

农村金融机构如何创新差异化金融产品

——对话杨革红、王绍军、李鹏程

对话嘉宾

杨革红 山西高平农商银行党委书记、董事长

王绍军 湖北武当山农商银行党委书记、董事长

李鹏程 吉林榆树农商银行党委委员、副行长

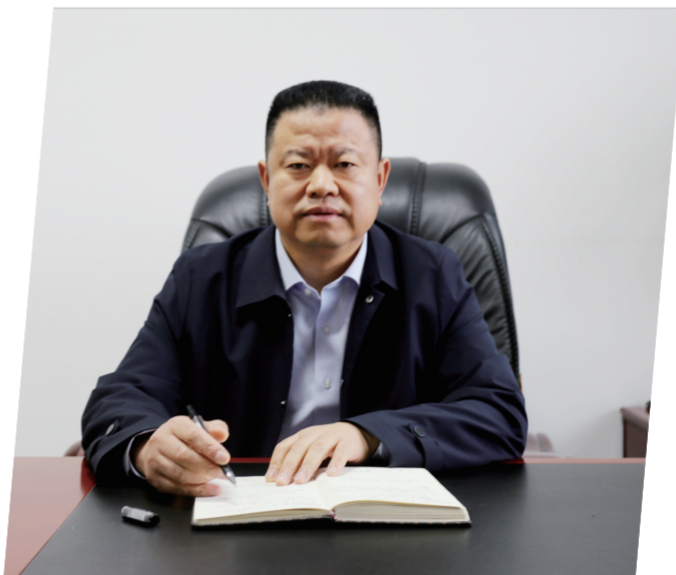
(排名不分先后)

主持人

丁鸿雁 钟愿明 初明辉



◇ 杨革红



◇ 王绍军



◇ 李鹏程

今年出台的《关于银行业保险业做好2023年全面推进乡村振兴重点工作的通知》提出,银行机构要针对涉农经营主体的融资需求特点,在贷款利率、担保条件、贷款期限等方面制定差异化政策,发展首贷、信用贷以及与生产经营周期相匹配的中长期信贷。

全面推进乡村振兴、加快建设农业强国,需要金融的大力支持。金融产品在农村金融发展中扮演着重要的角色。对此,本次“对话”邀请了山西高平农商银行党委书记、董事长杨革红,湖北武当山农商银行党委书记、董事长王绍军,吉林榆树农商银行党委委员、副行长李鹏程三位业内专业人士,畅谈农村金融机构如何创新差异化的金融产品和服务,进一步提升金融服务水平,推进农村信用体系建设,将金融“活水”精准滴灌到田间地头,为农村金融机构工作者提供参考与借鉴。

主持人:近年来,农村社会发展迅速,面临着新的变革和机遇,需要金融机构不断开发各种各样的金融产品。您认为目前制约农村金融机构创新金融产品的因素有哪些?

山西高平农商银行党委书记、董事长杨革红:当前随着零售模式的逐步成熟,灵活的产品创新成为银行提升自身竞争优势的核心所在。但作为农村中小金融机构的农村信用社(农村商业银行)在产品创新上所受的制约依然很多。一是受监管评级的制约,以及风险控制能力和抵御风险的实质影响,一些渠道类产品、理财类产品无法开发,除存款产品外不能给客户更多的理财选项。二是科技力量相对薄弱,数据中心和网络基础设施欠缺,无法通过高度整合、有效的大数据资源为产品创新提供有力支撑,往往会导致“新产品、旧流程”情况的发生,无法通过产品创新来迅速响应市场变化和客群变化。

湖北武当山农商银行党委书记、董事长王绍军:金融是乡村振兴的重要支撑,发挥金融在乡村振兴中的引领作用,引导社会资本共同参与乡村振兴,着力构建现代农业产业体系、生产体系、经营体系,加快培育农业农村产业发展新动能,是打造乡村振兴持久动力的根本之策。农商银行作为农村金融主力军,在乡村振兴战略中肩负着不可替代的作用和使命。近年来,武当山农商银行始终坚持担责履责,主动作为,通过创新金融服务模式助推当地特色产业稳健发展。截至2023年9月末,我行今年投放涉农贷款1158户、金额1.65亿元。

我认为目前制约农村金融机构创新金融产品的因素有以下方面。一是农村地区担保方式相对缺乏。当前农村金融机构产品的担保方式主要分为信用类、担保类这两大类。信用类方式简便,但风险系数较高,担保类虽然风险较低,但手续较为繁琐。农户可利用的担保方式较为单一,主要是保证担保,依托亲朋好友,而农村土地资源、房产资源、林业资源、水域滩涂资源等无法有效利用,严重影

响了农村客户的用信效率和用信体验。二是农村地区信用理念相对淡薄。农业产业受市场影响较大,抗风险能力天生不足,借款人履约能力和还款意愿均将受到影响。同时,农村地区信用逾期代价相对较少,金融机构对其缺乏有效的惩戒措施,造成其对信用履约的重视程度不够,更容易“躺平”。当前大数据信贷方兴未艾,农村地区受制于区域限制、人员素质限制等因素,大数据覆盖面严重不足,造成金融机构与农村客户之间信息不对称,无法借助网络大数据更加全面、准确地了解客户,进而把控风险。三是农村地区产业链条相对薄弱。农村产业难以形成规模化聚集,全产业链十分薄弱,仍停留在家庭农场、合作社等模式,未能有效整合其上下游资源,同时对市场的供求关系的把控不足,易形成农业产能过剩。农村地区“三农”产品、土地产权、生产资料使用权作为抵押物市场价值难以评估,抵押物基础数据不完善,抵押物价值受市场波动影响较大,同时缺少相应的抵押物处置平台,与之配套的要素市场建设相对滞后。

吉林榆树农商银行党委委员、副行长李鹏程:首先非常感谢您《中国农村信用合作报》社给予我本次与各位同仁、专业人士学习分享和经验交流的机会。近年来,以农村信用社(农村商业银行)为代表的农村金融机构加快推进经营市场化,进一步提高客户的满意度和忠诚度,在推进管理创新及差异化经营上步伐很快。但在产品创新和服务创新等方面缺乏前瞻性思路,加上金融服务功能的日趋同质化,严重制约了农村金融机构的市场竞争力和经营活力。目前,我认为制约农村金融机构创新金融产品的因素主要有以下几点。一是农民收入的不确定性与非固定化导致农村消费性金融的脆弱性。现代金融所产生的消费信贷常常以居民的预期收入为信用保证,而农村农民的预期收入则具有不确定性,削弱了农村消费性金融需求的基础。二是缺乏金融专业人才支撑。农村金融机构普遍缺乏专业的金融人才,包括产品研发、风险管理、市场营销等方面的人才,这制约了金融机构在农村地区推出创新金融产品的能力和效果。三是缺乏有效的风险评估和管理机制。农村地区的社会经济状况相对复杂,风险评估和管理机制的缺乏,使得农村金融机构在推出创新金融产品时面临较大的风险和不确定性。

主持人:针对目前出现的新特点,农村金融机构要创新差异化的金融产品应从哪些方面着手?

山西高平农商银行党委书记、董事长杨革红:农村金融机构承担着助力乡村振兴的历史使命,同时在发展转型中更面临着大型银行下沉“掐尖”、互联网金融扩张等巨大的竞争压力,要扩大客户规模、深挖市场资源,发挥自身资源禀赋,提升差异化竞争优势必不可少。在创新差异化的金融产品上,一是要找准自己的“生态位”,将服务“三农”、小微作为主责主业,坚守服务定位,以“抓小、抓散”为根本,从客群特点入手,从场景切口入手,设计不同的信贷产品,明确每个产品的准入标准,规范办理流程,以“短、平、快”的优势为产品加码赋能。二是要将“阵地优势、地缘优势、人脉优势”与产品创新结合起来,通过深度下沉了解具体需求,做好竞品分析,完成从“发现需求—分析需求—解决需求”的闭环服务。三是要充分运用大数据精准定位,完善产品细分体系和研发体系,缩短决策链条、畅通反馈机制,将普适性产品与定向性产品创新相结合,提高产品与服务的精准性、渗透性和普惠性。

湖北武当山农商银行党委书记、董事长王绍军:一是开发适应新型农业经营主体的金融产品。农村金融机构不仅要懂金融、懂信贷,更多的要了解农业生产的技术和特征,要根据新型农业经营主体的特点、农业生产周期性、农业产业链条,开发出更加符合其需求的金融产品,如供应链金融、农业保险(农担)、短期简易农业信贷等。二是“政企银”多方携手拓宽抵押质押物范围。农村金融机构与当地政府部门、当地企业携手积极推广农村承包土地的经营权抵押贷款,支持农机具和大棚设施、活体畜禽、养殖圈舍以及农业商标、保单等依法合规抵押质押融资,在具备条件的地区探索开展集体经营性建设用地使用权、农村集体经营性资产股份等抵押贷款业务。三是依托征信体系加强农村信用体系建设。农村金融机构应加强与政府、保险公司等合作,构建完善的农村信用数据库,提高农户的信用等级,增加农户的信用价值,逐步培养农户信用意识。建立以信用为基础的奖惩制度,联合税务、司法、交通等部门构建以信用为基础的奖惩机制,形成褒扬诚信、惩戒失信的制度体系。

吉林榆树农商银行党委委员、副行长李鹏程:农村金融机构创新差异化的金融产品是满足乡村振兴战略背景下农村经济和金融需求的重要举措。通过开发符合农业农村实际需求的金融产品,农村金融机构可以更好地服务于“三农”领域,推动农村经济的发展。

我认为农村金融机构要创新差异化的金融产品,可以从以下方面着手。一方面是深入了解市场需求。农村金融机构需要深入了解农村市场的金融需求,包括当地农民、涉农企业、个体工商户等各类主体的金融需求,从而针对性地开发符合实际需求的金融产品。通过推进整村授信、“整企授信”“整行业授信”等工作,破解涉农经营主体的“授信难”问题。同时,积极开展“两服务(服务乡村振兴、服务实体经济)、四走进(走进农户、走进新型农业经营主体、走进社区、走进小微企业)”开展“四送(送社会公益、送社保医保公共服务、送金融知识、送金融产品)”、做好“四员(做国家富民政策宣传员、做美丽乡村建设助力员、做金融知识辅导员、做金融产品服务员)”工作,“两服务”是国家战略,“四走进”是客户定位,“四送”是服务内容,“四员”是目标宗旨。要延伸服务半径,以逆向思维从“四送”“四员”着眼,密切客群关系,收获存款规模扩大,市场份额提升的效果。同时,信贷营销作为“四送”重要内容,要加快智能系统上线进程,在风险可控前提下,最大限度扩大农户用贷规模。实现“你有多急、我有多快”的强大优势,密切客户与银行联系,以坚实的群众基础参与属地市场竞争,不断扩大“四送”边际效应。第一时间满足辖内涉农经营主体、居民等的金融需求,实现信用贷款增户扩面。另一方面是丰富贷款产品体系。开发“随用随贷、随还随还、随时随地、随心随意”和“秒申、秒批、秒签、秒贷、秒还”的“快筒足优+八随五秒”信贷产品,合理设置贷款期限,加大中长期贷款投放力度。借助金融科技的发展,提高金融服务的数字化水平,优化客户体验,降低服务成本,重构农村金融的业务模式、服务场景与管理方式等。可降低对传统抵押物、线下网点的依赖,实现金融产品创新向“线上化、数字化、智能化”转变。

主持人:增信一直是农村金融的难点,您认为农村金融机构增信难题有哪些?又将如何破解?

山西高平农商银行党委书记、董事长杨革红:在农村金融服务中增信一直都是困扰金融机构的难点,一方面农村房产大多为宅基地无法进行有效抵押。另一方面农户饲养的

活体,以及所拥有的土地、林木等缺乏有效可控的认证及流转变现途径造成增信基础不足。要破解农村金融增信难题,就必须积极拓宽农村合格抵押品范围,探索丰富增信方式,可与政府部门积极对接,找准“三权抵押”及农村产权流转的有效方式,运用灵活的信贷机制提高增信幅度。此外,要将应收账款、知识产权、保险权益、林权、生鲜货品、经营权等纳入第二还款来源,有效为“三农”提供足额的信贷支持。

湖北武当山农商银行党委书记、董事长王绍军:一是发挥农商银行扎根本土的优势。积极推动“政企银”合作,找到“市场所缺、客户所盼”的结合点,用好农商银行“人缘、地缘、亲缘”优势,通过与基层党组织、地方行业协会、商会等联合共建,积极推进整村授信、“整企授信”“整行业授信”等工作,破解涉农经营主体的“授信难”和“增信难”问题。二是用好“金融村官”+“村银”共建模式。积极争取村“两委”支持,派出“金融村官”挎包下乡,由村支书带队上门拜访种植大户、合作社、村镇企业,充分发挥农村能人及村干部等关键人的辐射作用,对辖内普通农户开展批量授信。积极推动实施信用网格化管理,将信用社区、信用商圈、信用乡村建设融入差异化、精细化、动态化的网格化管理中,通过线下采集信息、线上批量授信,第一时间满足网格内涉农经营主体、居民等的金融需求,实现信用贷款增户扩面。三是提升科技赋能大数据优势。从金融需求角度看,增信的核心是对客户状况的把握,包括未来收益的预计和风险的把控。但各类涉农主体的信息不透明、财务不规范等问题依然广泛存在,因此需要通过搭建涉农大数据平台,加大信息共享力度,完善征信制度等方面的努力进行改进,在业务办理过程中积极引入第三方平台数据,作为掌握客户信息的佐证材料。

吉林榆树农商银行党委委员、副行长李鹏程:我认为农村金融机构增信难题主要有以下几个方面。首先是信息不对称。由于信息不对称,农村金融机构难以准确评估借款人的信用状况和还款能力,导致信用风险较高。其次是服务不到位。农村金融机构缺乏专业的服务团队和技术支持,无法满足农村金融市场的需求,使得农户和企业难以获得及时的金融服务。

破解农村金融机构增信难题主要体现在以下方面。一是引入现代金融数字科技。现代金融科技的应用可以提高农村金融机构的增信能力。利用大数据、人工智能等技术,可以实现对借款人信用状况的精准评估,降低信息不对称带来的风险。同时,互联网等金融科技手段的运用,还可以拓展农村金融服务的覆盖面,提高金融机构的服务效率。榆树农商银行、榆树村镇银行三大系统——“愉快金融”“愉快·智能绩效”“愉快·漫生活”已实现系统信息共享、数据互联、功能互补、互为支撑,“十二大功能”围绕产品、渠道、风控管理一体推进,特别是上线了“绩效管理”为主轴的全面科学管理体系,实现了决策数据化、管理精细化、激励引导化的效果。二是培育现代金融专业人才。农村金融机构需要加强人才队伍建设,培养一批具备专业技能和意识的金融人才。通过专业人才的引进和培养,可以提高农村金融机构的服务质量,提升风险识别和防范能力,为农村客户提供更优质的金融服务。

主持人:您认为如何借助金融科技推出特色产品,以满足各类经营主体的多样化金融需求?

山西高平农商银行党委书记、董事长杨革红:应当协调建立各类经营主体基础信息动

态管理机制,多方协同提升工作效率,确保数据信息全面准确,夯实数据基础,提高信用评价的运用效果。一是通过整合原始涉农数据,细化采集农民专业合作社、家庭农场等主体的基础信息。二是通过本地化农村集体“三资”管理系统等,链接相应的财务数据、补贴与奖励情况、土地流转信息。三是通过“金融助理”上门服务,收集新型农业经营主体的商标与专利、产品信息认证、不良记录以及银行信贷等信息,并定期跟踪及更新。四是对接农业农村等部门,通过录入的新型农业经营主体种植养殖等经营信息,对他们的经营状态进行跟进,提高数据更新频次,保障信息准确。根据基于数据统计分析的可视化监管,进行数据建模、分析,实现数据“一屏尽显”,为科学规划金融服务提供数据支撑。

湖北武当山农商银行党委书记、董事长王绍军:一是充分利用互联网及大数据的普及。如借助互联网平台,推出支持地方特色产业发展的专项贷款等,将信贷服务从产业生产端到加工端并延伸到销售端,对产业链上下游的种植大户、销售商等主体开展延伸授信,落实经营主体全面对接走访,建立产业链清单;用“链式金融”的“金融链子”驱动“三农”产业的“发展轮子”,更带动业务结构的“转型步子”,为区域经济发展贡献农商力量。二是充分利用AI智能提升金融服务效能。由于农业生产的周期性强,短期资金周转率高,实际资金需求小的特点,通过“301”贷款模式、“云支付”等方式将金融服务送到田间地头,实现现场客户授信、现场办理业务、现场资金到账,实现办贷“线上化”、授信“批量化”、营销“网络化”,通过科技赋能提升服务质效。三是充分利用信用体系完善平台建设。在征信体系基础上,建立统一的信用信息平台,统一信用信息采集、交换标准,完善区域信息化建设,着重解决信用数据征集质量不高、区域内处罚信息采集难、共享难等较为突出问题;“政企银”多方合作,打通信息行业、部门壁垒,有效利用信息资源。如,我行正与当地农业农村、畜牧局、税务局合作,通过汇集养殖户税务数据、活体畜禽防疫数据等形式,实现对活体畜禽资产作为抵押物的“零的突破”,通过创新抵押方式,提升农业资产抵押价值,创新特色产品,满足各经营主体多样化金融需求。

吉林榆树农商银行党委委员、副行长李鹏程:借助金融科技推出特色产品以满足各类经营主体的多样化金融需求,可以从以下几个方面进行考虑。一是合理运用数字化和智能化。利用大数据和人工智能技术,可以对各类经营主体的信用状况、行业发展趋势、市场风险等进行全面评估,为金融产品提供科学依据。同时,人工智能还可以应用于风险评估、信贷审批等环节,提高工作效率和准确性。二是开发满足客群需求的个性化产品。根据客群的不同需求和特点,开发个性化的金融产品。针对不同行业、规模的经营主体,设计具有行业特色的金融产品,以满足其特殊需求。如,吉林榆树农商银行、榆树村镇银行开发的“愉快金融”系列产品瞄准农户、新型农业经营主体、社区、小微企业等“农散小快灵”客户群体,推出“1182”四系列12款全线上智能化智能贷款产品,客户通过手机足不出户即可办理线上贷款。三是持续跟进市场动态。密切关注金融市场动态和行业趋势,及时调整产品策略和优化方案,以适应市场变化和满足不断变化的市场需求。

通过以上几个方面的综合运用,可以借助金融科技的力量成功推出满足各类经营主体多样化需求的特色金融产品。同时,不断适应市场变化、持续创新和完善服务,为经营主体提供优质、高效的金融服务,助力乡村振兴和农村经济高质量发展。