农信社如何落实“一号文件”

◎ 白林金　勾　通

2月5日,新世纪以来指导“三农”工作的第17份中央“一号文件”发布。文件指出,2020年是全面建成小康社会目标实现之年,是全面打赢脱贫攻坚战收官之年。文件明确,要强化农村补短板保障措施,加强“人地钱”等要素保障,为做好2020年“三农”工作指明了方向,提供了根本遵循。正处于改革发展关键时期的农信社或改制后的农商银行,怎样研读、落实中央“一号文件”,紧密结合国家政策夯实发展根基,是整个农信事业的头等大事。

政策指引下的机遇与挑战

(一)文件解读。2020年中央“一号文件”,共五大点二十七条意见,与农信社支农工作息息相关,而最紧密相关的则是第二十三条“优先保障‘三农’投入”中,共提出了19条举措,其中强调:加大中央和地方财政“三农”投入力度,强化对“三农”信贷的正向激励,坚持农信社县域法人地位,提升资金外流县存贷比,落实小额农贷税收优惠政策,鼓励商业银行发行“三农”和小微企业等专项金融债券,稳妥扩大农村普惠金融改革试点等,为金融支农工作指明了方向。

2020年中央“一号文件”,在脱贫攻坚、基础设施建设,农产品供给等方面,从“明举措、强保障、补短板”等方面给予了更明确的意见和措施。可以看出,农村市场、“三农”经济将继续呈现生机蓬勃的发展态势,农信社服务“三农”将大有可为。

(二)政策机遇。一是为农信社发展指明了方向。连续6年的“一号文件”指出:要深化农信社改革,坚持县域法人地位。这充分肯定了农信社支农工作的成绩和作用,也持续明确农信社服务“三农”的市场定位,为农信社改革发展指明了方向。二是为农信社发展提供了舞台。文件中“四好农村路,电网、光纤、水利改造等基础设施建设和公共服务,农业补贴政策,土地经营权依法合规抵押融资,保障生猪、粮食等农产品有效供给”等政策和举措,将进一步激活“三农”发展潜力,激发农村金融支农力度。三是为农信社发展提供了保障。“一号文件”提出:强化“三农”信贷正向激励、给予低成本资金支持、落实小额农贷税收优惠政策、扩大支农支小再贷款、抓好农业保险保费补贴政策落实等,为农信社业务发展提供了强有力的政策支撑,有助于农信社降低经营成本、防控风险,将更多的资金用于支持“三农”发展。

(三)发展挑战。一是竞争日益加剧。2015年“一号文件”开始,鼓励国有和股份制金融机构拓展“三农”业务,深化农行“三农”金融事业部改革、邮政储蓄试水“三农”金融事业部、村镇银行力争全覆盖、扩大在农民合作社内部开展信用合作试点的范围等,加大了支持“三农”力度。2020年“一号文件”提出更为明确的目标,即:通过考核引导,合理提升资金外流县的存贷比。可见在服务“三农”道路上,不可能出现“农信一家独大”的局面了,政策赋予了农行、邮储、村镇银行等金融机构更多的职责,也给予了县域金融机构服务“三农”更为明确的目标,这将加大各家金融机构服务“三农”的竞争。二是经营能力接受挑战。2020年“一号文件”对全年“三农”发展,提出了更为明确的目标,更为细化的举措,更为严格的要求,农信社作为县域金融主力军,在脱贫攻坚、全面建成小康社会、“三农”投入等方面,将承担更多的责任,这对处于县域的农信社来说,在解读响应政策、调整经营策略、细化经营举措、风险防控能力、理清政府市场关系等方面,带来了巨大的挑战。

落实中央“一号文件”农信社大有可为

(一)坚持党的领导,坚持服务“三农”市场定位。一是政策的需要。连续17年的中央“一号文件”指导“三农”发展,可见党中央对“三农”工作的重视。农信社作为党领导下的金融机构,必须坚定不移地执行中央决策部署,必须始终将服务“三农”作为农信社的发展宗旨。二是生存的需要。农信社因农而生、因农而变,“三农”市场是农信社赖以生存和发展的基础,离开了“三农”市场,农信社便成了无源之水、无根之木。三是发展的需要。从“一号文件”中看出,中央对“三农”工作的重视之重、力度之大、投入之多、措施之多,“三农”市场前景广阔,这正是农信社立足“三农”市场,加快发展的有利时机。

(二)紧盯政策落实,全力协调支持区域经济发展。一是全面助力打赢脱贫攻坚战役。2020年是全面打赢脱贫攻坚战收官之年,开展金融精准扶贫工作是农信社的一项政治任务,更是农信社长远发展的根基。自脱贫攻坚战打响以来,农信社发挥支农主力军作用,用好用活扶贫小额贷款等产品,全力开展党建扶贫、产业扶贫、结对扶贫等金融精准扶贫工作,取得了不菲的成绩。二是积极协调落实各项优惠政策。“一号文件”明确了许多“三农”信贷正向激励政策、税收优惠政策等,特别是低成本资金支持等利好政策。农信社要大力向政府及各级部门汇报协调,打破政策壁垒,最大限度地归集农林牧渔等涉农资金,进一步降低资金成本和经营成本。同时,要细化经营指标,完成监管部门有关涉农、小微等两增两控指标,全额享受各类税收优惠政策。

(三)回归农信本源,发挥“主力军”作用。1.发挥筹资功能,壮大自身资金实力。一是要增强资本金实力。随着供给侧改革的不断深入,农业农村发展逐步规模化、集约化、特色化,特别是农村基础设施的大量投入,需要大量信贷资金,这需要改革中的农信社引进有实力、有经营的战略投资者,不断增强自身资本实力,提高单户、单笔贷款额度,才能满足“三农”发展的需要。二是要增强存款资金实力。存款是“立社之本、兴社之基”,面对激烈的市场竞争,要紧抓低成本资金支持、扩大支农支小再贷款等政策机遇,努力衔接服务地方党委政府,全额争取农林牧渔等涉农资金归口农信社;同时,充分发挥农信社人熟、地熟、情况熟的优势,通过文明优质服务、丰富金融产品、拓宽筹资渠道等方式,加大存款组织,提高资金实力,才能在服务“三农”中发挥农信社更大的作用。三是要紧抓“三农”项目资金。今年“一号文件”再次明确了要加大“四好公路”电网改造等基础设施建设,加强“厕所革命”等人居环境整治,提高医疗保险财政补助等社保政策。农信社要密切联系各级政府,加大项目支持力度,留存项目资金;同时,要花大力气发行社保卡等,提高社保卡激活率,从源头上组织低成本资金。

2.发挥信贷功能,全力支持“三农”发展。“一号文件”要求:要优先保障“三农”投入。农信社一是要推广现有产品,继续做好“三农”金融服务工作,用好用活小额农贷、“卡贷通”等现有产品,扎实做好农户的评级授信工作,做到百分之百的资料采集、百分之百的评级授信,满足“三农”的基础融资需求。二是拓宽营销对象,扩大“三农”金融服务面,随着城乡一体化、城镇化建设步伐的加快,很多农户身份演变为了居民和市民,“三农”服务不能仅局限于农村,还要大力拓展城镇市场、社区市场,要将小额农贷、“卡贷通”移植到城镇社区,大力推广住房按揭、汽车按揭、装修贷款等消费类贷款,全力为社区居民、行政事业单位职工或个体工商户提供便捷高效的金融服务。三是创新金融产品,满足不同层次客群的金融需求,中央“一号文件”对金融创新提出了更高的要求,农信社要主动配合农村集体产权制度改革,积极推进“土地经营权和农民住房财产权抵押贷款”试点,探索开展大型农机具、农业生产设施抵押贷款业务,积极探索推广产业链、供应链、物流链等信贷产品,引导产业化龙头企业与产业链上企业和农户形成利益共同体、信用共同体,同心协力解决好“三农”贷款难问题。四是要建立“三农”贷款考核统计机制,今年“一号文件”明确提出:考核引导,合理提升资金外流县存贷比,特别是地处城郊、城区农信社,面对考核指标、统计口径等变化,要加强涉农贷款的投放力度,确保实现“两个不低于”目标;同时,要保证涉农贷款统计的质量和真实性,确保贷款真实、精确地用于支持“三农”发展。

3.优化金融生态环境,保证“三农”金融持续健康发展。2020年中央“一号文件”不仅要求金融机构保障“三农”投入,还从政策指导、考核激励、法律制度等方面,为“三农”金融稳健发展保驾护航。一是要加强农村信用体系建设。文件鼓励地方政府开展县域农户、中小企业信用等级评价。农信社应借助信用等级评价体系建立之际,通过收集、整理、分析企业和农户信息,建立与农信社有关企业和农户的征信、消费、收入等大数据库,加快智慧银行建设和线上贷款进程。二是要加强农村支付体系建设。在现有乡村金融服务站(点)的基础上,将与农户生活密切相关的水电气费、电话费等缴纳功能做实做细,打造多渠道的支付场景,畅通农村支付渠道建设的同时尽量降低其时间成本、费用成本等。同时结合现今农村地区老人、小孩人员居多的特点,与学校、村委会联合开展相关产品和服务宣传,教授操作方法,解决“会与不会”的基础性问题,延续“三农”鱼水情。

(四)坚持深化改革,坚持普商兼容零售银行发展战略。一是要筑牢普商兼容的发展意识。普惠金融,一个“普”,一个“惠”,都指的是服务的可获得性和便捷性,对普惠金融简单理解为照顾、优惠、甚至白给是错误的。金融的覆盖率和可获得性,而非慈善属性,才是“普惠”最核心的含义。农信社要坚持市场取向,实现商业可持续发展,才能实现普惠农户与农信社发展的兼容并蓄,也才能继续提供更丰富、更多元的普惠金融服务。二是要构建普商兼容的服务体系。农信社网点众多、经营环境千差万别,所以要构建多元化的普商服务体系。在农村,要提供满足农村农业发展、农民金融需求、履行自身社会责任为主的普惠金融服务;在城市,要以社区金融服务为主,为居民、小微企业提供多元化、便捷化的金融服务,以商业化业务经营活力作为持续实施普惠金融的财力支撑后盾。三是要打造普商兼容的服务渠道。近年来,农信社在普惠金融的道路进行了有力的探索,小额农贷、金融服务站、精准扶贫等工作卓有成效。按照“一号文件”的相关要求,农信社要在承包土地经营权贷款、农民住房财产抵押贷款等方面进行大力创新,有效解决“三农”担保难、融资难的问题。同时,借助互联网金融,切实利用手机银行、“农惠通”等,打通农村金融服务“最后一公里”的瓶颈。

(作者单位:四川省绵阳市涪城区农信联社,作者白林金系该联社理事长)

农商银行“非接触式服务”的思考

◎ 卢能辉

目前,新冠肺炎疫情对于金融服务是一场大考,金融机构纷纷加码线上业务,优化“非接触式服务”渠道,拓展新的发展空间。对于农商银行来说,这既是防控疫情期间的特殊举措,更是在数字化时代的转型趋势下的新的发展机遇,谁能够早谋划拓展“非接触式服务”,谁就可能在未来银行竞争中赢得先机。笔者结合农商银行实际提出几点认识和建议。

农商银行“非接触式服务”的主要做法

(一)开展电话营销服务。如今,越来越多的农商银行开始注重节日、纪念日拨打电话和短信营销服务,如在春节、客户生日等特殊时间,以送祝福送问候的方式拉近客户距离,适时推广农商银行金融产品与服务,引导客户选择线上渠道办理业务,使客户自然而然地接受“非接触式服务”。

(二)开展微信营销服务。农商银行近年来高度重视微信营销作用,在疫情期间,受防控措施影响,尤其加大微信等线上营销力度,着力在微信朋友圈、村务微信群、小区物业群等媒介宣传产品与服务。同时,转变“上门拜访”为“微信拜访”,加强与重点客户的联系对接,为客户提供个性化、专业化、多样化金融服务,有效促进了业务发展。

(三)强化线上服务宣传。近年来,线上金融成为金融机构的竞争新阵地,农商银行也紧跟步伐,对线上渠道服务内容进行全面梳理,设计线上操作演示、制作微信公众号、投入微信企业广告,引导员工、客户转发到微信群中,并要求客户经理转发到所管辖的村务、居民委员会公开群,加大对线上渠道业务办理的分流;引导客户通过手机银行、网上银行、微银行等线上渠道办理相关业务,让客户足不出户办理转账、活期转定期、理财等金融服务,缴纳水电费、社保等生活费用。

存在的问题与不足

(一)产生信任危机。客户习惯了面对面谈业务,因此谈到关于“金钱”客户总是非常谨慎;而“非接触式服务”,双方是不碰面的,容易产生信任危机,有时电话、微信陌生拜访非但不能宣传推广农商银行金融产品,反而会起反作用,让客户对农商银行持“否定态度”,产生抵触心理,影响业务发展。

(二)出现沟通障碍。农商银行客户的文化水平参差不齐,通过“非接触式服务”,缺少面对面、“一对一”指导,一些客户接受不了或了解不全金融产品知识、特点、操作方法,加上语言表达容易产生歧义,客户在理解上千差万别,会导致服务效果大打折扣,营销的质效达不到预期。

(三)引发声誉风险。“非接触式服务”对客户了解不够清晰透彻,对客户资信、品行、家庭状况了解一片空白,农商银行仅凭征信报告为客户提供信贷资金容易出现违约、产生不良贷款,形成舆论风险;客户接受“非接触式服务”,是基于对农商银行信任,一旦沟通不畅,服务不够到位,容易引发客户投诉,产生声誉风险。

“非接触式服务”的转型之策

(一)做好顶层设计,强化制度保障。相关金融管理部门应加强金融基础设施建设,适时修改完善监管规则和要求,为“非接触式服务”创造更好的制度环境,提供有力支持。如,进一步明确电子单证、电子影像、电子签章、电子数据的合规性、合法性,保障服务渠道合规性,提升客户信任度。

(二)创新服务手段,优化服务渠道。农商银行要拓宽视野和思维,持续优化和丰富“非接触式服务”渠道与场景,加大对网上银行、手机银行、微信银行等自助服务途径的资源投入与优化整合力度,让服务渠道更加便捷。同时,将金融服务更多地嵌入客户工作、生活、学习等场景中去,提高“非接触式服务”的渗透率。

(三)防范操作风险,完善数据平台建设。农商银行自身应完善大数据的收集、分析与处理,为业务发展提供支撑,分析客户的资信状况、还款能力,有助于为客户精准化提供金融产品;对于“非接触式服务”的风险控制,运用大数据进行客户风险的智能识别、风险定价和全实时自动化机器审批,是农商银行提供零售金融服务的核心能力;农商银行需要着力打造一套囊括零售信贷所需要的全套数据集成、策略集、模型组并具备高频迭代与更新能力的智能风控体系。

(作者系江西大余农商银行副行长)

四项举措促进农信社存款低成本增长

◎ 马萱萱

作为基层农信社,一直以来,从联社到各网点,都是为完成上级机构下达的存款任务而不计成本的吸收存款。在利率市场化放开以前,农信社的存款成本尚未对创利产生过大影响,但随着利率市场化的逐渐放开,各金融机构都在吸储上打价格战。农信社为了稳固市场份额,也在提高各档存款利率,致使现在存款结构失衡,成本过高,影响创利现象普遍存在。现就如何实现存款结构合理的同时实现低成本增长浅谈几点想法。

(一)加大财务分析指导作用,全员落实“效益观念”。有些农信社财务部门将精力主要放在财务报表统计以及账务的管理上,忽略了对财务数据的分析,使数据的指导作用未发挥作用;而基层网点没有成本意识,只是一味的追求存款增长,造成经营成本过高。对此,加大农信社财务分析的指导作用,以培训方式用数据让全员明白高成本存款的增长对创利、工资绩效的影响,实现员工观念的转变。

(二)充分调动各项元素,使创利的导向作用最大化。一是加大内部资金转移定价系统(FTP)的考核力度,差别化确定不同档次存款的万元含量,充分发挥绩效的杠杆作用。二是根据不同的竞争环境,在充分调研、合理匡算的基础上对城乡市场分开考虑、区分大额小额,差异化确定存款利率;年度内根据存款增长情况及竞争环境及时调整各档次存款利率,充分发挥利率的调节作用。三是使费用向一线低成本存款营销倾斜,确保营销旺季、攻关大户时合理的营销费用到位,发挥费用的服务作用。

(三)深化服务,提升自身吸引力。一是实行分层服务。农信社在人亲地熟的基础上,依托客户管理系统(CRM)等支撑,对客户进行分层,实行差异化金融服务。对重点优质客户实行由班子成员牵头营销,对次级重点客户由专人进行“一对一”营销,对一般客户进行“一对多”营销。二是优化厅堂服务。打破传统的厅堂装修模式,营造温馨舒适的厅堂环境;配备专职大堂经理或由内部职工轮流担任,将其引导、疏通、业务介绍等功能最大化发挥;根据网点经营情况,适度增加自助开卡机、大额存取款机等自助机具的上线,提升客户的体验度。三是提升固化人员服务。通过“引进来走出去”培训、线上线下内训、季度业务技能比赛等多种方式提高员工综合服务水平,再以加大检查力度、督导纠改力度、挂钩绩效考核等方式使服务维持较高水平。

(四)注重宣传营销,扩大认知度和认可度。一是旺季、集市、庙会等集中营销与日常“扫街式”营销相结合,改变客户对农信社结算渠道不畅、产品单一的认知。二是通过冠名赞助、录制宣传视频、微信公众号、员工自媒体等多渠道扩大宣传广度。三是依托“村村通”,打造新型“金融便民店”,与移动展业上门服务相结合,真正实现打通服务农村“最后一公里”。四是打破部门、业务界限,真正实现“一揽子”营销,尤其为企业客户提供综合金融服务,甚至定制化专享服务。

(作者单位:河北省河间市农信联社)

农商银行实现高质量发展的路径

◎ 乔盛冬

目前,我国经济已由高速增长阶段转向高质量发展阶段,因此,农商银行要围绕高质量发展主线,紧盯农村金融服务工作中的重点和短板,寻找符合当地实际的普惠金融发展路径,在服务乡村振兴战略中更好地担当农商银行使命。

(一)坚持加强党的建设的“核心”。一是坚定不移地坚持和拥护中国共产党的领导,在党的坚强领导下深化体制改革,把党委研究作为董事会、经营层决策重大问题的前置程序,充分发挥党委“把方向、管大局、议大事、促落实”的作用,自觉维护党委权威,形成高效运转、各司其职、各负其责、协调制衡的公司治理体制,把党的政治优势转化为推进农信机构改革发展的强大动力。二是坚持用新时代中国特色社会主义思想武装农商银行党员干部,进一步增强政治意识、大局意识、核心意识、看齐意识,进一步强化责任意识、担当意识,自觉扛起全面从严治党的主体责任,筑牢农信机构改革发展的“根”和“魂”。

(二)践行普惠金融的“初心”。一是践行普惠金融助民生,彰显新时代社会责任。农商银行要着力加强民生金融服务,创新金融资源供给方式,利用金融科技,依托大数据、云计算和人工智能等新技术,整合传统服务资源的同时,联动线上线下优势,打通农村地区金融服务“最后一公里”,不断提升普惠金融服务的覆盖率、可得性和满意度。二是服务“三农”小微担使命,助力乡村振兴战略。农商银行要聚焦地方建设,深耕细作“三农”和小微企业市场,以服务新型农业经营主体为切入点,多渠道、多形式支持农户和个体户拓展特色农产品种植和销售,着力培育一批家庭种植养殖大户、连片种植基地和农业龙头企业,参与农村基础设施、美丽乡村等建设项目,把金融资源配置到“三农”和小微等重点领域、关键环节和薄弱地区,提高信贷可获得性。 三是点燃金融扶贫新引擎,助力打赢脱贫攻坚战。要发挥好政策性金融扶贫作用,设立扶贫小额信贷绿色通道,推广“妇女创业贷款”等产品,完善联动扶贫工作机制,做到扶贫对象精准、项目安排精准、资金使用精准、措施到户精准、脱贫成效精准,为脱贫攻坚作出应有的贡献。

(三)追求致力改革发展的“匠心”。一是蹄疾步稳促改革。要主动担当作为,加快改制步伐,确保农商银行改制全面收官。二是鼓足干劲强业务。继续抓好资金组织,持续优化信贷投放,不断扩大基础客户群体。三是提质增效创实绩。在全面加大业务营销的基础上,扎实推进清收压降工作,以人、流程、系统为抓手,通过法院清收、责任清收等途径,采取公开拍卖、协议处置、招标处置多种方式,加快不良资产处置,压降存量风险。

(四)强化防范金融风险的“重心”。一是打造“铁业务”。农商银行各业务部门及各支行为第一道防线,要通过加强系统建设,重新梳理优化业务管理制度和业务审批流程,坚决“按制度管人、按流程办事”,?使各项操作有章可循、有法可依、有据可查,打造“铁信贷”和“铁柜面”,筑牢风险管理基础。二是打造“铁合规”。?一方面制定并执行风险为本的合规管理规划,认真落实风险监测、重点业务风险检查、风险事件牵头处置及实施问责等职责;另一方面培育合规文化,以合规管理为全面风险管理体系建设为抓手,通过“制度、岗位责任、绩效”三位一体的合规管理体系建设,加强风险管控的有效性,提高风险管理和内部控制质量。三是打造“铁内审”,强化稽核内审的作用,以实施“轻微违规积分管理制”,实现员工合规管理的量化考核,将积分结果运用于员工考核、晋升或晋级,倒逼提升员工的合规意识和制度执行力。

(作者系吉林磐石农商银行副行长)

加强金融保障助力复工复产

◎ 秦绍群

日前,银保监会要求各银保监局、各银行保险机构做好疫情防控金融服务,支持春耕备播的生产和企业复工复产,积极帮扶遇困小微企业、个体工商户等。各银行在确保疫情防控到位的前提下,支持符合条件地区的企业复工复产,恢复春耕备播的生产,关系到为疫情防控提供充足物质保障和民生保障,这是一种相互促进,相互互补的关系。为促进企业尽快复工复产,银行机构急需加大支持实体经济发展力度。

(一)理顺金融与疫情防控的关系,确保金融稳定。疫情防控下由于信贷员不能上门、不能进村、不能近距离接触,其业务营销存有一定的差距,在贷款发放和催收、资金组织等业务拓展方面,只有能使用电话、微信联络清收等方式,进行营销或者催收贷款,组织存款。相对来说,贷款业务营销和催收是最大的障碍。就目前贷款按月结息的管理模式来说,由于客户手中有现金不能到前台办理存款或者缴存,到期或者即将到期的贷款不能如期归还,导致疫情期间非应计贷款和不良贷款的增加。面对这个问题,银行要正确认识到不可抗拒的自然灾害下,对于贷款形成不良情况是暂时的、阶段性的。如线上营销和贷款催收,已显示出巨大的优势,在疫情环境下风险是有把握控制的。只要坚定信念,战“疫”一定会取得胜利。

(二)理顺金融助力复工复产的关系,确保实体经济的稳定发展。从疫情期间的实际情况看,农业发展、企业的复工复产有着不可分割的关系。在复工复产过程中,有相当多的企业和客户需要复工复产的流动性资金,启动恢复生产,带动产能的提高。相对来说,这些企业大多数与银行有信贷业务关系,有着不可分离的贷款业务,企业长期的停工停产,减少了业务盈利,失去了归还贷款的能力,给银行带来了信贷风险。助力企业复产复工,本是就是对自己的一种支持。

(三)理顺疫情下业务拓展与疫情后的关系,确保银行安全稳定。银行的稳定要保证信贷资产质量,要把疫情期和疫情后结合起来,采用不同的贷款催收方式,制定疫情期间贷款催收方案。疫情期间,采取重点催收法,可以通过预留电话、微信线上催收;疫情缓解后,采取普及催收方式,把没有清偿贷款的客户逐笔拉出清单,进行筛查;在疫情防控的前提下,能上门清收的,采取上门清收;因疫情防控需要,不能上门清收的,可联系村委会,协调催收。这样既可保障疫情防控安全,又做到清非工作两不误,确保信贷资金不沉淀,有充足的资金支持农业、企业的复工复产。

(四)银行要把握好自身复工复产和信贷资金的安全稳定。对于信贷资金投放,无论哪种支持方式,银行都是资金投入的一方;银行是企业,要遵循企业发展的规则,要保证信贷资金的安全。一是在自身复工复产过程中要保证复工复产的严格性,更要保证员工和客户的安全性,因此,必须强化业务操作规范和疫情防控流程化管理,严格执行测体温、戴口罩、消毒、信息登记等基本常识动作。二是助力实体经济复工复产。银行既要做好员工自身防护,又要做到支持企业资金的发放,对于小额贷款可以通过线上视频考察的方式,对大额的信贷资金投放,必须到实地考察,确保贷前调查真实有效,确保信贷资金安全;不能因为疫情期间的特殊时期,而忽视信贷资金投放的考察流程,导致信贷资金安全受到威胁。

(作者系山东巨野农商银行党委书记、董事长)