

“普惠金融服务站”推动村镇银行业务发展的路径探析

——以余干恒通村镇银行为例

□ 陈向瑜

近年来,在国家政策支持和监管考核要求下,各大银行不断强化县域普惠金融服务,加大普惠涉农和小微领域的信贷投放力度。同时,各大银行也在逐鹿农村市场,服务不断下沉。在激烈竞争的形势下,村镇银行能否找准优势的“发力点”,关系到村镇银行能否应对挑战,获得一线生机。本文以江西余干恒通村镇银行运用“普惠金融服务站”模式推动新形势下村镇银行业务发展为例,针对村镇银行业务发展面临的困境,提出业务发展新路径。

区域环境

余干县,隶属江西省上饶市,地处鄱阳湖南岸,是典型的农业大县,农业是县域经济的重要组成部分。全县共辖9个乡镇,11个乡,7个场,截至2022年末,全县常住人口83.06万人,2022年余干县实现地区生产总值259.45亿元,在上饶市12个区县当中排名第六位。目前,余干县共有包括5家国有银行、3家城商行、1家农商行和1家村镇银行在内的10家银行。截至2023年6月末,余干恒通村镇银行在县域10家银行中存、贷款份额分别为1.83%和3.36%,均处于末位。

推进路径

危机下的号召。在大行业务下沉,竞争加剧,市场份额减少的重压之下,由于村镇银行规模小,如果单纯依靠打价格战与他行“贴身肉搏”,又没有资源可供的情况下,村镇银行应如何转型实现可持续发展?为此,余干恒通村镇银行发出“不忘初心,扎根三农、回归本源”

的号召,在2020年种子客户“比学赶超”时期,多次召开例会和动员大会,鼓励全体员工将恒通服务带到全县各个镇(乡)、村,他行不去的地方村行去,他行放弃的业务村行争取,积极开拓村落业务,填补空白市场。

漫漫调研路。2020年,余干恒通村镇银行领导班子带领团队开启了“普惠金融服务站”的调研之路,通过大量走访、入户调查、问卷调查等方式,进行深入细致调研。通过调研,余干恒通村镇银行发现余干县部分乡镇金融服务“最后一公里”还没有真正打通。大行“人少钱多”,依托互联网和金融科技,快速切入农村市场,但目前来看,很难依托网点和人员去深耕农村市场。余干恒通村镇银行敏锐地察觉到可采用“普惠金融服务站”模式更好地发挥物理网点作用,弥补短板。

试点先行。前期调研发现,余干县其他银行开设的“金融服务站”一直沿用传统模式,即采取与商户合作模式,聘请商户经营者打理“服务站”的事务。传统模式存在一个很大弊端,即大部分“金融服务站”负责人都有自己的生意,有的开超市、有的卖化肥,当村民想办理存、贷款咨询时,部分“服务站”负责人都会先以自己的生意为主,不能保证为村民提供全面细致的答复,大大降低了业务办理效率。“穿新鞋,就不能走老路”,余干恒通村镇银行毅然决定打破传统“普惠金融服务站”的束缚,试行人长期驻点边远“普惠金融服务站”办公,将“普惠金融服务站”打造成提供综合性服务的场所,即基础金融服务、信用信息采集更新、贷款推荐和贷前贷后管理、金融消费权益保护等多项金融服务。余干恒通

村镇银行按照“试点先行,稳步推广”原则,选取了石口镇首开“普惠金融服务站”,后面紧锣密鼓地完成了站点装修、人员选拔、支农联络员的招聘等相关工作。2021年初,石口镇“普惠金融服务站”顺利运行,2022年,石口“普惠金融服务站”已累计授信201户、金额3743万元,用信达3358万元,达到了增户拓面、提质增效的预期目标。

稳步推广。在石口镇“普惠金融服务站”取得良好的成效后,余干恒通村镇银行在总结提高的基础上进行推广,在充分调研余干县其他乡镇的区位优势,深入分析当地金融机构分布及当地信贷市场占有率后,2022年,余干恒通村镇银行先后开设了九龙镇和黄金埠镇“普惠金融服务站”,当年通过九龙镇和黄金埠镇两家“普惠金融服务站”发放的贷款已达5970万元,而石口镇“普惠金融服务站”发放的贷款在2022年也已攀升至4145万元。在前期石口镇、九龙镇、黄金埠镇“普惠金融服务站”取得良好成效后,2023年上半年,余干恒通村镇银行杨埠镇、三塘乡“普惠金融服务站”相继开设。至此,余干恒通村镇银行形成了“一体两翼”,全面开花的金融服务网络布局,依托营业部和古埠镇、瑞洪镇两家支行做好营业网点各种柜面服务,借助“普惠金融服务站”的优势,深耕更为偏远的农村市场。从试点到逐步推广,余干恒通村镇银行充分认识到开设“普惠金融服务站”对于全行转型发展的重要性,在推进过程中不断总结经验,夯实了村镇银行后续发展的基础,并为前来交流学习兄弟行传递了“真经”,受到兄弟行的一致好评。

创新模式。2022年,余干恒通村镇银行正式设立普惠金融部对“普惠金融

服务站”进行直管,普惠金融部负责人全面协调管理普惠金融本部及三家“普惠金融服务站”的各项事务。同时,围绕打通农村金融服务“最后一公里”这个目标,余干恒通村镇银行按照“2+N”模式进行创新,因地制宜,探索了“两名客户经理+支农联络员”的示范性“普惠金融服务站”和“两名客户经理+信贷内勤+支农联络员”的精品型“普惠金融服务站”。“普惠金融服务站”配有PC终端机、打印机、复印机、高拍仪等常规办公设备,另外还添置了展业PAD,可开立银行结算卡,同时已开通了“手机银行、微信银行”等电子服务渠道,积极提升便民服务质量,助力打通“最后一公里”。随着“普惠金融服务站”慢慢渗透农村市场,构成网格化的服务网络。余干恒通村镇银行还将探索“支行+普惠金融服务站”的管理模式,将营业网点与服务站结合起来,取长补短,发挥各自优势,以最优质的金融服务填补农村空白市场,争取在激烈的竞争环境下获得一席之地。

具体成效

拓宽了普惠金融服务覆盖面。村镇银行作为农村金融服务的“生力军”,契合了乡村振兴战略定位和普惠金融客户群体,面临着千载难逢的历史性机遇,按照“解决农村金融服务最后一公里”整体目标,目前,余干恒通村镇银行已建成5个“普惠金融服务站”,打造了以“普惠金融服务站”为补充的村行金融服务模式,基本实现了余干县域镇(乡)、村基础金融服务全覆盖,极大地拓宽了农村普惠金融服务覆盖面的深度和广度。

提升了农村信贷市场占有率。余干恒通村镇银行一直致力于将“普惠金融服务站”打造成覆盖全县乡镇,为客户提

供全面基础金融服务的综合式金融服务平台,近年来不断加大人力、物力、财力等资源,向“普惠金融服务站”倾斜,同时建立与“普惠金融服务站”业务相匹配的考核激励机制,确保“普惠金融服务站”业务良性发展。余干恒通村镇银行按照“2+N”规格配备人员,充分利用人缘地缘优势,大力拓展农村存、贷款业务。作为余干恒通村镇银行的“信息站”“生力军”,截至2023年6月末,通过5家“普惠金融服务站”发放贷款已达18358万元,贷款客户1307人,分别占据全行各项贷款的20.98%和全行贷款户数的27.86%。“服务站”客户经理人均管户贷款户数163户,贷款余额2294.75万元,极大地拓宽了农村客户的接触面和服务范围,提升了农村信贷市场占有率。

塑造了恒通银行的品牌形象。余干恒通村镇银行主动对接村“两委”,积极参与宣传金融政策,依托“普惠金融服务站”开展整村授信等工作,利用“普惠金融服务站”扎根基层的优势,深耕农村市场,向农村客户积极宣传余干恒通村镇银行信贷、存款等产品,以及反假币、反洗钱、金融消费者权益、征信知识宣传、防范电信诈骗、民间借贷危害等知识,为余干恒通村镇银行积累了信誉和口碑,转换了民众“私人银行”“不正规”的观点,塑造了“恒通银行”的品牌形象。

借鉴意义

有利于村镇银行转型发展。村镇银行是为三农和小微服务的,村镇银行必须坚持做小、做散、做深,运用“普惠金融服务站”可以使村镇银行支农支小的根扎得更深,通过客户定位和经营策略差异化,促使村镇银行转型发展,抢占农村

市场的一席之地,获得持续稳定的生存和发展空间。

有利于村镇银行发挥优势。“普惠金融服务站”直面农村客户,能够快速获取第一手信息,可根据当地客户的金融需求,向总行建议设计出新的金融产品,快速响应客户需求,抢占先机。“普惠金融服务站”有利于村镇银行发挥决策链条短、市场反应快、服务效率高的优势,同时“普惠金融服务站”能够进行金融产品和服务的宣传推广,既可以节约宣传成本,又可以提高宣传效率,在这些方面,“普惠金融服务站”起到了很重要的促进作用。

有利于村镇银行降低成本。对于村镇银行而言,乡镇人口外流以及互联网等科技手段的应用,已造成网点客流量和业务量急剧下降,同时网点运营成本高,造成部门网点村镇银行的利润贡献度非常少甚至为负。而“普惠金融服务站”具有低成本、高效率、好调动的优点,在办公空间和办公人员选择方面具有很大的灵活性,可以有效地减少初始投资。根据余干恒通村镇银行实际测算,相比传统的营业网点,“普惠金融服务站”具有很高的性价比,有利于降低金融服务成本。此外,“普惠金融服务站”还是村行的免费广告宣传阵地,有利于重塑村镇银行在当地的品牌形象,提升企业的内在价值。

(作者系江西余干恒通村镇银行行长)



行业动态

富阳恒通村镇银行把优质服务送到百姓身边

日前,浙江富阳恒通村镇银行各支行网点充分考虑酷暑高温带来的不利影响,员工们利用晚上时间开展金融服务大走访活动,他们挥洒汗水、逐户走访,与客户话家常、聊业务、谈发展,及时了解并满足其金融服务需求,全面提升金融服务质效。

此次活动,总行营业部利用下班休息时间走进高桥、银湖、鹿山街道等社区和行政村,与客户进行“面对面”交流。据介绍,此次走访目标是在近三个月时间内走访贷款存量客户1500余户,了解客户实际家庭情况及贷款资金的实际使用情况,重点关注贷款是否存在风险,同时,计划走访900余户贷款流失客户,尽最大努力挽回更多的贷款流失客户。

在全员错峰时走访营销过程中,富阳恒通村镇银行以宣传金融知识为切入点,发放宣传折页,介绍定期存款、贷款产品等,并送上精美小礼品。同时,通过交流,认真倾听客户的意见和建议,获悉一些贷款存量客户对贷款利率调整存在的疑虑和误解,也收集到部分贷款流失客户对该行金融服务的优化建议。此外,该行营业部负责人和客户经理们在第一时间向他们进行了反馈、解释及沟通,尽力确保客户对恒通村镇银行的金融产品和服务有更深入的了解,消除信息差,客户纷纷对该行的走访表示欢迎和感谢。

下一步,该行将继续开展“走出去”活动,积极为客户提供更便捷、更满意的综合服务,做老百姓身边的“满意银行”。

林立峰 俞成丹

北京门头沟珠江村镇银行资产竞价公告

北京门头沟珠江村镇银行拟对持有的北京灵熙金兰文化传媒有限公司不良债权进行公开竞价转让。截至2023年5月23日,该不良资产债权余额合计7003382.74元,其中本金5596000.00元,利息1376882.74元,司法清收代垫费用合计30500.00元(具体金额以账务处理日为准)。

有意竞买者,请于2023年9月1日15:00前至门头沟区石龙潭路8号(珠江村镇银行)二楼会议室领取竞价文件,并按要求缴纳竞价保证金(保证金10万元)。

如需了解详情,请登录门头沟珠江村镇银行网站(<http://www.zjrcbank.cn/beijingmentougouzcj/>)。

联系人:尚先生(电话:13911677914)

北京门头沟珠江村镇银行股份有限公司
2023年8月29日

“警察小店”宣传忙 “警银”联合防“电诈”



近年来,电信诈骗案件时有发生,诈骗手段层出不穷,严重损害人民群众的财产安全和合法权益。为进一步打击电信诈骗活动,日前,新疆石河子国民村镇银行152团支行加入子午路派出所设立的“警察小店”宣传台,同派出所民警一起开展防范电信诈骗的宣传活动。

活动现场,派出所民警、银行工作人员针对电信诈骗的主要手段、遇到诈骗时该如何应对、如何

处理等进行一一讲解,用通俗易懂的语言,摆事实、举案例,向广大群众深入阐述《反电信网络诈骗法》的法律条文,增强群众防范意识,筑牢安全“防护网”,守牢群众“钱袋子”。此次活动主要普及电信网络诈骗的常见伎俩和防范手段,提醒群众不租借、出借、出售身份证件、银行账户等“账户三件套”,切莫因贪图小利而沦为“工具人”,并提示居民“不点击不明网址,不泄露手机动态验证码、不联

系短信不明电话”等。同时,该行围绕中老年重点群体,详细讲解了如何有效识别预防养老诈骗的要领,并“手把手”给老人安装使用“国家反诈中心”APP,助其守护“养老钱”。

通过宣传活动,不仅提升了客户防范电信诈骗意识,也提高了该行的知名度。石河子国民村镇银行将持续开展防范网络电信诈骗宣传,共同维护良好的金融秩序。

姚永慧

吉州珠江村镇银行推出“新市民贷”为新市民创业就业送来“及时雨”

近年来,江西吉州珠江村镇银行积极响应当地深化普惠金融改革倡议,在吉安市吉州区人民政府的大力支持下,立足现实并大胆创新,推出了市辖内金融机构首创的“新市民贷”信贷产品。

该产品通过政府给予财政专项资金补贴,让利信贷客户,给予新市民群体(因本人创业就业、子女上学、投靠子女等原因来到吉州区常住,未获得吉州区户籍或获得吉州区户籍不满三年的群体,包括但不限于进城务工人员、新就业大中专毕业生等)贷款年利率1.5%标准的贴息补偿,贴息期限最长1年。申请该信贷产品的同时可申请专项财政贴息,为吉州区新市民群体来吉州创业就业提供优质营商环境和金融保障。截至2023年7月末,吉州珠江村镇银行累计办理发放“新市民贷”74笔,发放金额4007万元,最快一笔贷款办理时效不超过24小时。

自“新市民贷”信贷产品推出以来,

经多次走访,吉州珠江村镇银行了解到江西尧米光学科技有限公司近期遇到业务订单增长,而流动资金短缺的问题,故主动推出“新市民贷”信贷产品,以快速、免抵押的授信方式,为其提供了200万元流动资金,迅速缓解了该企业的经营困境,解决了该企业在发展初期融资难、融资贵的问题。

商户陈某从事建材批发行业多年,今年上半年,经朋友引荐来到了吉州区发展业务,已全款购置了吉州区华美立家家居建材广场的店铺。经商圈走访,吉州珠江村镇银行了解到该客户目前经营资金紧张,故第一时间组织人员上门对接,向其推出“新市民贷”信贷产品,从客户递交资料起三天内即实现放款,及时为吉州区新市民带去便捷、高效、实惠的贷款体验。客户陈某表示,“在自己遇到经营困难,急需资金的时候,吉州珠江村镇银行送来了‘及时雨’,三天内就帮他成功申请了‘新市民贷’,解了燃眉之急。”

肖珑

中山小榄村镇银行真情点燃希望 爱心成就梦想

前不久,2023年广东中山市小榄镇“圆梦”助学帮扶项目见面交流会在中山小榄村镇银行举行,小榄镇慈善会副会长兼红十字会秘书长何圣棕、中山小榄村镇银行党委书记、董事长黄朝阳及各校受资助的学生们出席此次活动。

会上,小榄镇慈善会副会长何圣棕感谢中山小榄村镇银行连续多年热心小榄当地慈善公益事业,叮嘱同学们好好学习,未来尽自己所能回馈社会。中山小榄村镇银行董事长黄朝阳和同学们分享自身成长经历,勉励同学们要珍惜学习时光,保持不断学习的动力,提前制定目标并为之努力奋斗,实现自己的人生理想。

此次见面会特别邀请小榄镇公共服务办公室爱心驿站的共建单位——中山市天

蓝社会工作服务中心的总干事吴丹丽老师,为同学们带来一场心理知识分享。同时,为帮助同学们树立正确的财富观和理性消费观,增强防范电信诈骗、“校园贷”陷阱等安全意识,中山小榄村镇银行员工还为学生们讲解防范电信诈骗知识。

中山小榄村镇银行深刻认识到教育对国家发展的“内驱力”,捐资助学是一项功在当代、利在千秋的伟大工程,也是一项体现爱心、温暖人心的善举,也是一件弘扬传统美德的实事好事。据了解,“圆梦”助学帮扶项目是由小榄镇慈善会牵头组织,社会爱心企业慷慨捐助,旨在帮扶成绩优秀成功考取大学,但因特殊情况无力负担学费的学子们,每人每年获得定额帮扶助学金,帮助学生完成学业。陈丽琼

文山广南长江村镇银行深耕普惠“责任田”引金融“活水”滴灌地方经济

□ 周师公

云南文山广南长江村镇银行是由武汉农村商业银行发起设立的村镇银行,成立7年以来,始终坚守服务三农、服务小微企业、服务民生的市场定位,牢记“普惠金融、支农支小、差异化经营、专业化发展”的初心,全面推进深耕“责任田”和整村授信,在为农户、居民、小微企业带来便捷、优质、高效的金融服务,积极促进当地县域经济发展的同时,为实现自身的稳健发展打

下了良好的基础。

广南县位于云南省西南部,地处滇、桂、黔三省(区)交界处,全县总面积7810平方公里,其中山区、半山区占国土面积的94.7%,是典型的山区农业大县,曾是国家级深度贫困县之一。自成立以来,文山广南长江村镇银行始终坚持支农支小的市场定位,积极支持八宝贡米、茶叶、油茶、核桃、高峰牛及石斛等产业的发展。截至2022年末,全行资产总额5.4亿元,各项存款4.6亿元,已累计投放贷

款18.7亿元,余额3.9亿元,其中累计投放涉农和小微企业贷款16.36亿元,余额3.6亿元,涉农贷款余额占比为93%。

为提高小微企业服务的针对性,文山广南长江村镇银行逐一了解所辖经营主体的信贷需求,为企业提供足额信贷支持。同时,文山广南长江村镇银行积极开展“百行进万企”活动,由管理层带队走访了当地的广南县益康米业有限公司、凯鑫生态茶业公司、云南八宝贡米业公司、云南谷多农牧

业公司等当地知名龙头企业,积极支持当地大米、茶叶、柑橘、高峰牛等特色产品。

为深入贯彻落实乡村振兴战略,文山广南长江村镇银行积极开展“一号工程”,坚持“走村串寨”,将金融服务送到田间地头,并长期设立员工驻点,下沉到村委会,与村委会工作人员同吃、同住、同劳动,助力广南美丽乡村建设。截至2022年末,文山广南长江村镇银行采用“四级架构”的形式分别进行业务

覆盖,除3个设立网点的乡镇外,还在5个乡镇设立“金融服务站”,在7个乡镇设立“金融服务联系点”,3个乡镇配置金融服务联络员,实现广南县18个乡镇100%全覆盖,并对全辖174个社区、63个村委进行“一村一档”建档,建档覆盖率36.2%,签订整村授信协议141个村委会,总体实现100%覆盖率,并针对其产业兴旺、融资需求较大的16个村委发放“整村授信贷款”499户,发放贷款6900万元。