

农商银行助力乡村振兴战略的实践与思考

——以宝应农商银行为例

□ 顾金标

“乡村兴则基础牢,乡村富则国家强,乡村稳则社会安”。乡村振兴战略离不开金融的重要支撑和关键力量,县域农商银行是服务于地方经济的金融主力军,是与乡村联系最为紧密的银行金融机构。进一步推进乡村振兴,研究县域农商银行支持乡村发展的有益经验及难点是非常必要的。本文以江苏宝应农商银行为例,分析研判其当前推进“乡村振兴战略”实施状况,并提出对策建议。

宝应农商银行助力“乡村振兴战略”实施现状

宝应县,隶属江苏省扬州市,位于江苏省中部、淮河下游,里下河地区西部,该县素有“中国荷藕之乡”“中国水鲜美食之乡”之称。近年来,宝应乡村农作物播种总面积和粮食总产量增长平稳,但种植养殖业机械化、规模化程度不够。作为宝应农村金融的主力军、地方金融的排头兵、普惠金融的领跑者,宝应农商银行按照“产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”的总要求,全面支持和服务乡村振兴战略。截至2022年末,宝应农商银行涉农贷款余额136.34亿元,占各项贷款的比例为83.24%;农户贷款2.77万户,占全行总户数的82.46%。

一是在支持产业兴旺上下功夫。以提升中小微企业金融服务覆盖率、可得性和满意度为目标,创新推出“备贷贷”“流水贷”“积分贷”等特色支农信贷产品,出台“苏农贷”“苏科贷”“小微贷”,主动化解个体工商户、新型农业经营主体融资难题,定向推出“微企易贷”“惠农快贷”,已投放“微企易贷”55笔、6505万元;惠农快贷1887笔、41339万元。二是在支持

生态宜居上出实招。支持扬州市“两减六治三提升”专项行动,严把新增贷款环保标准关,坚决退出环保排放不达标、严重污染环境且整改无望的落后企业,推出绿色信贷产品“环保贷”,积极扶持绿色产业,重点支持绿色乡村建设、自然生态保护修复、节能减排等领域发展,助推农村生态环境不断改善。三是在支持乡风文明上求创新。将“整村授信”工作融入到农村信用体系建设中,积极开展信用用户、信用村创建评定工作。截至2022年末,共评选出信用村45个,信用用户4.4万户,占所授信行政村农村居民家庭总量的92.26%,进一步促进形成“守信光荣、失信可耻”的良好社会风尚。四是在支持治理有效上有突破。以党建结对共建为抓手,开展“党建共建聚力·乡村振兴赋能”1238工程,与汜水镇等9个乡镇和农业农村局等17个部门以及198个行政村(社区)签订党建结对共建合作协议,将金融治理与社会治理深度融合。依托网格化管理,自主开发“荷香金融营销平台”,开创“边走边访、边建档、边营销、边放贷”的“四边”走访营销服务模式,实现了从“坐行放贷”到“走访放贷”模式转变,金融服务效能显著提升。五是在支持生活富裕上见长效。深入开展“百行进万家”活动,“一户一策”对接小微企业,把信贷资源更多配置到县域经济和乡村振兴的重点领域和薄弱环节。扎实做好“六稳六保”工作,持续满足辖内有劳动能力和致富愿望、有生产经营项目、信用状况良好并符合信贷条件的脱贫人口合理信贷需求,积极落实减费让利政策要求,通过降低贷款利率、延期还本付息、无还本续贷、推广专项贷款等方式,助力乡村振兴,稳定脱贫成果。

助力“乡村振兴战略”的对策建议

立足产业振兴,加速农业发展“产业化”。重点支持产业链上下游、农民专业合作社会发展适度规模经营,充分利用政府增信机制推进业务发展,大力拓展新型农业经营主体新的贷款客户。做优、做精、做细农业产业化龙头企业客户,重点围绕互联网金融、产业链为龙头企业提供综合金融服务,稳定对国家级和省级龙头企业服务覆盖率,力争农业产业化龙头企业贷款客户有序增加。持续加大对现代农业、新型农业经营主体、乡村旅游、智慧农业、农村电商、民营企业及制造业等的金融支持,为新产业、新业态提供有效的配套金融服务,围绕农房改善、土地流转做文章,持续增强支持乡村产业振兴力度。

着力人才振兴,驱动乡村建设“专业化”。乡村振兴,关键在人。派出乡村一线“建设者”,农商银行要选派积极作为、本领过硬的基层管理人员,业务能力高、专业素质高的工作人员到重点乡镇开展服务,通过“大数据+网格化+铁脚板”模式,把更多金融资源配置到农村重点领域和薄弱环节,源源不断地为乡村振兴注入金融“活水”。大力支持乡村“带头人”,围绕乡村建设“带头人”创新推出专属信贷产品。全面对接服务“新农人”,依托创业园、创业孵化基地等建设,对返乡下乡人群推广创业担保贷款,支持创新创业。

做强文化振兴,实施便民惠民“常态化”。扎实开展走访活动,了解镇村经济发展现状和农户融资需求情况,建立农户融资需求常态化反馈机构。积极推动农村门信体系和信用环境建设,强化各部门间信息互通互联,推行守信联合激励和失信联合惩戒机制,提高乡村各类主体的信用意识,持续完善农村

地区诚信文化建设。打造普惠金融基地,织密织牢普惠金融服务网,着力提高服务点金融服务效率,把“最后一百米”的金融服务送进千家万户。深入推进“一件事一次办”改革,对涉及面广、办理量大、使用频率高的金融服务事项,简化业务流程,优化线上服务功能,切实增强客户体验,让群众办事少跑腿。

融合生态振兴,推动金融服务“绿色化”。牢固树立“绿水青山就是金山银山”的发展理念,充分彰显宝应水乡村特色,着力打造更加生态宜居的环境。加大对城乡一体化建设的支持力度,重点针对宝应县城南新城建设,切实推动整体城镇化建设与发展。支持农村环境综合整治,加强与地方政府及平台公司的合作,支持农村危房改造等商业化运作项目。支持生态循环农业发展,积极支持种养结合农业、标准化养殖场建设等项目。支持农地整治修复,重点支持高标准农田建设、中低产田改造、宅基地复垦等项目。支持生态中心、生态廊道建设,全力打造绿色宝应、康居乡村、生态家园。

强化组织振兴,保障基层服务“制度化”。实施乡村振兴战略,党的领导是根本保证。深化党建引领,农商银行要自上而下建立乡村振兴的专业服务机制,组建人才帮扶、产业帮扶、科技赋能、资源配置等服务专班。深化基层党小组协作,充分发挥“荷香金融”的品牌影响力,深入推进“党建+金融”服务模式,以“政策+金融”激活农村地区经济发展内在效能,通过开展党建联盟结对共建活动,由抓党委层面结对到支部层面结对深化,深度挖掘共建模式和合作领域,进一步推动合作成果转化,着力将党建引领的政治优势转化为服务乡村振兴、支持高质量发展实际成效。(作者系江苏宝应农商银行党委书记、董事长)

农商银行基层党组织建设路径探析

□ 周彪彬

基层是党制定政策方针路线的根本出发点和落脚点,也是创造工作经验、发现工作难点、检验工作成效的大本营。加强基层党组织建设,抓好党员教育管理,切实增强基层党组织工作的生机和活力,充分发挥基层党组织在推动发展、服务群众、凝聚人心、促进和谐中的关键作用,充分发挥基层党组织战斗堡垒作用和党员先锋模范作用,助力农商银行高质量发展。为此,笔者提出以下建议。

健全基层党组织考核机制,落实好“一岗双责”。要加强对基层党组织工作的组织领导,建立健全基层党组织考核机制。制定切实可行的基层党组织建设管理办法,推行基层党组织目标管理,细化基层党组织建设评价标准,把基层党组织工作纳入绩效考核体系,使基层党组织工作成为衡量基层单位工作业绩的重要指标。建立完善基层党组织工作责任制,强化基层党组织书记作为党建工作第一责任人意识,认真落实“一岗双责”。使基层党组织做到党建工作与业务工作一起部

署安排、一起督促检查、一起考核总结。

加强基层党务干部教育培训工作,提高党务干部队伍素质。配齐配实基层党务工作人员,建立健全党务干部激励保障机制,把党建工作成效纳入基层党务干部绩效考核内容,明确对党务干部奖惩措施。加强基层党务干部思想教育。加强基层党务干部培训教育,定期开展党建工作经验交流,不断提高党务干部队伍素质。关心党务干部的成才进步,完善党务干部职业发展通道,重视基层党务干部后备队伍建设,培养党务工作人才。

进一步完善基层党组织工作制度,促进基层党组织建设。进一步完善党组织生活制度,督促基层党支部严格落实“三会一课”制度,使党组织生活正常化、规范化。进一步完善班子民主生活会和党员组织生活会制度,通过开好领导班子民主生活会和党员组织生活会,在党内营造批评与自我批评的民主氛围。进一步完善党内外监督制度,推行党务公开、行务公开,广泛听取党员群众的意见和建议,自觉接受干部群众的监

督。进一步完善党内考评考核制度,坚持每年对党员进行一次民主评议,建立党员目标管理及考评制度。进一步完善发展党员制度,坚持把发展党员工作作为基层党支部经常性的任务来抓,有计划地、有重点地培养吸收新党员。

推进党内民主建设,增强基层党组织凝聚力向心力。强化党员主体地位,保障党员民主权利。建立完善党内情况通报制度、情况反映制度,基层支行制定业务发展策略、内部管理方案和绩效考核办法等重大决策事项,坚持广泛听取党员意见和建议,落实党员的知情权、参与权和监督权。进一步拓宽党员联系群众的途径,丰富党工员工、服务员工的内容,保持党员干部愿意表达的渠道畅通。建立群众评价制度,党支部和党员干部年度工作绩效考核,要在一定范围内组织员工进行民主测评,接受员工的监督和评价。

带头强化服务意识。一个党员一面旗帜,要牢固树立党员意识和宗旨意

识,深刻理解共产党员是一个崇高的光荣称号,牢记党员要求,履行党员义务。要时刻牢记共产党员永远是劳动人民的普通一员,不得以任何名义谋求任何私利和特权。

带头解放思想观念。始终坚持与时俱进,不断解放思想转变观念。要不断学习,特别是思想上要跟上时代步伐,及时掌握农商银行改革发展的新理论、新理念。要善于思考,摆脱旧框框的束缚,用新的思维方式来思考当前面临的热点问题、难点问题。

带头遵守规章制度。每一名党员都要不断增强规矩意识,模范遵守各项规章制度,自觉地接受党组织和群众的监督。不断增强党性意识,树立共产党员的良好形象,将学习和工作的结合在一起,通过全体党员的共同努力,努力打造一支纪律严明、作风优良、业务过硬、特别能干事、群众口碑好的党员队伍。(作者单位:湖南株洲农商银行)

关于农商银行发展互联网金融的思考

□ 黄国庆

近年来,移动支付等互联网金融发展速度十分迅猛,并快速占领农村金融领域。面对互联网金融,传统银行无论是经营理念、管理模式,还是支付渠道、服务手段,都面临着巨大的冲击和挑战。互联网时代的来临,意味着各行各业必然要被颠覆,曾经风光无限的银行业也在所难免。互联网金融的应运而生,传统银行业感受到了前所未有的生存压力,特别是对于互联网金融处于起步阶段的农商银行,更是带来不小的挑战。应对互联网金融,农商银行的生存空间有多大?现以江西永丰农商银行为例,笔者对互联网金融发展提出几点思考。

农商银行发展互联网金融存在的问题及现状

市场营销机制不健全。近年来,各级政府加快推进政务服务线上化,教育、社保等行业便民服务向省级平

台整合,如江西省政府与阿里、蚂蚁金服集团联合推出的“赣服通”APP,涵盖教育、社保、医疗等10类、110项便民服务,提供“缴、办、查、约、看”5大功能,由政府自上而下推广,给农商银行“校园通”“社保通”等产品推广带来一定阻碍。同时,员工对省联社推出的互联网金融新产品缺乏足够了解,更无主动营销意识,存在互联网金融营销和宣传短期行为,导致客户资源没有充分挖掘。尤其是年轻客户严重流失,互联网金融拓展占比只有28.6%。

产品应用拓展不畅通。如手机银行用户数量总体偏少,用户活跃度不高,员工为了完成考核指标,存在刷业绩的现象;聚合支付商户有效率偏低,继邮政储蓄银行利用零费率政策营销聚合支付商户后,“工农中建”四大行也开始以极低甚至是零费率的价格抢夺优质收单商户,竞争异常激烈;“百福快贷”用户申贷率偏低,客户经理存在分配和认领不及时、业务营销不到位的情况,导致申请体验客户少,

业务拓展率低,推广成效不佳。

后期维护服务不到位。目前,农商银行员工存在对新知识、新业务学习不够的问题,大部分员工由于接受能力有限,对互联网金融用户有效的跟踪和后期服务不到位,客户意见得不到及时反馈,尤其是系统升级后,回访回访制度落实到位。

考核激励作用不明显。员工还未充分认识互联网金融对业务经营的重要性,更未重视其中蕴藏的机遇,对互联网金融业务发展不够重视。目前,永丰农商银行促进互联网金融业务发展的绩效考核激励机制不健全,对线上业务的营销考核主要量化考核到网点,且主要以数量达标为考核目标,缺少量化考核到人及业务量计件激励机制,员工营销线上业务积极性未充分激发。

农商银行发展互联网金融的几点建议

构建立体营销格局,强化营销效

果。建立分级营销管理模式,确定重点区域、重点行业、重点客户,实行分级营销管理;一是开展多元化营销活动。充分发挥网点营销阵地作用,开展丰富多彩的营销竞赛和客户奖励活动,将客户办理开户申请、查询转账等与开办电子银行灵活捆绑,积极将有对公、个人客户培养,发展成电子银行注册客户,增强营销效果;二是积极开展外拓营销。常态化组建外拓营销金融服务小分队,按照“走出去”的工作思路,开展上门外拓营销,以“党建+普惠金融万里行”为主题,借助移动背夹把金融尤其是互联网金融服务送上门,为在外创业和务工人员送去“及时雨”,打通金融服务“最后一公里”。三是抓好后续服务工作。提高咨询投诉解决能力,对新开户、优质客户、睡眠户实施回访,统筹做好前期营销、后期指导服务工作,提高注册客户对电子银行的使用频率及忠诚度。

优化金融渠道建设,强化替代效应。一是打造“金融便利店”。业务经营模式不能再简单依靠物理网点和人员的扩张,加大各类自助机具的投放力度,加大线上化业务的推广,推进农村基础金融服务“村村通”等的使用。充分发挥网点营销阵地作用,开展丰富多彩的营销竞赛和客户奖励活动,将客户办理开户申请、查询转账等与开办电子银行灵活捆绑,积极将有对公、个人客户培养,发展成电子银行注册客户,增强营销效果;二是积极开展外拓营销。常态化组建外拓营销金融服务小分队,按照“走出去”的工作思路,开展上门外拓营销,以“党建+普惠金融万里行”为主题,借助移动背夹把金融尤其是互联网金融服务送上门,为在外创业和务工人员送去“及时雨”,打通金融服务“最后一公里”。三是抓好后续服务工作。提高咨询投诉解决能力,对新开户、优质客户、睡眠户实施回访,统筹做好前期营销、后期指导服务工作,提高注册客户对电子银行的使用频率及忠诚度。

文旅产业作为经济产业中最具活力和前景的朝阳产业之一,关系着餐饮住宿、交通运输等一系列产业链上下游,对促进经济发展、充分就业和改善民生发挥了重要作用。本文以九寨沟县为例,为文旅产业发展提供金融支持的建议与对策。

强化“银政”联动,拓宽服务层次。一是探索建立文旅产业贷款贴息机制。推动九寨沟县政府设立文旅产业贷款专项贴息资金,按一定比例对文旅客户贷款进行贴息,降低客户贷款利息;二是探索建立文旅产业贷款财政奖补机制。推动九寨沟县政府出台相关政策,构建金融支持文旅产业激励机制,每年按一定比例对银行投放的文旅产业贷款给予财政奖补;三是探索建立人民银行“文旅再贷款”货币政策机制。对银行向文旅产业发放的贷款可通过信用方式向人民银行申请再贷款,激励银行使用人行再贷款向文旅客户发放贷款;四是探索建立文旅产业客户信息披露共享机制。一方面,推动九寨沟县政府加快推进文旅融资“线上”信息平台建设,及时披露文旅客户融资需求和信用状况等相关信息,建立常态化信息共享机制;另一方面,协调九寨沟县政府、人民银行、文旅产业等相关部门定期召开“线下政银企”洽谈会,让文旅客户了解最新信贷政策,让金融机构掌握文旅客户融资需求。

创新信贷产品,加大贷款投放。一是在授信管理制度上争取新突破。在风险可控的基础上,针对文旅客户资金需求的周期特点和文旅客户运营情况及发展特点,制定可操作性强的授信管理制度,为文旅客户量身提供信贷服务。特别是应调整个人生产经营贷款管理制度中仅能按月、按季结息的还款方式,以适应文旅客户普遍具有的周期性、季节性、周期性经营特征;二是在担保品种上争取新突破。积极转变授信模式,扩大文旅行业的担保品种和质押范围,开发景区经营权质押贷款、门票收费权质押贷款等产品,允许经营效益好的文旅客户使用经营权、预期收益、知识产权等作为质押物来获得贷款,对具备有效信贷需求的文旅客户应贷尽贷、能贷快贷;三是在办贷效率上实现新突破。要大力推广“蜀信e·商易贷”“蜀信e·小额农贷”等线上智能贷款产品,实现文旅客户贷款“在线申请、智能秒批、自助放款”,将传统信贷办理周期从5天缩短至最快10分钟,传统抵押贷款办理周期缩短至最快72小时;四是在增信模式上争取新突破。针对文旅客户融资需求特点,创新联保贷款、经营性物业抵押等特色融资产品,在风险可控前提下多方式增加授信规模。支持推广“旅游经营公司+景区+小微商户”等融资模式,为文旅客户和小微商户提供联合授信;支持推广“再贷款+旅游+农业”“再贷款+旅游+文创”等产业融合发展模式,适当增加授信额度,支持培养发展具有藏区特色的文旅项目。

加快银行能力建设,提供综合金融服务。一是加快推进智能化建设。以智能化应用为突破口,积极推广“蜀信e”平台应用,进一步优化完善景区门票系统、智能停车管理系统等;借力智慧银行建设成果,携手九寨沟管理局研发网络服务平台,实现为游客提供智能通关、线路查询线上综合服务;二是加快推进场景化建设。一方面,拓展“蜀信卡”应用场景,积极探索发行文旅联名信用卡、旅游年卡等,打造“一卡在手、畅游景区”“持蜀信卡、游即立减”等多种应用场景。另一方面,丰富和完善“蜀信e·惠生活”电商平台使用场景,发挥平台的载体和客群优势,引导县域名优特产、有机农产品、特色商品、地方名吃等入驻“蜀信e·惠生活”社区电商服务平台,培育打造有知名度、有口碑的特色名优品牌。

强化风险管控,防范信贷风险。一是建立文旅产业贷款风险分担机制。针对文旅产业贷款风险程度较高、缺少抵押担保物、项目周期长的特点,推动九寨沟县政府采用设立文旅产业贷款担保基金、引入专业担保机构、打造风险补偿机制等方法,构建文旅产业政府融资风险分担机制;二是建立文旅产业贷款客户资金监管机制。对大额公司类文旅贷款客户,对公账户原则上只能选择四川农信,并对账户介质、资金支付实施闭环管理;客户经理按现场核实客户经营状况、资产负债情况、担保状况等信息,核查经营情况是否与资金出入一致。对小微商户或个体经营者,原则上应选择“惠支付”为唯一结算渠道并根据经营收入按比例、按时限逐步压缩降贷本金,银行可根据惠支付交易笔数或交易流水给予一定利率优惠;三是深化社会信用体系建设。推动九寨沟县政府建立文旅产业客户信用评价标准,建立健全文旅客户信用数据体系,推动信用评价结果与银行信贷支持、政府税收减免、政策扶持挂钩,增加违约成本,提升信用意识。(作者单位:四川阿坝藏族羌族自治州农信联社)

升。科技创新是农商银行的一块短板,要下大力气引进、培养、储备一批金融科技专业人才,加快利用移动互联网“基因”革新升级电子银行业务,主动拥抱互联网时代;对网点柜员、客户经理、网点负责人分层次开展互联网金融业务“体验式”培训,重点加强营销理念、营销技巧、服务手段等方面的培训,建立一支素质高、业务熟、会营销的互联网金融专业人才队伍。

完善绩效考核机制,强化激励作用。省联社开发了网上银行、手机银行、“E百福”、聚合支付、校园通、社保通等电子银行业务品种,成员行应根据县域网情况及业务发展实际,构建以效益为导向、业务发展规模和质量并重的考核指标体系,加大互联网金融业务指标在综合绩效考核体系中的比重,制定科学的电子银行产品计价考核、营销预算等专项奖励办法,引导员工积极开展有效客户,扩大互联网金融客户使用覆盖面。(作者系江西永丰农商银行副行长)

金融支持文旅产业发展的九寨沟实践

□ 朱高平 陈钰