

2020年
5月12日
星期二
庚子年 四月二十
第431期

中华人民共和国农业农村部主管

THE CREDIT COOPERATIVE



统一刊号:CN11-0036
邮发代号:1-36
邮箱:zhgnxb@126.com
新闻热线:(010)84395204

中国农村信用合作报

农信机构：

“加强服务,我们还缺少什么?”

◎ 本报记者 杨喜明

今年的中央“一号文件”提出,加快补上农村基础设施和公共服务短板。而对于农信机构来说,随着互联网金融“蚕食”银行传统业务,还有国家对民资的诸多限制的解除,农信机构遇到前所未有的竞争压力。而参与竞争的最好“武器”就是加强农村金融服务。记者在基层采访中获悉,为了加强服务,他们推出了针对当地经济发展的个性化服务。但也有人员反映其开展农业保险等高附加值的新兴服务占比较少,还需要在服务上下工夫。那么,农村金融服务还缺少什么呢?如何解决呢?记者就此问题采访了多位研究农村金融的专家和信合系统人士。

缺产品与科技

中央连续多个“一号文件”聚焦“三农”,在全国形成了一种重农语境,各地、各相关部门纷纷出台措施支农,但一些地方农村金融服务的现实是:

缺科技、缺产品。

科技支撑还较缓慢。目前全国农商银行的电子科技大都依托省联社的科技平台,而有的省联社科技化发展的跟不上农商银行对科技化的需求,对农商银行创新信贷产品形成了制约。农商银行科技支撑缓慢问题与日益发展的新型业务形成了矛盾,制约了新业务的开展。

河北省农信联社沧州审计中心副主任于凤龙认为,创新发展、转型发展是农商银行转型升级的根本路径。站在“互联网+”的风口,农商银行需继续推进科技平台建设,打造先进的管理系统和开发具有竞争力的业务产品。科技就是生产力,就是竞争力。农商银行现在的传统业务就像是长矛、大刀,而竞争对手早已将这些“武器”淘汰,农商银行要想在竞争中争得一席之地,就需要先进的“武器装备”——产品创新。

他还表示,农商银行需加快互联网

渠道建设,利用微信、微博、客户邀请码、手机二维码、掌上生活APP等新媒体、新平台建立多层次、多样化的轻型智能获客模式,尤其是获取年轻客户;另一方面,用专业的知识、优质的产品、极致的服务体验吸引客户;需积极与电商合作,依托金融体验店,服务网点从“大而全”转向“小而密”,将服务面延伸至“最后一公里”;需尝试开展流动银行的业务,通过移动展业,搭建“全接触”的客户服务渠道,真正打造成为“客户身边的银行”。

农村金融服务缺少金融产品创新。有省联社负责人向记者表示,农信社在发展过程中存在一些问题,严重制约着支持县域经济发展主力军作用的发挥,较主要的问题是金融产品创新难。例如,农民的土地承包经营权、农村房屋、宅基地等资产,因缺少政策与法律上的支持和完善的流转服务平台,无法转化为有效抵押资产。

记者了解到,各地农信机构为缓解农民贷款难和农信社难贷款的矛盾,已开始创新破解“瓶颈”,他们针对“瓶颈”中存在的问题千方百计规避,并与当地相关部门沟通,增加相应的配套措施,勇吃“螃蟹”,并取得了较好的效果。

记者在重庆的石柱县看到:为破解农民贷款难,农商银行和当地政府、土地资源局多次沟通,在得到相关部门的支持后,在全县范围内推广实施了房地产抵押贷款,这个信贷产品的实施由于措施得当,到目前取得了很好的效果,无一例不良。

缺政策与资金

多名农信机构人员反映,农信机构在发展当中还需要国家政策的大力支持。日前,农信机构在发展当中,遇到“歧视性”政策对待,一些部门、单位要求将财政资金账户开设在国有和国有控股商业银行,不能在农信机构开设。 下转2版

央行:推动省级政府“一省一策”处置中小金融机构风险

◎ 本报记者 吴叶琪

5月10日,中国人民银行发布2020年第一季度中国货币政策执行报告。报告指出,高风险中小金融机构处置取得阶段性成果。积极化解一些城市商业银行、农村商业银行、农村信用社多年隐藏的风险,最大程度保护债权人合法权益。推动省级人民政府“一省一策”制定中小金融机构风险处置规划。

此外,报告还指出,在疫情防控常态化前提下,中国人民银行继续坚持稳中求进工作总基调,坚持新发展理念,扎实做好“六稳”工作,全面落实“六保”任务,确保完成决战决胜脱贫攻坚目标任务,全面建成小康社会。同时,稳健的货币政策要更加灵活适度,根据疫情防控和经济形势的阶段性变化,把握好政策力度、重点和节奏;加强货币政策逆周期调节,把支持实体经济恢复发展放到更加突出的位置,运用总量和结构性政策,保持流动性合理充裕,支持实体经济特别是中小微企业渡过难关;充分发挥再贷款再贴现政策的牵引带动作用,为疫情防控、复工复产和实体经济发展提供精准金融服务。



今年以来,安徽休宁农商银行拓展思路,大力营销“金农信e贷”“金农信e付”等各种电子银行产品。实地走访中,休宁农商银行榆村支行的客户经理在了解到养牛户缺少资金的情况后,第一时间上门调查,为其发放了20万元“金农信e贷”。图为该行客户经理在养牛场内查看牛棚长势。 陈亚光 吕利华

面对金融科技挑战

农信机构如何突破困局

◎ 徐道红

目前各大商业银行凭借在云服务、大数据、区块链、移动支付、数字科技等金融科技方面的优势,纷纷将触角延伸到农村金融领域,“蚕食”农村金融市场,农信机构正面临跨界金融平台以及同行的双重竞争和客户交易需求变化的压力。金融科技正在拓展金融服务外延,丰富金融内涵,改变金融市场的格局和服务方式,重塑金融业态,特别是金融科技所推动的跨界合作、跨空间合作、跨区域合作、生态圈建设,使得农信机构丢失了许多阵地,发展空间受到极大的挤压,业务发展面临巨大的挑战。

中国人民银行印发《金融科技(Fin-Tech)发展规划(2019—2021年)》后,各类金融机构加快了金融科技建设步伐,如何让农信机构在金融科技发展中不掉队、不落伍,破解外部围困,突破内部瓶颈,是农信人急需思考的问题。

知己知彼,才能在挑战中处于不败之地。为此,农信机构必须要清楚地认识到,我的优势在哪儿?我需要什么?我的客户需要什么?我的短板和金融科技发展趋势等问题。

农信机构“姓农、姓小、姓土”,支农支小是其市场定位,做小做散是其经营定位。常年耕耘于县域经济土生

土长的农信机构,具有丰富地缘人脉、亲缘资源,掌握着本区域客户喜好、生意运营规律等“小数据”,决策链条短、经营机制灵活、线下资源丰富、贴近客户、服务跟进快都是农信机构的优势。目前云服务、大数据、数字营销等先进科技与金融合作已不是单纯的营销获客、数据采集、审批决策、贷后管理等单点或全流程一站式服务平台合作,已向建设生态圈阶段发展。加强调研和分析,理清思路,把准备工作做扎实,是农信机构利用自身优势、扬长避短开展金融科技建设的基础。正确处理金融科技建设中遇到的问题,是迎接挑战成败的底线,增强战略定力,搭建对接大数据与差异性相容的平台,用积极的心态推进金融科技建设。其次,处理好自我发展和借力发展的关系。目前数字科技日趋成熟、安全,数字科技企业能为金融机

构提供金融产品、大数据风控、底层账户等一系列服务,助力金融机构对接多元场景,与实体产业深度融合。借力发展,加强和外部科技企业的合作,有助于农信机构尽快缩短和大型银行金融科技的差距。但切不可采取全盘“拿来主义”,必须要培养和引进关键人才,加强核心风险、核心环节的自我管控。再次,处理同业竞争与差异化发展的关系。目前常规模域众多应用场景已被跨界金融平台和大型商业银行捷足先登,他们所建的生态圈已相对稳定,农信机构如和他们同轨、同质竞争没有胜算,农信机构要有所为、有所不为,从差异化入手,加快对自己服务的“农”“小”“散”客户需求和痛点调研,细分市场,充分挖掘区域“小数据”,把金融科技服务嵌入做活,做优“小、散、土”业务上,用差异性来规避同业竞争,另辟蹊径开拓新的领域。

立足本源,创新发展,是农信机构变挑战为机遇所在。用客户思维考虑问题,搭建以客户为中心的金融科技服务体系,对接大数据,注重区域“小数据”的挖掘,满足本源客户交易需求,提供精准服务,打通获客、活客及“土”元素和农信机构的融合体系,在一心向内做好本土业务的同时,用发展、创新的眼光看待非金融属性的乡情、乡景、特产等“土”要

素。借助于民众回归自然情结,搭建吸引城市民众的“土”元素应用场景,组建跨界、跨区域、跨空间、能让不同新主体不断加入的开放、融合型特色金融科技生态圈,打通原本封闭或不畅的互动渠道,向“土”元素的全产业链发展,让农信机构的触角延伸到原来无法触及的领域、空间、区域,为“土”元素开拓新的发展空间,实现多头共赢、共享、共赢,突破农村金融的发展瓶颈。

福建沙县农商银行的“小吃创业卡”、济南农商银行的“商联卡”等依托特色、集合“散小”要素取得的成功案例,佐证了科技与金融的合作给农信机构创造了难得的弯道超车机遇。机不可失,时不我待。农信机构要加紧谋划,集多方智慧,把分散的资源要素集合起来,组建抗风浪的巨型跨界场景“航母”,将机遇变为现实。

金融科技的“初心”是服务,农信机构要充分利用金融科技高效率、低成本、风险可防的优势,提速、加大“支农、支小”力度,提供便民、安全、满意的服务,让普惠金融普惠更多的“三农”产业和小微企业。

江西省农商银行系统运用再贷款政策

加大支农支小资金投放力度

自疫情发生以来,江西省农信联社按照人行专用再贷款政策,主动作为,积极向人民银行申请再贷款资金,指导全省农商银行系统对受疫情影响出现资金短缺的小微企业、春耕备耕和脱贫攻坚等重点行业,给予低成本、普惠性的资金支持,多措并举助力复工复产。截至4月15日,全省农商银行系统发放再贷款资金72.5亿元,支持8000多家企业复工复产。

江西省农信联社高度重视,把再贷款政策落实作为当前一项政治任务和攻坚任务来抓,督促指导全省农商银行系统“一把手”亲自抓,分管领导具体抓,把再贷款额度任务分配到网点,明确工作目标,落实到责任人,制定明确的奖惩措施,确保政策落到实处。同时,江西省农信联社下发《关于用好用活足再贷款再贴现政策有序支持复工复产的紧急通知》《关于积极运用再贷款专用额度加快对接复工复产融资需求的通知》《关于进一步做好运用再贷款再贴现支持复工复产工作的通知》等一系列文件,指导全省农商银行系统准确把握再贷款、再贴现政策实施窗口期,严格按照政策的时间要求、利率要求 and 投向要求,加快加大普惠型涉农、小微企业贷款的发放进度和力度。

为确保政策传达及时高效,再贷款投放迅速精准,江西省农信联社指导全省农商银行系统结合“百行进万企”活动,齐动员、广宣传,开展以进园区、进企业“地毯式”宣讲与网点宣传、微信公号推介、短信推送等多种方式,多角度宣传再贷款政策,力求将再贷款政策第一时间传导到广大客户身边;深入重点企业宣讲,充分了解企业需求,解读再贷款优惠政策;按照一企一策、一户一策的原则对企业开展“穿透讲解”,确保再贷款资金高效运用,实现“精准滴灌”。同时,全省农商银行系统向客户大力宣传“江西省小微客户融资服务平台”和“江西省一站式金融综合服平

台”,积极引导小微企业在服务平台上进行注册与贷款申请。

江西省农信联社对照全年信贷投放目标任务和当前工作重点,切实做好疫情防控、生活必需品和农业生产等领域的信贷支持工作,对疫情防控和物资保障重点企业实行名单制管理,安排信贷额度予以支持;支持抗击疫情冲击能力较弱的小微企业复工复产,支持畜禽养殖、水产养殖、磷肥生产等春耕备耕关键领域发展,支持国际供应链产品生产等外贸领域发展,支持贫困地区经济社会发展,对受疫情影响较大的旅游娱乐、住宿餐饮、交通运输等行业,精准快速对接,做好金融支持工作,拓宽小微、民营企业融资渠道,有效降低企业融资成本,加大再贷款政策的落实。

江西省农信联社认真梳理再贷款政策,细化工作流程,明确职责分工,压实工作责任,组织全省农商银行系统对春耕备耕、复工复产企业资金需求进行摸底调查对接,开辟线上授信审批渠道,坚持特事特办、急事急办的原则,开辟绿色通道,确保贷款审批手续,及时对接资金困难企业。同时,指导全省农商银行系统严格审核专用额度发放贷款的合规性,确保资金精准投放,杜绝发生转贷套利、资金“跑冒滴漏”,切实管好用好资金。

江西省农信联社指导全省农商银行系统积极运用再贷款、再贴现专用额度发放贷款台账,确保贷款台账真实准确合规,支农支小再贷款、再贴现专用额度资金精准投放;指导全省农商银行系统建立“支农支小再贷款有序支持复工复产”相关贷款的管理、投向、合理使用的政策效果的现场监测和非现场监测制度,强化支农支小再贷款履约约束。同时,江西省农信联社对全省农商银行系统运用再贷款专用额度发放贷款情况进行按日监测,定期通报,有效引导全省农商银行系统加大运用再贷款投放力度。 刘文明

新疆农信社主动作为快速响应

满足客户差异化金融需求

今年以来,新疆农信联社充分履行地方金融主力军的作用,主动作为,精准对接,对不同客户群体有针对性地迅速部署差异化信贷支持工作,全力保障疫情防控期间各行业、各领域、各族群众金融需求,做到了第一时间响应、信贷投放全区同业最早;执行企业纾困解难政策坚定坚决,为存量信贷企业办理延期、展期贷款规模全区同业第一;抢抓农时全面助力农业生产,春耕备耕信贷投放规模全区同业第一;全力支持复工复产,个体工商户复工复产贴息贷款投放量全区同业第一,把信贷资金“及时雨”送到抗击疫情、复工复产、脱贫攻坚、春耕生产的第一线。

截至4月23日,新疆农信社各项贷款达到3408.87亿元,首次突破3400亿元,较2019年年末增加264.77亿元,增幅为8.42%,同比增加400.42亿元,提前完成2020年全年信贷投放计划任务。

与此同时,新疆农信社在五个重点领

域信贷投放均位居全区银行业金融机构首位;涉农贷款余额超过1700亿元;小微企业贷款余额超过1200亿元;个体工商户小额信贷12.64亿元,占比超过60%;春耕备耕计划投放489.87亿元,累计投放556.16亿元,完成113.53%;今年第一季度新增扶贫小额信贷4.58万户,金额14.54亿元,占第一季度新增额度的73.58%,承担了扶贫小额信贷任务县市的92.31%。

新疆农信联社将深入贯彻落实新时代党的治疆方略,特别是社会稳定长治久安总目标,牢固树立“以客户为中心、以深耕本地为基础、以高质量发展为目标”的经营理念,坚持“以份额论地位、以风险论成败、以质量论高低、以效益论英雄”的评价导向,深化推进“四位一体”金融服务体系建设,全力打造服务“三农”、小微的普惠银行,全面落实新发展理念,以更强力度、更快节奏推进各项任务,坚持在常态化疫情防控中提升经济运行的质量和效益,确保全面打赢脱贫攻坚战。 周新洋 王丹

福建省农信联社搭建“福农e购”平台

拓宽特色农产品销售渠道

受疫情影响,传统线下销售渠道不畅,各行各业均受到冲击,福建省农信联社主动作为,搭建“福农e购”平台,加快铺设移动互联网应用场景,全面打造互联网金融生态模式,在全民战“疫”中焕发农信“互联网+”新活力。

日前,莆田农商银行借助“福农e购”平台,联合有关单位以“直播+电商+助农”的形式,开展了“抗疫助农,爱心接力”助销枇杷直播,在国家级乡村旅游重点扶贫村、革命老区村——萍湖村火热上线。据统计,来自北京、湖南、天津等全国各地的网友纷纷下单抢购,各平台观看直播以及回看的人次已超过500万人次。

近日,安溪县农信联社联合安溪县“妇联”出台《关于金融支持城乡妇女参与乡村振兴的实施方案》,依托福建农信“福农e购”电商平台,携手帮助一批带贫

能力强的“巾帼”新型农业经营主体、女创业致富带头人扩大产品销售,挖掘产业特色,推动品牌化发展。目前,该平台“安溪馆”已入驻商家8家,上架产品12种,累计销售件数超4.5万件,销售金额超200万元。

据悉,“福农e购”是福建农信系统自建的公益性电商平台,专为福建本土企业、合作社、农户等提供网络销售及有关金融服务。该平台发挥“互联网+金融+资源+电商”的独特优势,致力于助农扶贫,有效解决“农产品上行”难题,支持本土企业和地方实体经济发展。同时,所有入驻商户只需管好生产、发货两件事,其他包括拍摄、图文设计、宣传营销、客服等都由福建农信系统委托的专业平台运营团队完成,进一步降低农产品销售成本。 何忠军 朱军伟