

经验交流

浅谈企业贷款用途合规性审查

◎周阳 刘桂良

借款企业申请贷款用途是否真实、合规,对客户调查借款企业基本情况的时候就应该开始,只有这样才能确保资金支持客户的良性发展,从而有效把控还款来源的稳定性,为确保贷款及时收回奠定基础。

(一)对客户经营范围的审查。一是审查客户生产经营是否合法合规。如借款企业营业执照等基础资料是否合法、合规,并重点关注客户借款申请的用途(贸易背景)是否符合营业执照允许经营范围,也就是借款人要买的东西(如生产所需购入的原材料或贸易购入的商品),借款人营业执照规定的范围内是否有。二是要注意国家对特准行业、产品、有毒产品特准资质的审查,没有合法有效相关资质证明或特准证的,应严格禁止准入。

(二)对国家产业政策和信贷政策投向限制行业的审查。由于受国家产业和信贷政策的限制,有些客户由于其生产、交易受国家产业和信贷政策的影响,经营资金的流动会受到市场变化的冲击,被挪用风险很大,银行对限制进入行业配套的流动资金需求要严格控制。如高耗能、高污染的火力发电行业、化工行业、钢铁行业、水泥行业等;产能过剩的10大行业,钢铁、水泥、平板玻璃、煤化工、多晶硅、风电设备、造船、发电设备、重型装备及通

用机械行业。对于这些行业或生产经营之密切相关下游企业上下游企业的流动资金需求,审慎支持,防止贷款被变相挪作他用。

(三)正确测算资金需求,验证用途的真伪。在对企业经营能力综合分析的基础上,再通过测算公式对其分析、判断予以验证,也就是借款人流动资金需求缺口测算,其测算公式为:新增流动资金贷款额度=营运资金量-借款人自有资金-现有流动资金贷款-其他渠道提供的营运资金。

在对新增流动资金贷款额度测算的过程中,注意正确理解借款企业自有资金的概念。自有资金,又称自有资金或权益资本是企业依法筹集并长期拥有自主支配使用的资金来源。按照我国财务制度规定,企业的自有资金包括:资本金、资本公积金、盈余公积金和未分配利润。

(四)购销合同真实、合理性审查。对于借款人提供的与其交易上下游企业采购、销售合同,要通过有效方式辨别真伪。一是将交易合同的企业名称与借款人生产、经营往来账的交易对象名称核对,以此确定交易对象是否属于其上下游的经营伙伴。二是通过对交易合同涉及的交易对象询问,由此验证借款人融资背景的真实性。(作者单位:山东诸城农商银行)

新任职干部廉政宣誓制度研究

◎孔宝红

廉政建设和反腐败一直以来都是世界性的课题,任何历史时期、任何社会和国家都把廉政建设和反腐败作为国家治理的重要任务,这关乎民心向背,关乎事业成败。笔者认为,新任干部在任职前立“军令状”,明“廉洁心”,廉政宣誓并记录在案是为新任干部提前打好“预防针”和筑牢廉洁自律的第一道防线。本文简要论述了对新任干部任职前集体谈话环节增加廉政宣誓的重要意义,积极探索研究如何不断完善廉政建设机制,达到制度创新目的,不断推进党风廉政建设和反腐败工作的有效进行。

(一)通过廉政宣誓,解决新任干部廉政知识不够的问题,上好廉政课程。廉洁自守是党员干部的显著标志之一,也是党的好干部的基本准则。作为党员干部,就必须执行党的一系列方针、政策,经常要以党的中央八项纪律精神、《廉政准则》《关于实行党政领导干部问责的暂行规定》《关于实行党风廉政建设责任追究的规定》为镜子、为标尺,在任前上好廉政之课,经常检查自己的一言一行,提高自身拒腐防变能力和廉洁自律意识,始终做到一身正气、两袖清风。一是要敬畏法纪,做到令行禁止。法律面前,人人平等,无论是谁,职位有多高,权力有多大,违反法律都将受到严厉制裁;要多一些自律、少一些盲目,多一些自省、少一些放纵,把对法纪的敬畏内化为自身的信仰和自觉行动,始终在法纪约束下履行职责。二是要敬畏组织,做到恪守忠诚。一个人的成长,固然离不开个人的持续勤奋和努力,但同样要靠组织培养。要将个人的成长进步融入党的事业发展之中,不搞“小圈子”,远离“小兄弟”,自觉维护大局与团结,抵御歪风邪气,恪守忠诚。三是要敬畏群众,做到永葆本色。人民群众是真正的英雄,是历史的创造者。干部的权利是人民所赋予的,要牢记“吃百姓之饭,穿百姓之衣,莫以百姓可欺,自己也是百姓”,永葆平民本色,坚持一切为了群众,一切依靠群众,把干事创业的丰碑树在人民心中。

官有所畏,业有所成。只有自己不把“三个敬畏”牢记心中,既大胆工作,又心存戒惧,任何时候任何情况下都管得住自己,对得住组织,守得住清白。

(二)通过廉政宣誓,解决新任干部廉政认同度不高的问题,守好廉政初心。新任党员领导干部在任前就要深刻凝聚“打铁还需自身硬”的坚定自觉,在其位谋其政,用其心,尽其责,把党风廉政建设时放在心上、牢牢抓在手上,与单位中心工作统筹谋划一并推进,种好“责任田”,干好份内事,把党风廉政意识时刻放在心上。一是要做到遵纪守法不懈怠。共产党的宗旨是为人民服务,除此没有任何特殊要求,这是共产党员入党时就应明白的;要时刻做到拒腐防变,永不沾,不碰腐败这根高压线,始终做到自警、自

农商银行如何助力实体经济发展

◎王尚武

目前,疫情基本得到有效控制,实体经济正陆续复工复产,但是疫情也对经济和金融造成了短期性、系统性的影响。“三农”中小微企业是农商银行服务的“主战场”,这次疫情也给农商银行带来明显影响。为了有效推动后疫情时代农商银行化危为机实现突围,助力实体经济加速发展,笔者结合自身的工作感受,对后疫情时代农商银行如何助力实体经济发展进行了思考和探索。

后“疫”时代机遇所在

(一)人力资源方面。一是疫情觉醒队伍意识。重塑提升了农商银行员工的价值观、思想作风等精神境界,让员工认识到客户对银行发展的重要性,单位对自身、对家庭的重要性,充实而平淡的工作节奏也是一种幸福。二是疫情升华队伍素养。疫情期间涌现出一批农信系统最美“逆行人”,历练出队伍不怕苦、不怕累、不怕险的“抗疫精神”,与农信人的“背包精神”等一同丰富了农信文化内涵。三是疫情考验队伍情怀。人在事上练,刀在石上磨。抗疫“大考”让农商银行能够准确识别出哪些符合员工“好干部”标准,值得重点培养、委以重任。疫情无形之中激发了农商银行队伍的使命感、责任感等主观能动性。

(二)客户拓展方面。疫情是对银行业的一场“大考”,更是对客户的一场“大考”。疫情过后,农商银行更能清晰识别出哪些是优质客户,哪些需重点关注,为新客户的拓展、存量客户的维护提供了现实参考,尤其对个体工商户、小微企业等信息不对称性严重的客户营销,维护指明了方向。

(三)产品服务创新方面。一是意识到创新服务产品和模式是快速应对危机、化危为机的重要抓手。二是大力

压降资金、运营等成本,实施以量补价竞争策略,将利率作为信贷产品创新的一个关键要素,主动适应利率下行大势。三是客户逐步转变观念,积极接纳手机银行、网银等新型服务渠道,并体享受受到互联网金融的安全、便利与普惠。银行尤其是农商银行意识到线上非柜面服务渠道是客户营销服务的第二大主战场,并决心推行具有农村金融特色的数字化建设,开始向金融科技要客户要市场要效益。

(四)扶持政策方面。从短期看,一是国家针对农村春耕备耕、实体经济复工复产等经济发展需要,计划专项支农、支小再贷款信贷资金规模,并给予不同程度的财政贴息政策,将激发实体经济的有效融资需求。二是疫情后,人们压抑的消费欲望将会得到短期释放,酒店、餐饮、住宿、旅游等行业会出现短期的发展热潮。三是国家也将针对住房、购车等消费领域出台有针对性的刺激政策,以拉大内需促经济增长。从长期看,2020年是“十三五”规划收官之年,是“三大攻坚战”和全面建成小康社会的决胜之年,社会基础设施尤其是“三农”领域设施的突出短板亟需补齐,2020年依然是推进重大项目投资建设的关键之年。

农商银行助力经济发展的措施

(一)发挥团队的主观能动性。一是加强组织建设,发挥党组织战斗堡垒作用和党员干部的先锋模范带头作用。二是表彰抗“疫”最美“逆行人”,发挥先进典型的榜样带动作用;发扬不怕苦、不怕累、不怕险的“抗疫精神”,激发农商银行团队能动性,打赢助力实体经济加速发展的攻坚战。

(二)提升金融服务水平。一是按照以构建营业网点为中心,乡村综合金融服务站(点)为延伸,金融夜校为

纽带,金融服务联络员为外援,电子银行方向的新型金融服务体系的思路,持续创新完善普惠金融服务体系,致力于实现“电子金融不出户,基础金融不出村,综合金融不出乡镇”的金融服务目标。二是简化手续,优化流程,畅通绿色服务渠道,提高办贷效率,发扬农商银行经营灵活、决策半径高、办贷效率快的传统优势。三是加强各类涉农主体、中小微企业的金融服务需求调研,着眼农村产权改革,强化产品服务创新,精准对接市场主体需求。四是强化成本管理,用好用足支农支小再贷款、财政贴息等优惠政策,优化利率定价,最大限度让利客户。

(三)加大市场营销力度。一是重新全方位梳理区域市场客户,实施名单制管理,采取“线上+线下”的方式,对接营销客户。二是对农户、个体工商户、各类新型农业经营主体以及中小微企业等小规模融资客户,积极争取人行再贷款工具,满足当前实体经



提升农商银行监事会履职的能力

◎王红平

农商银行监事会履职是否到位是衡量其法人治理是否有效的核心标准之一。从当前情况看,大多数农商银行监事会的履职离公司治理的要求存在较大差距,从而直接影响到农商银行的稳健经营和可持续发展。笔者就提升农商银行监事会履职成效谈几点建议。

(一)健全监事会组织架构。一是优化组织结构。严格按照《中华人民共和国公司法》和《商业银行监事会工作指引》规定优化监事会组织结构,确保职工监事和外部监事均不低于三分之一,以保障监事会的独立性、科学性和有效性。要严格审查外部监事任职资格,保证外部监事人选符合监管规定和农商银行监督履职要求,确保外部监事与农商银行及其主要股东之间不得存在影响其独立判断的关系。二是完善工作机构。农商银行在设立监事会办公室的同时,还应根据农商银行监事会工作需要,科学确定单独或合并设立提名委员会、审计委员会和监督委员会等专门委员会。三是科学配备人员。农商银行监事会下设机构应当根据实际需要配备专职工作人员;监事会工作人员

应当熟悉和了解银行业法律法规,农商银行业务管理和监事会工作流程,能够胜任监事会监督职责。

(二)完善监事会履职机制。一是健全议事规则。要按照《商业银行公司治理指引》规定制定监事会议事规则并在章程中予以明确,对监事会会议通知、召开方式、提案机制、会议记录及其签署等都要有详细具体的规定;监事会办公室和工作细则也应相应制定议事规则或工作细则,监事会议事规则和专委会工作细则均应按程序提交监事会审议通过以后以监事会文件印发。二是规范议事程序。监事会及其专委会召开前需将上会审议的议题在会前提交监事会了解,并以议案形式提交;会议审议表决的议题应当按程序实行记名投票表决,表决结果应形成监事会或专委会决议并及时报送监管部门。三是加强履职考核。农商银行除了严格按照程序做好监事履职评价以外,还应当结合实际情况制定监事日常履职考核制度,将监事参会、调研、参加培训等情况和建议及被采

纳情况、发现重大风险隐患及挽回资金损失情况等一并纳入考核内容,将考核结果与监事薪酬挂钩。

(三)提高监事会履职水平。一是提高监事履职意识。农商银行应当经常性组织全体监事学习《公司法》《商业银行公司治理指引》《商业银行监事会工作指引》等法律法规和农商银行章程以及相关业务管理制度,适时组织监事进行专门的监事会监督培训,提高全体监事的监督履职意识,强化监事履职担当。二是丰富监事履职方式。农商银行监事会要结合实际制定年度工作计划,鼓励、引导和组织全体监事采取非现场监测、检查、访谈、调研、问卷调查、离任审计和聘请第三方专业机构提供协助等多种方式进行履职监督;可依照相关法规向董事会和高级管理层及其成员或其他人员进行约谈、质询并要求答复等方式进行监督,切实提高监督效果。三是提高监事履职能力。农商银行应当把好监事准入关,尽可能提名熟悉银行业法律法规和业务管理的人员作为监事人选,同时要坚持高标准设立外部监事并

达到规定比例;定期组织监事参加监事履职培训,在制定重要业务管理制度过程中监事要主动参与监督;可采取以检代训的方式提高监事履职能力,在实践中提高监事履职能力。

(四)规范监事会履职评价。一是规范履职评价程序。认真按照有关法规和农商银行章程规定的监事履职义务科学制定评价指标,合理设置监事自评、互评和监事会评价权重,细化量化各项评价指标,合理界定称职、基本称职和不称职的分值,确保评价办法科学合理并具备较强的可操作性。二是强化评价结果运用。对监事连续两次未能亲自出席、或不委托其他监事出席监事会会议,或每年未能亲自出席至少三分之二监事会会议的,视为不能履职,监事会应当建议股东大会、职工代表大会予以罢免;对被评价为基本称职的监事监事会应当提出限期改进要求,对连续两年被评为基本称职的监事和被评价为不称职的监事以及存在严重失职的监事,监事会应当建议股东大会、员工代表大会罢免。

(作者单位:江西新余农商银行)

农商银行零售业务转型路径探析

◎吴居和

近年来,银行业零售业务迎来了重大发展机遇的同时,客户需求也发生了改变,给银行业传统零售业务的运营模式带来极大的挑战。面对经济结构调整和产业变化,银行业向零售业务转型是大势所趋。因此,农商银行零售业务转型需顺势而为,才能实现跨越式发展。

(一)做实基础保障。一是要设计并落地实施符合大零售战略导向的组织架构,重点在于成立零售金融总部并进行中后台职能内嵌,同时突出对各自职能的专业化管理,从组织架构和职能架构的角度保证业务转型思路的有效传导和落实。二是要根据零售业务的发展规律和特点进行,保持战略定力。员工尤其是中高层人员要从理念上实现根本转变,清晰认识到“零售银行”是适应当前形势下“轻资本”经营的必然选择,既减少资本消耗,又能提高资本内生效率,还能提高金融服务效率。

(二)做大客户基础。一是公私联动。营销对公客户的中高层管理人员,发挥大客户、企业客户多的优势,加强公私联动,以代发工资、电子银行业务为抓手,通过形式多样的营销活动以及理财、基金、保险、贵金属、个人大额存单等创新产品,推动个人客户的批量式增长。二是产品联动。以账户、理财、电子银行、信用卡等组合方式为客户提

供一揽子金融服务。三是服务联动。大堂与柜面、客户经理与柜面等各岗位之间要加强联动,提高业务效率,为客户提供全方位增值服务。四是要结合自身的资源禀赋,围绕本地客户,做专零售业务,打造特色优势。如围绕当地客户特点,重点开发适应创新型产业和中小微企业特点的金融产品,切实形成服务社区、市民和中小微企业的发展特色,打造本地业务的生态服务圈。五是建立科学的风险定价机制,做好成本收入的核算。在深化客户关系管理的同时,不断提高谈判能力和利率定价水价,增加代理业务的范围和品种,增加中间业务收入,增强零售客户综合回报,不断提供零售业务的贡献度。

(三)做强拳头产品。一是围绕“家庭圈”和“交易圈”重点打造拳头产品。在客户的负债端和交易端推出几类拳头产品,以拳头产品吸引客户扩大影响,带动其他产品融合发展。二是围绕“社交圈”推出场景化产品。以黏合客户为前提,推出场景化产品,开展社区积分等活动,以推动消费者使用农商银行金融服务的频率,密切与客户关系,加强客户退出成本。三是研发网络化产品。在网络投资理财、网络交易等方面研发适应客户需求的产品和服务。如探索研发以提升客户信用卡体验为目标的虚拟信用卡、研发

市场需求的分期产品,拓宽多元化的分期受理渠道与账户查询、提醒等服务。四是着力强化专属金融服务理念,创新开发面向中高端客户的个性化增值服务产品,并针对需求提供全零售产品及服务组合。

(四)做优客户体验。一是努力提高服务质量和效率。线下依托现有网点、自助银行等,从简单的交易处理变为体验型营销服务,为客户提供便捷、舒适、高效的业务办理和咨询全新体验。二是加强科技对零售业务支撑。加快智慧型银行建设和普及,推进STM智能柜员机、多功能自助设备及消费金融等上线运行。逐步缩减高柜窗口,柜面人员要提高营销技能,走向前台,走入市场,走出营销。三是加强人才队伍建设。“精品价值”的银行不但要求业务“精”,更要求队伍“精”。打造一支“高、精、尖”的员工队伍是实现零售转型发展的

重要保障。要更加重视客户经理和大堂经理队伍的建设,对柜员进行分层管理,将柜员分为高级柜员和普通柜员,尽量压缩低端柜员占比,让高级柜员、客户经理、大堂经理为更多的高净值客户提供服务。要完善人才发展机制,培养实用型人才,引进紧缺专业人才,通过外培、内训等多种方式加大员工的培训力度,建立

健全员工持证上岗制度,提升员工综合素质和专业能力。

(五)拓宽获客平台。一是加强平台合作。农商银行要选择产业集群的平台或机构进行合作,通过平台引流,为批量获客提供助力。二是搭建特色场景。在开展跨界合作的同时,可依托乡村振兴战略,下沉服务重心,创新农村金融服务产品,进一步延伸服务触角;通过与衣、食、住、行、娱、医等平台对接,整合平台信息流、资金流、物流,并将金融产品和服务嵌入其中,形成各类特色场景,这种“场景+交易”的服务模式,可为获客提供有力抓手。

(六)完善奖惩机制。一是要推动智能风控体系建设,逐步建立健全零售业务的管理体系,产品体系、服务体系、渠道体系和风险控制体系。新产品的研发与推广,合规是前提,体验是根本,要把风险控制和客户体验有机结合,做好零售业务的风险防控工作,尤其是要建立明确的问责体系和严格的责任追究制度,确保责任清晰。二是要建立健全基于经营目标考核办法,全面考虑零售业务主体指标与战略指标设置,运用双边记账、多边记账等记分方法对交叉销售考核进行激励;强化零售业务在农商银行业务考核中的占比,提高个金产品在零售业务中的占比和占比。(作者单位:广东惠州农商银行)