农村电商服务站“三站”融合共建;积极推动县财政整合涉农资金5.8亿元,发放扶贫小额信贷资金4.6亿元,配套风险补偿金5198万元,注资1500万元成立“助保贷”风险补偿金,为特色产业、小微企业建立了风险补偿金和产业发展基金。2019年1月,安化县荣获湖南省2018年金融精准扶贫示范区称号。

具体做法

(一)严格扶贫再贷款管理。1.健全工作责任机制。严格落实扶贫再贷款发放“一把手负责制”。成立了以党委书记任组长,其他党委成员任副组长,各业务部门负责人,31个支行行长为成

员的扶贫再贷款发放工作领导小组;各支行分别成立扶贫再贷款发放工作实施小组,建立起自上而下的组织架构;明确了各业务、支行的工作职责,建立了总行、部室、支行三级联动机制。2018年6月出台了《湖南安化农村商业银行股份有限公司扶贫再贷款管理办法》,为增强该行支农支小实力,促进贫困户增收致富,打赢脱贫攻坚战,奠定了制度基础。

2.健全专项考核机制。该行常态化开展扶贫再贷款督查工作。要求各支行建立扶贫再贷款明细台账,逐级传导压力,狠抓扶贫再贷款责任落实,把扶贫再贷款工作纳入个人年度综合考核,明确奖惩,对因扶贫再贷款工作不力的实行“一票否决”,取消该支行年度信贷管理评先资格。

3.健全信息反馈机制。定期或不定期组织对扶贫再贷款发放情况进行检查,及时向上级各相关部门汇报,协调解决工作中遇到的新情况、新问题,合力助推扶贫再贷款取得实效。

(二)做优扶贫再贷款服务。1.创新服务模式。为了方便贫困户办贷,该行实行扶贫再贷款政策条件公开,评级授信原则公开,贷款流程和时限公开,贷款金额、方式、用途和利率公开,贷款违约责任处罚公开的“五公开”;并向社会公布各支行金融产业扶贫工作领导小组名单、电话,“三级”评级授信负责人名单、电话,支行负责人和客户经理名单、电话等;建立贫困户授信审批绿色通道,为确实符合“四有”条件的贫困户授信,实现“一站式”的阳光信贷服务,限时办结,提高服务效率,对有特殊困难的农户,提供上

门服务。

2.创新服务渠道。以物理网点为基础,配以定时定点服务等模式,持续加大普惠金融服务力度,为贫困户解决金融服务“最后一公里”。全行除67个物理网点外,另外增加了ATM机53台、CRS机36台,存折补登机4台,POS机960台;设助农取款服务点44个,有效改善了农村金融服务环境。同时,大力拓展网上银行、手机银行、电话银行,为农户提供24小时方便快捷的金融服务,让农民足不出户实现个人账户管理、转账汇款等金融服务,有效降低农民享受金融服务的成本,实现服务“零距离”。

3.创新宣传方式。全面升级“金融扶贫服务站”建设,在全县范围内建设了“金融扶贫服务站”130个,推动扶贫政策宣传到位,金融产品服务落地;以群众喜闻乐见的方式宣传扶贫政策,并深入开展“金融知识进村入户”活动,下沉服务重心,既解决扶贫信贷资金需求,又宣传金融新产品、新知识,解惑答疑,提供一揽子金融服务。

存在的问题与建议

(一)存在的问题。1.发放扶贫再贷款的利率不足以覆盖风险。目前人民银行发放给商业银行的一年期扶贫再贷款的利率为1.75%,而按规定商业银行运用扶贫再贷款资金发放给贫困户的贷款利率不得超过一年期贷款基准利率(4.35%),利差只有2.6%,收益不能覆盖风险,这样势必造成商业银行对人民银行扶贫再贷款资金难以足额使用。

2.人民银行给予小微企业、农户农业生产发展再贷款期限与农商银行

发放给客户的贷款期限不是很匹配。人民银行给予小微企业、农户农业生产发展再贷款期限是一年,而现代规模农业生产很难在一年内产生效益,一般产生效益的周期为三年。

3.再贷款资金到位后投放时间约束较短。根据人民银行扶贫再贷款管理要求,再贷款资金到位后必须在一个月内投放到位,使农商银行在贷款质量上无法得到保障,不利于农商银行的贷款风险管理。

(二)政策建议。1.建议人民银行总行设置放贷利率更高一些的扶贫再贷款品种。基层农商银行反映,发放扶贫再贷款在实际工作中利差太小,影响了其工作的积极性。因此,建议人民银行总行修订现行制度,允许金融机构扩大利差空间,使农商银行发放扶贫再贷款的利差足以覆盖风险,以更好地引导金融机构运用央行扶贫再贷款资金发放扶贫再贷款。

2.建议人民银行总行设置放贷期限更长一些的扶贫再贷款品种。根据人民银行总行有关规定,扶贫再贷款期限最长为1年。基层建议央行再贷款期限能够与现代农业生产周期相匹配,以减轻农民因没有产生效益时却要承担还款的压力,同时也避免政策与实际的不匹配所带来的一些问题。

3.建议人民银行总行稍微延长扶贫再贷款资金到位后的投放时间。能否将再贷款资金到位后的投放时间增加至三个月,这样既有利于贷款的投放,也有利于农商银行对贷款质量的保障,降低贷款的风险。

(作者单位:中国人民银行湖南省益阳市中心支行)

经营探讨

农商银行如何做好小微贷款业务

◎ 李 扬

农商银行以服务地方经济为主阵地,一直以来,是扶助小微企业的主力军,在“两增两控”监管要求提出后,农商银行应以更高的标准,积极作为,主动创新,做好“小微”贷款业务。

存在的问题

一是小微企业经营效益不稳定,特别是经济新常态下,受经济下行影响,容易引发小微企业经营困难。加之,小微企业自身规模小、经营项目单一、同质竞争严重,导致市场竞争力弱、抗风险能力差。业务经营的不确定性,严重影响第一还款源,农商银行信贷投放风险较大。

二是小微企业普遍缺乏抵押资产。一方面,因自身规模较小,固定资产较少,而库存、商标、专业生产设备等资产,受价值评估、抵押登记、处置不畅等因素制约,很难成为有效抵押物。另一方面,即使小微企业有可用于抵押的设备、土地、厂房等,也存在抵押物总量小、估值低,以及所有权不清晰而无法评估的难点。

三是小微企业贷款金额相对较小,而授信审批流程与办理其他贷款几乎没有差别,信贷人员主观上更倾向于办理金额较大的贷款业务,以求单位时间获得更高收益,导致小微企业的融资需求遭遇“轻视”。

对策建议

一是积极解决风险。要强化“流程”管理,贷前严格调查,充分核实信贷资金的真实用途,论证第一还款来源的可靠性。贷后加强管理,尽职

尽责走访,严密监测贷款资金流向,防止贷款被违规挪用,一旦发现风险,提前采取防范措施,保障信贷资金安全。要尝试建立“容错”机制,合理放宽对于“小微”不良贷款的容忍度,并实行尽职免责,减少信贷人员投放“小微”贷款的顾虑。要主动“牵线搭桥”,积极促进上下游企业的沟通合作,既要让金融“活水”流向实体经济,更要让实体经济“活起来”,实现“从小扶到大”多方共赢。

二是积极解决抵押难。要构建“互助”平台,积极寻求政府支持,推进小微企业信用体系建设,进而探索建设小微企业融资互助“联盟”,拓展小微企业融资渠道。要借助外力,主动引入担保公司、保险公司,探索利益共享、风险共担的合作模式,缓解小微企业的抵押不足的“痛点”。要创新“巧贷”产品,如专利贷、股权贷、订单贷、“三权”抵押贷款等,从根源上解决小微企业贷款抵押难题。

三是积极解决效益关。要用好政策,充分利用上级部门、监管机构为大力支持小微企业在定向降准、再贷款、增值税减免等方面出台的一系列优惠政策,降低小微企业贷款资金成本。要适度“压担子”,增设小微企业贷款投放考核指标,以绩效导向、利益激励,全面调动信贷人员的积极性。要创建“小微”团队,让其专门负责辖区小微信贷业务的营销、组织和管理工作,探索批量营销小微信贷,简化流程,提高效率,推进“小微”客户数量和信贷额度提升,实现更大经济效益。

(作者单位:吉林长春发展农商银行)

浅谈农信社后备干部培养

◎ 张 岚

目前,农信社正处于发展转型的关键时期,事业的发展要想后继有人、持续推进,必须注重年轻后备干部的培养。笔者从年轻干部培养的模式入手,浅谈一下看法。

高压淬炼,用心浇灌。农信社后备干部的培养既是百炼成钢的淬炼,也是精心培育幼苗的过程。对干部的培养,要置于“高温炉”里大胆炼,险恶的市场环境、艰苦的工作条件,才能造就出优秀的人才。通过实践检验、工作历练,对确

实不适应环境的干部,及时召回,重新“回炉”;对经过实践检验,适应性较强的干部,进行重点培养;对那些敢于担重担、不怕难的后备干部,领导要多关怀、多谈心,正确引导、倾心的辅导。

能力比拼,实力胜出。是不是真正人才,要以多方面能力衡量,在实际工作中,能力能胜任工作,实力能将工作做得更出色。能力包括表达能力、应变能力、统筹能力、协调能力、学习能力、领导能力、处置能力等等,每种能力都是一名优

秀后备干部应具备的,无论哪种能力,只要足够强、足够精,都能做好各项工作。实力就是工作业绩,只有勤勤恳恳、兢兢业业才能收获成功,在竞争中靠实力说话、用业绩体现,谁就能最终胜出。

培训学习,定期考核。农信社后备干部的培养离不开培训。一方面通过组织的集体培训,集中学习岗位所需知识和技能,快速形成体系性的知识和技能;另一方面通过导师制,采用“一对一”的指导方式,解决后备干部职业生涯发展

进程中产生的各种个性化的问题。增加实践的机会,以工作任务和短期体验为主要模式,提高业务水平,培养工作能力。每名后备干部都要建立考核档案,每年末集中考核一次,主要以谈心说事、民主划票、个人交思想工作汇报等方式进行考核。每次培训的考试成绩、工作任务完成指标等都要录入考核档案,全面综合对考核不达标的后备干部予以淘汰,实行能进能出的动态管理。

(作者单位:吉林省洮南市农信联社)

外出农民工金融服务需求问题分析

——来自贵州铜仁农商银行的调查报告

◎ 代应勇

随着当前外出农民工生产生活以及就业创业的需求提升,为进一步摸清外出农民工金融服务需求情况,有效对接农民工金融服务需求多元化趋势,贵州铜仁农商银行以外出农民工金融服务需求和金融服务获得情况为主题,利用“农民工金融服务月”活动奔赴浙江温州进行调研,形成了专题报告。

(一)资金结算方面存在问题与不足。1.在资金归集上更愿意选择邮储银行、农业银行等全国性商业银行。一方面银行网点距工厂和居住地较近,日常业务办理方便。另一方面外出务工人员选择全国性金融机构能够减少回乡后跨省跨行存取款手续费。

2.外出农民工银行账户在外省体验度不高。一是在外省无法用家乡本地银行卡到柜面办理业务,大部分务工人员更习惯于到柜面办理业务,因空间原因造成客户体验度不高。二是在外省跨行办理业务手续费费用太高。三是务工人员对农商银行储蓄账户资金信息掌握体验不高。短信提醒功能无法满足外出务工人员需求,除电话可以支持全国手机号码外,其他电信运营商号码仅支持本省账号;办理短信提醒和手机预留号码需到柜面办理,在春节回乡后由于不确定来年务工人员城市以及春节期间农商银行柜面压力大,客户在柜面办理手机短信提醒和银行预留号码难度较大,从而造成外出务工人员账户管理体验度较低;由于务工人员流动性较大,手机信息需时常变动,从而导致客户无法畅心使用微信、支付宝、手机银行、“黔农e贷”“黔农云”等产品。

3.农商银行与当地金融机构比较优势不明显。受客户群体和时间限制,外出务工人员大部分是年纪相对较大,对农商银行电子银行产品了解不充分,外出期间使用电子产品意愿和频率较低,相较而言更愿意接受有柜台窗口的金融机构。同时,当地金融机构为提高市场竞争力,会针对性

地向外出务工人员推介其产品。以农业银行“聪明账”增值账户产品为例,该产品具有自动约转和便捷消费的功能,可以实现活期和定期互转,兼具投资理财和透支功能。客户只需要在柜台与银行签订协议,生效后系统每天会自动转为定期存款,当消费但活期存款金额不足时,农业银行将为客户垫付不足的资金,当天若没及时还上银行将定期部分资金转化为活期并进行扣款。

(二)外出创业就业人士融资需求服务供给不足。1.从主体分析,在温州就业创业人士融资需求可分为三类。第一类是创业成功并形成原始资本积累的企业家,该类群体拥有一定资产,在社会上拥有一定社会资源,融资渠道较多,且贷款可获得性较容易。第二类是相关熟悉行业,并有一定积累的小微企业主,这类小微企业主在本行业从事经营多年,具有丰富的经验和稳定的市场渠道,但缺乏抵押资产,融资需求大部分靠非银行渠道解决。三类是外出务工人员,这类群体数量较大,务工收入是其唯一收入来源,融资需求主要为在家乡修房或做小本生意。

2.从创业就业人士在温州融资可获得性分析,温州本地金融机构对外地就业创业人士贷款准入门槛设置高,与创业人士融资需求不匹配。通过走访,大部分创业人士融资需求具有短、频、快、急等特征,但通过正规银行金融机构申请贷款基本无法获得,部分企业融资渠道往往是通过非正式渠道获得,如通过亲戚周转、熟悉企业借款以及通过民间借贷等渠道解决短期融资需求,业务常常受资金短缺而无法正常开展。如某文化公司创始人胡某,在温州主要从事举办会议活动、婚庆以及影像设备出租等业务,曾接到一笔200万元业务,但前期需投入50万元成本,由于前期业务开展该公司资金链紧张,在银行无法获得

贷款支持的情况下胡某向亲戚朋友私人借款30万元,加上公司库存现金才勉强签约该笔业务。

3.从融资服务供给分析,通过走访发现,信息不对称是造成外出就业创业人士无法有效满足融资需求的主要原因。造成信息不对称,一是因为外出务工人员回乡期间基本在春节,这段时间虽然农商银行每年开展农民工返乡服务工作,但由于前期工作开展得不扎实,导致各项业务无法渗透到每一名客户,从而导致客户不清楚贷款政策。二是客户融资需求具有不确定性,大部分客户了解过农商银行信贷政策,但由于春节期间各网点工作强度大,业务量多,客户在不急需用钱时不会刻意去网点的办理业务。三是空间距离导致信贷融资需求无法及时满足,这部分客户常年在外,在温州期间有融资需求时,认为农商银行贷款必须去柜台办理,浪费时间成本。四是与客户有效对接不够,在温州就业创业人士获得农商银行贷款的客户中,一定程度上存在着不清楚农商银行的创业信贷服务优惠政策,现有贷款授信额度或贷款金额普遍较小。通过访谈和所在乡镇支行行长对接,这其中很大原因是这部分人员长期在温州创业就业,回乡时间短、频率低,当地支行工作人员无法真实全面了解其在温州就业创业情况,对其创业规模、客户渠道和产品竞争力等无法真实了解。通过调研该群体部分客户在农商银行的信贷信息资料,主要存在授信额度较小、授信信息维护不及时、贷后检查难度大等问题。

(三)驻外金融服务作用发挥有限。结合省联社驻外农民工金融服务组交流分析存在问题及考察联系组走访了解的情况,笔者认为,驻外农民工金融服务存在以下亟待解决的具体问题:一是内外联系互动的力度有待加大。行社、网点对外农民工金融服务认识和重视不够,虽然行社设置有专

人统计管理和联络员,但建立机制作用发挥不好,网点、行社、审计中心与驻外农民工金融服务中心联系渠道不够畅通,缺乏一个有效的沟通平台,实际工作中存在联动少、服务脱节、切入点不准等问题。二是客户信息收集不全。由于缺乏专门的管理系统,统计、传输信息仍基于手工逐级汇总报送,导致网点、行社、审计中心、省级联社四大内部环节与驻外农民工金融服务中心对接过程中反馈信息较慢,且内容记录不够完整、更新不够及时,可使用率较低。三是客户管理针对性不够。在收集、统计农民工信息时,未对外出创业、务工人员进行有效分层,主动分析运用统计信息较少,各环节单列外出创业就业人士或务工人员针对性宣传联系和服务对接的少。四是客户对服务中心认知度不够高。一方面,由于行社、网点“五张名片”普惠金融基础工作还不够扎实,对外出创业、务工人员宣传联系和服务对接工作不够;且在日常对接中未宣传讲解驻外农民工金融服务中心的职责及服务范围,大多数外出创业、务工人员不了解;当地监管部门不允许驻外农民工金融服务中心挂牌,甚至部分人员不相信农民工金融服务中心,服务中心在外工作较为被动。另一方面,由于行社、网点与驻外农民工金融服务中心未畅通联系渠道,沟通交流机制不畅,服务中心推荐的业务得不到及时有效解决,服务中心在外出创业务工人员心中的公信力和形象大打折扣。五是业务营销管理难度大。由于驻外农民工金融服务中心服务人员较少,外出创业就业人士基础薄弱,较为分散、流动性强,行社可供驻外农民工金融服务中心推荐的个性化业务产品少,且业务管理系统维护升级频繁,存在不连续性、业务营销、协调及管理等环节难度大,问题突出。

(作者单位:贵州铜仁农商银行)

履行社会责任是农商银行使命

农商银行作为特殊的企业,其独特的社会地位决定了它必须承担的社会责任和使命。其具体表现形式:一是农商银行保护农民及乡镇金融消费者的资金安全。农商银行是农村市场的主要存款地,可运用资金主要是储户的存款,资金来源大部分来自农民存款,如果出现问题将会给农民带来极大的损失。二是充分发挥“蓄水池”作用,为县域优化配置社会资金。县域农村和小企业都需要依赖农商银行融资进行生产或生活,农商银行在配置社会资源方面起着核心的作用。三是农商银行发挥了金融主力军作用,为地方经济发展提供了金融力量;在民生、实体经济、便民服务等方面,积极履行社会责任。

保护消费者权益是农商银行职责

农商银行实现高质量发展,必须以更加开放的姿态和强烈的社会责任感面对现实,并承担更多的社会责任。金融消费者的合法权益。一是保护消费者权益,将有利于提升创新能力和发展方式的转变。农商银行在扎实做好基础金融服务的基础上,创新发展纳入常规贷款考评评价机制,通过提供优质的金融产品和服务服务社会经济的可持续发展。二是保护消费者权益,有利于实现可持续发展。农商银行践行企业社会责任有利于赢得农民和社会的广泛认同,为农商银行的改革创造创造良好的社会环境和舆论氛围,从而,提升农商银行的核心竞争力,促进其可持续发展。三是保护消费者权益,是维护经济社会稳定的需要。有利于助力地方经济发展,尤其支持中小企业的发展;同时,农商银行通过积极与政府部门、其他金融机构加强沟通合作,自觉承担社会责任,实现经济社会和谐稳定发展。四是保护消费者权益是维护消费者权益的需要。农商银行在服务“三农”过程中,积极主动承担责任;从维护客户合法权益的角度,公平诚信地开展业务,提高金融消费者权益保护的意识和水平,推动构建全社会“学金融、懂金融、用金融”的消费环境。

论金融权益与社会责任的关系

◎ 李 明

随着国家实施乡村振兴战略,作为服务“三农”的农商银行更是担当着重要的使命和责任。“和谐金融”是大力推进乡村振兴战略的重要基石,没有良好的金融运行环境就不可能有真正意义上的全面发展。因此,农商银行如何正确处理金融权益与社会责任的关系就显得尤为必要。

改进措施和建议

(一)农商银行在实现高质量发展中,更应加强履行社会责任和保护消费者权益。一是全面加强保护消费者的责任。维护消费者权益是农商银行最重要的社会责任,消费者是所有企业最重要的利益攸关者,赢得消费者的信赖也就赢得了农商银行最核心的竞争力。从农商银行的发展和实践来看,那些长期业绩突出、社会声誉好的农商银行,往往是客户满意度、忠诚度高的农商银行。二是要认真履行对员工的责任。员工是企业最重要的利益相关者,是金融业发展的根本。农商银行要牢固树立“以人为本、本国员工”的理念,珍爱和善待自己的员工,确保员工合法权益。三是认真履行对社会发展的责任。金融行业要承担对政府照章纳税、维护市场竞争秩序、维护社会稳定等重要责任,不能把应由企业解决的问题和矛盾转嫁给政府和社会;履行保持生态环境的责任,积极调整信贷结构,重点支持节能减排,低碳等污染较少的行业。

(二)消费者应尊重遵守农商银行规章制度,履行好自己的责任和义务。一是要履行遵守金融行业法律、法规的要求。农商银行是社会公共的服务机构,金融消费者在办理业务时,对于金融消费者在金融行业办理业务,应给予理解和支持。二是金融消费者要依法行使正当的权益。金融消费者对于一些不符合实际的金融负面信息报道,以及社会其他方面的恶意攻击,要给予合理保护,正确行使自己的责任,维护金融机构的权益。三是金融消费者在维护自身合法权益时应给予金融机构更多的关注和支持。金融消费者拥有金融消费自由权、金融资产保管安全权、金融消费诉求求助权、享受金融服务权,应给予金融机构更多的空间和时间去完善和发展,积极支持金融机构工作。

(三)农商银行与金融消费者应全面建立“鱼和水”的关系。农商银行的发展离不开金融消费者的关注和支持,金融消费者的需求多元化,需要金融机构来提供,两者在社会发展中相互依存,不可分割。农商银行继续坚持以市场为定位,围绕乡村振兴、供给侧结构性改革、金融精准扶贫,结合自身实际,牢牢守住农村金融主阵地,加快产品创新,以富民惠农为导向,推动服务创新、产品创新,顺应客户金融需求多元化趋势;大力发展民生金融,积极支持农民工、农村青年、大学生创业,全力推动支持地方经济发展。

(作者单位:山东省农信联社枣庄审计中心)