

金融支持新型农业经营主体发展的建议

□ 任琳 周勇

当前,新型农业经营主体数量不断增多,已经成为农村经济发展的重要推动力。但是,由于其规模小、抵御风险能力较弱的特性,使新型农业经营主体发展出现困境。而强有力的信贷支持和金融服务是推动新型农业经营主体发展的有效途径。为此,笔者以四川省荣经县新型农业主体为例,围绕金融支持新型农业经营主体发展面临的主要困难和问题,进行了调查研究;并就通过优质高效的金融服务促进新型农业经营主体稳定发展,提出了对策及建议。

新型农业经营主体金融需求分析

由传统农业向现代农业转型应运而生的新型农业经营主体规模化、产业化生产的特征,不仅带来土地、劳动力的集约化经营,而且亟待金融鼎力扶持。与传统农户贷款“金额小、周期短”相比,新型农业经营主体的金融需求呈现出新变化:需求旺、金额大、期限长、抵押少、多元化等。具体而言,一是农村基础设施建设离不开金融的支持。新型农业经营主体的规模化、集约化发展需要生产场地、加工设备、交通和仓储设施等基础设施的大额资金投入,而新型农业经营主体普遍自身积累不足,信贷支持不可或缺。二是生产经营离不开金融的支持。相对于传统农业小规模、分散经营,新型农业经营主体的体量更大、生产链条更长,仅仅缴纳地租、采购农资、收贮运销和加工所需资金就是其不菲的开支,更不必说扩大再生产。

金融支持新型农业经营主体发展面临的难点

管理规范不够,抗风险能力较弱目前,新型农业经营主体成立情况为呈

逐年递升,成立的背景主要为获取相关政策的支持以及补贴,与个体工商户实质无二,存在起步发展阶段,财务管理不够规范、内部管理不够健全,生产经营和财务信息透明度较低,缺乏战略规划、生产经营随意性大,市场运作和抗风险能力较弱。

有效担保不足,信贷条件难以满足 由于新型农业经营主体处于起步阶段,普遍生产经营规模较小,经营办公场所多以租赁方式取得,不符合银行抵押贷款条件。而土地承包经营权、农村宅基地使用权等新兴农业经营主体最具价值的资产,或因法律无明确规定或因相关配套机制不完善或因风险防控与处置变现的困难,铺展开来尚需时日。当前,虽然引进了省农担担保,但无法覆盖全部群体,特别是部分龙头企业以及规模以上客户资金需求量大,其抵押担保尚需得到解决。

新型农业经营贷款风险补偿机制不健全 一是财政投入保障不足。有关部门在资金的使用方向、实施范围、建设内容、项目安排等方面存在一些交叉重复或缺失的现象,导致其难以发挥最大效益。二是保险作用发挥不充分。受农业保险覆盖面、保险种类、防灾机制和赔付水平的影响,家庭农场、农民专业合作社不愿参保和参保率不高等问题突出,农业保险难以形成对现代农业的强力支撑。

对策及建议

完善农村金融服务机制 一是可通过与当地农业农村局沟通,农金机构积极配合农业农村局做好“农村产权+”金融产品研究,探索建立农村产权抵质押融资及风险分担机制。二是推广使用“农贷通”综合金融服务平台,不断优化运营机制,引导更多金融机构参与平台

建设与应用。三是加快完善农业保险制度,推动政策性保险扩面、增品、提标,降低农户生产经营风险。四是探索推进“银保、银担、银政保、银政担”等协同创新机制。探索建立产权交易信用评价体系,健全征信系统,建立工商资本入乡促进机制。

规范新型农业经营主体管理 一是金融机构通过“金融夜校”以及与农业农村局、乡村振兴局等单位合作,共同引导新型农业经营主体明晰产权,建立健全各项规章制度以及健全会计制度。二是金融机构、农业农村局等部门通过派员指导或外请专家的方式,对新型农业经营主体业主进行管理、营运等知识培训,让新型农业经营主体业主有能力经营好企业,从而使新型农业经营主体的经营管理符合信贷准入要求。

建立完善各层级激励机制 一是围绕县城特色优势产业转型升级发展,充分运用支农再贷款、再贴现、存款准备金等货币政策工具,支持和引导涉农金融机构加大对家庭农场等新型农业经营主体的信贷支持。二是进一步加大对政府贯彻执行支农政策的考核力度,以评估考核引导带动金融机构支持新型农业经营主体发展。三是针对金融机构的涉农信贷投放,各级政府要从财政、税收等方面出台激励政策,切实增强银行业金融机构支持新型农业经营主体的积极性和主动性。

建立健全风险分担补偿机制 一是为有效规避自然风险,加大同保险公司的合作力度。引导保险公司完善农业保险品种,提高农村保险密度和保险深度,积极鼓励农户参加保险,提高农业产业损失和补偿能力,有效规避自然灾害给农户带来的风险,形成金融、保险支农合力。

二是积极协调政府,建立长效的农业发展基金、贷款贴息、信贷风险分担等扶持补偿机制。每年对涉农金融机构发放的新型农业经营主体贷款损失部分按一定的比例给予补偿,未发生信贷风险的给予适当奖励,加大涉农金融机构的信贷风险控制 and 投放力度。

发挥分险体系作用管控风险 一是进一步发挥省农担公司的增信分险作用。进一步优化与省农担公司的业务合作模式和流程,着力构建多方联合全面覆盖的信贷风险补偿机制。二是持续用好“乡村振兴农业产业风险发展补偿金”制度。要借助政策和资金优势,用好用活“农业产业风险发展补偿金”,重点支持适度规模新型农业经营主体发展,优先支持粮食生产、农业一二三产业融合发展等。三是发挥各类农业保险保障作用。积极开展政策性农业保险,建立专项农业保险制度,创新保险险种,优化参保服务,提高勘验、理赔效率,扩大农业保险的覆盖面。四是持续推进农村信用体系建设。建立健全对新型农业经营主体的信用采集和评价制度,充分发挥其守信、重信带头作用和辐射效应,积极培育、构建良好的信用环境和金融生态。

(作者单位:四川省荣经县农信联社,任琳系该联社党委书记、理事长)



建立“四道防线”提升反洗钱工作质效

□ 李扬

反洗钱工作关系着经济安全和社会稳定,金融机构应持续提高重视程度,从制度、管理、人才、宣传等方面,坚决守好“防线”,健全管理体系,提升反洗钱工作质效。

建立“制度防线”,筑牢防控基础 一是完善内部制度。金融机构要深入研究《反洗钱法》等相关规章制度,“对号入座”制定完善反洗钱内部控制、客户身份识别、大额交易和可疑交易报告等内部制度。二是完善管理机制。董事会明确反洗钱总体工作要求,下设的风险合规、战略发展等专业委员会指导相关工作开展;监事会应将反洗钱工作全面纳入监督管理范围,推动稽核审计部门对反洗钱工作进行全面检查;高管层要明确管理定位,将反洗钱工作纳入分管条线的日常管理。三是完善督导制度。金融机构应建立反洗钱工作领导小组,切实发挥监督

指导作用,具体推进各部门、各支行、各岗位落实反洗钱工作责任,并以考核、奖惩、定岗等制度为抓手,推动反洗钱工作执行到位、落实到位。

建立“管理防线”,守好风险节点 一是抓好业务管理。金融机构业务窗口是反洗钱工作的前沿阵地,要严格抓好前台管理,加强新增客户身份识别,完善登记信息,并对新开账户资料的完整性、真实性从严把握、从严审核,把好“开户关”;重点关注大额资金往来业务,加强高风险客户管理,把好“风险关”。二是抓好监督管理。始终保持反洗钱工作高压态势,加强规范管理,严格按照客户身份识别制度,监督保障客户身份资料的完整、真实、有效,认真执行可疑客户风险提示机制,及时发现、处置违规行为,守好监督管理“检查关”。三是抓好技术管理。应加大反洗钱工作的资源投入,不断完善软硬件设施,在大额可疑交易监测、客户身份识别等方面,探索运用专业高效的数据分

析工具,提高筛选精度,利用现代金融科技为反洗钱工作筑牢“技防关”;探索完善协调机制,积极寻求与公安、人行相关系统联网,增强客户身份识别核查能力,构建反洗钱工作“联防关”。

建立“人才防线”,打造专业团队 一是选拔优秀人才。金融机构应加大重视程度,择优选拔反洗钱岗位人员,打通反洗钱骨干晋升通道,将其纳入管理人才后备库,激发员工工作的积极性和主动性。二是规范上岗要求。金融机构在设立反洗钱岗位基础上,要求相关人员必须通过规范的法律法规、业务能力测试,实行持证上岗,并能在具体工作中,注重理论和实际相结合,有力推进反洗钱工作。三是促进专业提升。金融机构应组织反洗钱工作人员参加各项专业培训,掌握制度法规,提高管理水平、熟练日常操作,让反洗钱人才端起“技能碗”,成为“香饽饽”,全力组建专业团队,最终收获人才“红利”。

建立“宣传防线”,凝聚防范共识 一是加强内部宣传。金融机构应加大反洗钱工作内部宣传力度,充分利用内部网站、手机微信等宣传方式,深入剖析违法案例,及时更新制度文件,提升员工反洗钱工作意识,时刻绷紧防范之弦;组建内训师宣传队伍,加强内部反洗钱知识宣传,提升员工对反洗钱工作的敏感性,严格规范日常业务操作。二是加强外部宣传。充分利用银行机构网点多、布局广的优势,设立反洗钱宣传阵地,并积极组织进社区、进企业等外拓宣传活动,以讲实例、谈危害的方式,警醒大众提高反洗钱意识,不要落入不法分子的圈套。三是加强创新宣传。利用线上有奖答题、反洗钱视频大赛、直播平台宣讲等形式,由“大水漫灌”转向“精准渗透”,更好地向社会公众开展宣传,引发全社会共同参与,营造全民参与反洗钱工作的良好氛围。

(作者单位:吉林长春发展农商银行)

借助审计模型识别借名贷款

□ 姜李

为防范和化解潜在信贷风险,各家银行都推行授信集中审批制度,信贷审批门槛越来越高,一部分实际用款人因各种原因不能通过正常程序在银行获得贷款,从而采取借他人名义在银行获取贷款。虽各家银行严格执行信贷准入条件,但借名贷款却始终不能完全禁止。

借名贷款产生的原因 一是个别金融机构经营者在信贷任务投放压力之下,在各种利益的诱惑之下,铤而走险发放借名贷款。二是金融机构经营者在识别和把控信贷风险方面能力不足,受人情等影响,不能严格执行信贷准入条件,经营不审慎,导致发放借名贷款。

传统借名贷款识别方法 一是检查信贷调查人员是否对借款人和担保人的资产状况、生产经营状况和市场情况进行尽职调查的基础上合理分析信贷需求的真实性。二是检查信贷审查人员是否坚持独立审查原则,提出明确的审查意见和风险控制建议。三是检查贷款用信是否落实有权人审批人要求的用信条件后再用信。四是检查贷后管理是否按照规定频率开展,发现风险是否及时上报。但传统的借名贷款识别方法受主观因素影响太多,同时对借款人、实际用款人的配合度要求比较高,识别难度高、识别效率低。

借助审计模型识别借名贷款 (一) 查看贷款支付方式,采用受托支付方式的检查贷款支付对象,采用自主支付方式的结合借款人账户流水,根据贷款资金流向,设计审计模型。一是贷款资金转入担保人账户。通过审计模型“贷款资金转入担保人账户”导出疑点数据,重点分析以上客户借款金额与借款用途是否匹配,借款金额与经营规模是否

相匹配,询问借款人担保人情况,了解担保人的担保意愿,查看借款人与担保人是否有关联,从而识别借名贷款。二是贷款资金转入关系人账户。通过审计模型“贷款资金转入关系人账户”导出疑点数据,通过查看客户借款当日传票,对该笔借款实际去向予以核实,检查是否存在贷款资金被相关关系人支取或当时就转给相关关系人用于归还贷款等,从而识别借名贷款。

(二) 查看借款人账户流水,重点查看还本还息前几笔进账流水分析还款来源,设计审计模型。一是超过两次将贷款资金转入同一人。通过审计模型“超过两次将贷款资金转给同一人”导出可疑客户,调查客户的实际经营项目与信贷申请用款是否一致,查看借款人账户流水是否经常与支付对象存在往来,支付对象的经营范围是否与借款人的经营项目匹配,调查贷款支付对象经营情况、经营范围是否与借款申请用款一致,借款人日常账务往来是否与实际经营情况匹配,从而识别借名贷款。二是一人为两名以上客户还款。通过审计模型“一人为两名以上客户还款”导出可疑客户,调查分析借款人之间经营范围、经营地点是否存在关联,借款金额与经营项目是否匹配,代偿人与借款人之间经营项目是否存在关联,是否为上下游企业,查看经营流水账账户往来是否频繁,从而识别借名贷款。三是还本还息资金来源于他人。通过审计模型“还本还息资金来源于他人”导出可疑客户,通过查验客户经营证照,调阅借款人、担保人、抵押物、经营地等调查影像资料,查看分析借款人账户经营流水,分析信贷需求和还款数据的合理性、真实性,从而识别借名贷款。

(作者单位:江苏启东农商银行)

如何拓展银行基础客户

□ 刘毅

基础客户数量是决定了银行发展的规模与质量,只有建立起庞大的基础客户群体,才能不断地孕育出优质客户,并实现银行各项业务的裂变效果,最终达到了提升粘性互动,培养忠诚客户的目标。对于银行业而言,基础客户群体是银行发展的血液,只有源源不断地吸纳基础客户,才能保障银行可持续发展。本文以一个县城为单位,探究拓宽基础客户的方法与思考,从而以此为样本池,从而更好地分析客户群众诉求,了解客户群体的真实需要,打开市场,最终实现发展客户群体的目标。

基础客户信息的采集

随着移动互联网的发展,万物互联的5G时代已经向我们走来,发展银行基础客户群体需要改变传统的思维观念,主动走进客户市场中,掌握基础客户的信息,才能将大数据的威力发挥出来,寻找到更多的客户群体。

从县城的规模和发展来看,一个个客户犹如海滩上散落的贝壳,需要银行采取数字采集化的方式,将这些原始数据整理成与之对应的措施方法,这样通过分析数据,就能精准地找到该客户群体,并提供精准化服务。因此,“数据采集”是打开银行客户群体的第一步。当然这个过程需要时间和精力,甚至需要承受委屈和责备,才有可能收集到可以分析的数据。

基础客户的影响因素

把握行业差异 在县城调研的过程中,笔者直观地感受到,不同行业的客户贷款、存款业务存在明显的差异性,并且使用资金的周期也不同。因此,银行在采集不同行业的基础客户群体数据时,要分行业而定,不能采取“一刀切”的方式,要考虑不同情况下的行业差异性,才能保障放贷安全。

行动代替思考 很多时候,对于银行客户群体的了解需要一次次的登门拜访,特别是商户群体,必须坚持持之以恒的精神。从混个脸熟,到逐渐攀谈,再到开展业务,这个过程需要花费足够的时间和精力。同时,很多理论层面的东西,需要在实践中去验证过程。在办公室思考再好,不如走到客户群体中间,去聆听感受他们的真实想法。现在各金融机构之间竞争非常激烈,如果缺少务实的行动很难赢得基础客户的信任。

灵活的贷款政策 由于基础客户群体存在的差异性,银行在开展营销业务时,要尽量做到差异化对待,站到客户需要的角度,灵活处置相应的贷款策略。只要符合风险防控的大框架要求,银行就应当予以支持。在走访调研中,很多商户反馈,想要贷款额度大一点,同时利率也能优惠一点。但是,很多时

候,客户的这种诉求是得不到满足的,因此,客户只能在不同的银行之间进行比较,挑选适合自己的产品。

提升基础客户占有率的措施

多走动,增加熟悉度和信任感 正如上面提到的,开展基础客户业务,首先需要拉近彼此的距离,现在客户前往营业网点的机会越来越少,只有主动的走出去,才能在潜在的客户中间增加熟悉度和信任感。

多采集,了解资金使用和周期 要尽可能地采集客户数据信息,并针对不同客户的基本信息,做到实时更新和上传,同时每一位员工都能在该数据系统中获得想要的信息。因此,银行首先需要搭建一套稳定的信息数据处理系统,方便汇总各类客户数据,根据县城的不同区域和客户所需贷款额度的不同,进行差异化分级处理。这样就能通过直观的方式,了解本地区内客户的需求。

多宣传,提升知名度存在感 知名度是一张名牌,是赢得信任最直接的方式。因此,银行要坚持宣传至上的手段,尽快在本区域打开知名度,通过开展相应的活动,让更多的人了解银行业务,逐步提升宣传的深度和广度,提高银行提升知名度和存在感。

多优惠,让利于户实现双赢 优惠力度是决定客户是否办理的最重要因素,银行前期的数据采集以及走访,都是为了最后一步与客户开展业务互动,同时带动存款等相关业务。而一旦合作关系形成,银行的后续业务也会逐步打开局面。在首次合作中,银行应适当地放低姿态,让利于客户,通过“小吃亏”换取后期的“大收益”。银行工作人员在开展业务时,不能为了一时的利率高低,而让潜在的客户流失,避免“捡了芝麻丢了西瓜”的情况发生。

对开拓基础客户的思考

拓展银行基础客户是一项复杂的课题,不是简单描述就能说清楚的事情,这需要在实践中总结经验,反思不足,只有这样才能逐步了解开拓基础客户的重点和方法。尽管时代在不断变化,尽管各种金融概念层出不穷,但是,人与人之间的信任不会变,为客户创造价值的逻辑不会变。银行要通过将理论与实践相结合的方式,尽快积累足够的基础客户数量,从而打出品牌影响力,为更多客户提供优质服务。

未来的银行客户群体一定是高度集中化的,当通过合作建立起足够的信任感后,该客户的所有业务都会在同一家银行,甚至找同一个人办理业务。这是面对诸多选择后,客户为了节省时间和精力,会委托自己信任的员工帮忙处理相关业务,因此,银行要尽量与客户建立一点点的忠诚关系,通过优质的服务,一点点打开营销局面。

(作者单位:湖南泸溪农商银行)

优化金融服务 推进乡村振兴

□ 徐立彬

在推进乡村全面振兴的历史进程中,与三农工作密不可分的农商银行要切实把握历史发展机遇,充分发挥服务城乡辐射范围广的优势和农村金融主力军作用,在推进城乡协调发展的工作中,提供具有农信特色的优质化金融服务,让农业更强、农村更美、农民更富,为乡村全面振兴贡献农信力量。

提高农村金融服务的供给质量

优化农村金融基础设施和公共服务布局 一是农商银行在农村、居民社区布放EPOS、POS、小额现金循环机等便民金融机具,将金融服务延伸到居民家门口,满足村民、居民日常金融需求,使其足不出村(社区)就能享受到优质、便捷的金融服务。二是为符合政策要求的居民个人提供小额低息或免息贷款,增加对小微企业和农村经济建设的支持力度,满足老百姓多样性的金融服务需求。特别是因为新冠疫情的原因,小微企业发展步履维艰,在这种特殊的情况下,农商银行更应有超前眼光,提前布局,加大对受疫情影响严重的小微企业扶持力度,帮助小微企业渡过难关,赢得客户信任,积极培育潜在客户,丰富客户群体。

探索信贷扶持方式,加强对三农事业的扶持力度 一是拓展涉农信贷增信

方式。重点对种业和高标准农田水利建设、加快转变粮食生产方式、不断延伸粮食产业链、利用现代化科技手段不断增强农业综合生产能力的企业和个人进行重点扶持。二是探索和实践多种途径的抵押贷款方式,围绕新型农业经营主体、小农户、脱贫人口等重点客群创新产品,支持符合条件的农业经济合作社或个人,积极探索开展大型农机具、温室大棚、养殖圈舍、生物活体抵押贷款试点等,构建具有农商银行特色的农村金融服务生态体系。

打造乡村振兴特色金融机构和服务品牌

创新金融服务方式和产品种类 一是农商银行要积极借鉴他行的先进经验和管理方法。在产品开发和市场开拓的各环节,在用户体验和成本控制等各方面都要向先进同业机构学习与借鉴,开发出符合自身发展实际和有利于乡村振兴的中间业务产品。二是加强专业人才培养,提高创新能力。农商银行中间业务种类繁多、内容复杂、创新性强,其开发、创新、管理需要一支包括金融、计算机、财务会计、工程技术和法律等方面的专业人才。因此,需要农商银行主动加强线上业务服务,丰富完善线上金融产品,利用科技创新成果,加快发展具有地方特色的数字化金

融产品,打造农村互联网支付平台,提升金融服务便捷性和可得性,努力推进金融服务全覆盖。

提升金融服务水平,创建星级服务网点 一是农商银行要通过召开职工大会、研讨班、职工学习交流会以及聘请专家学者进行讲座等方式,达到集民心、聚民意的目的;同时,制定一套广大干部员工认可的、顾客满意的、以“顾客为中心,以完美服务为目标”的服务理念。二是完善服务质量考核体系,制定公平合理的奖励、激励措施。这方面可通过顾客打分和留言以及员工不记名投票等方式,通过综合评比,选出服务明星,给予适当奖励,从而使其成为员工学习的典范,并激励其他员工进一步增强服务意识,提高服务能力。三是完善内外部监督体系。成立服务监督小组,通过观看监控录像、突击走访、查看匿名评论等方式,对员工的日常工作进行了解与检查;并设立信箱专栏和举报电话,倡导社会公众对农商银行工作和服务情况进行监督,形成内外合力,共同提高服务水平。

打造农信特色供应链金融体系

大力开展“双基”共建信用工程 一是围绕国家实施乡村振兴的政策措施,制定总体工作方案,核定户、村、乡(镇)、县信用评定方法,深入基层一线,贴合三农生产、生活实际,创新小额信