

# 农商银行如何助力农村市场消费升级

□ 周利

农村市场是我国社会主义市场经济体系的重要组成部分,在推进乡村振兴战略过程中,金融机构要积极稳步推进农村市场消费升级,落实中央“以旧换新、提升品质”的消费策略,稳步提升农民的生活品质,增强农民的幸福感和获得感。作为地方金融主力军的银行,农商银行应当充分发挥自身优势,助推农村消费扩容、提质升级。本文结合实践,有针对性地提出农商银行助力农村市场消费升级的策略及建议。

(一)助力农业产业升级,持续增加农民收入。农商银行通过创新金融产品,提高金融服务效率等方式,积极支持农业产业升级,推动农村一二三产业的融合发展,拓宽农民的收入来源,提高收入水平,从而推动农村市场的消费升级。一是以农村产权制度改革为切入点,积极支持以当地龙头企业为引领、村级集体经济为主体的产业结构,在农村大力发展规模化、集约化经营,推动农业机械化、产业化生产,提高农业生产的效率和质量,提高土地附加值,增加农民收入。二是以提升农民职业技能为切入点,积极支持农民自主创业、自主择业,加大农村人口转移就业力度,增加农村居民工资收入。三是积极支持地方经济与文旅发展,促进农产品深加工,促进文化旅游和产业发展的深度融合,用金融力量赋能特色产业。

(二)加大金融科技投入,提供多样化金融服务产品。一是农商银行应积极运用金融科技手段,如移动支付、“在线贷款”“智能投顾”等方式,提升金融服务的便捷性和普惠性。同时,针对不同层次、不同需求的人群,提供多样化信贷产品,以“线上+线下”相结合的方式,将业务范围从满足群众耐用消费品需求逐步转变为覆盖“衣、食、住、行、学、健、医、娱”等全领域的金融消费需求。二是针对农村市场的不同需求,农商银行应提供多样化的信贷产品,以满足农民在生产经

营、生活消费、教育医疗等方面的资金需求。这不仅可以缓解农民的资金压力,还能激发其消费潜力,促进农村市场的消费升级。三是探索定制化的金融产品和服务。农商银行通过深入了解农村市场的特点和农民的需求,开发定制化的金融产品和服务。例如,针对农村电商的发展,推出更加灵活便捷的支付和结算方式,为农村电商提供全面的金融支持。

(三)优化金融服务体系,提高金融服务效率。农商银行应通过不断完善金融服务体系,提高金融服务的质量和效率。一是通过建立“农村金融服务站”、推广“金融服务专员”制度等措施,建设集政务、生活、物流、金融等多功能于一体的“农村金融综合服务站”,延伸金融服务触角,打造便民生活圈,提升服务保障水平,增强广大农户的获得感和幸福感。二是优化贷款审批流程,提高金融服务效率。农商银行应优化贷款审批流程,简化贷款手续,缩短审批时间,提高金融服务效率。如推广“一体化”金融服务模式,为农民提供全方位、“一站式”的金融服务,减少农民在办理金融业务时的奔波和等待时间。三是探索构建以“便民金融服务站”为依托,以“金融联络员”为“线”,以整村授信为“面”的农村金融服务体系,打通金融服务“最后一公里”,推进联络对接“零距离”、诉求需求“快反应”,推动实现农村地区金融服务全覆盖。

(四)增强部门联动,完善协调机制。一是持续完善农村社会保障体系建设。相较于城镇居民,农村居民养老、就医等社会保障还不够完善,造成农村消费者不敢花钱,消费潜力得不到充分释放。因此,要进一步加强对农村社会保障体系建设,完善社会保险、社会救助、医疗救助、慈善救助等保障措施,让农民敢花钱、有钱花。二是加强农村物流网络建设。乡村物流配送水平是农产品上行和工业品下行是否畅通的关键,关系到农产品供应链的最初和“最后一公里”,是连接商品消费端和供应端的关键。据统



计,2023年全国新建改造县城综合商贸服务中心1044个、乡镇商贸中心4195个,村级便民商店45353个;全年乡村消费品零售额6.4万亿元,同比增长8%,增速较城镇快0.9个百分点,这有效解决了消费升级的供应问题。三是加快直播电商发展质效。为扩大农村电子商务覆盖面、提升农村电商应用能力、赋能创新农产品电商销售机制和模式、提高农产品电商销售比例,相关部门通过深入推进“互联网+”农产品出村进城工程,成效显著。工信部数据显示,截至2023年末,我国移动电话用户为17.27亿户,其中5G移动电话用户在移动电话用户中占比近半,规模达8.05亿户。目前,全国农村网商、网店超过1632万家。红火的农产品直播带货为乡村产业振兴注入了强劲动能,这有效解决了农产品走出去的问题,能够有效增加农民收入。

总之,在推进农村市场消费升级的过程中,需要各方共同努力、多方协同。农商银行也要充分发挥地方金融助力的作用,特别是在提供多样化的信贷产品、加大金融科技投入、助力农业产业升级、优化金融服务体系等方面要积极作为,推动农村市场消费升级,不仅有助于推动农村经济的发展和繁荣,还能提高农民的生活水平和幸福感。(作者单位:四川德阳农商银行)

农户小额信用贷款是农信机构服务“三农”的重要产品,对帮助农民生产、改善农民生活起着重要作用。作为农村金融主力军的农商银行在农户小额信用贷款发放过程中,发挥了主导作用。

四川省绵阳市是农业和人口大市,摸清逼近农户小额信用贷款市场边界对于贯彻落实中央、省委和省农商联合银行金融助力乡村振兴及促进四川农商银行绵阳市辖区高质量发展具有重要意义。基于此,本文以四川三台农商银行为例,通过探讨深化摸清逼近农户小额信用贷款市场边界,提出农户小额信用贷款可持续发展思路。

## 农户市场边界摸排工作开展情况

2023年8月,根据上级部门工作部署,三台农商银行开展了“摸清市场边界、逼近市场边界”的“百日攻坚”工作,经过3个多月的信息采集、校验、客户走访和市场摸排,确定全县农户基数28.2万户。主要步骤:第一步,通过查阅三台县统计年鉴,确定全县户籍数(人口数)、常住人口数(人口数);第二步,组织各支行与地方党政部门、派出所、社区(村组)等农户信息管理机构对接,获取镇乡在籍农户最新户数信息;第三步,各支行成立工作小组,划分责任区域,在村委会的支持下,以村组为单位开展核对,主要核实户籍人口是否为常年外出或空挂户等(举家外迁);第四步,各支行依据核对的数据,反馈总行,总行依据统计年鉴数据对各支行反馈数据进行了部分抽查,最终确定全县农户总容量数据,即农户户数基数;第五步,确定农户市场边界。开展市场边界摸排前全县原农户数为30.89万户,经各支行摸排,剔除举家外迁户数2.62万户,最终确认农户数为28.27万户。2022年末,三台农商银行农户小额信用贷款信用用户数为5.90万户,用信面20.85%,按照上级行的要求,三台农商银行需在此基础上再提升3%,即边界值为23.85%;用信边界户数需增加8474户,用信户数边界值为6.74万户,全行农户小额信用贷款边界值为53.94亿元。目前,三台农商银行正持续开展“摸清市场边界、逼近市场边界”工作,对该行业市场边界进行再次摸清和论证。

## 加强农户小额信用贷款营销的路径

(一)前置服务,“多跑腿、让客户少走路”。依托“走千访万”“摸清市场边界、逼近市场边界”等工作,抓好辖内农户基础信息的采集、录入,做好评级授信等基础工作,实现“一户一档”和辖区符合条件农户的全覆盖,让客户有需要资金时,可实现随借随贷。

(二)加强宣传,“多宣讲、让客户少疑惑”。当前,信息不对称仍然是阻碍农户小额信用贷款投放的主要原因,很多农户不清楚农商银行的信贷政策,不知道自己能不能贷、能在哪里贷、能贷多少、手续如何。这些问题是农商银行宣传不到位所致。要树立“线上+线下”的立体思维开展农户小额信用贷款产品和政策宣传:线下,通过“坝坝会”、授信通知书等形式,实现“面对面”触达;线上,通过短信、微信、抖音等媒介,抓好宣传信息的精准推送。

(三)主动营销,“多谦逊、让客户少顾虑”。一是对于关键客户要逐一对接。对种植养殖大户、致富带头人等群体,做到逐一上门,定期营销维护。二是面向“长尾客户”要突出重点。要从海量的农户中做好数据统计、筛选,如将有授信无信用或以前有用信现在无余额等客户列为营销重点;通过电话营销等方式,了解客户需求,宣讲农商银行产品,捕捉合作机会。三是“跳出”常住人口抓营销。做好外出经商、购房但户籍仍在本地农户的信息收集,依托电话营销等方式,建立起与客户的日常沟通联系。要积极推进新市民的跟进服务,以“网格化”为基础,落实营销职责,通过与社区、物业等部门合作,常态化开展进社区活动。

(四)注重赋能,“多契合、让客户少迎合”。一是用好科技赋能。加强员工CRM系统使用培训,让员工均能熟练掌握其在客户营销与维护中的功能与优势,运用好大数据抓好客户需求分析,实现精准对接。二是用活“智能贷款”。“蜀信e·小额农贷”可实现一次签约、周转使用,为农户带来灵活、便捷、实用的服务体验,优势极为突出。三台农商银行要求客户经理针对推广的“首贷”客户做到“两个一次”,即“手把手”教客户操作一次,现场让客户体验一次。同时,针对客户授信尽量做到“一次到位”。三是优化利率定价。要坚持“随行就市”原则,加强市场调研,按照贡献度、风险度、同业定价策略综合评估,实施差异化利率定价策略,着力保持市场竞争力。

## 加强农户小额信用贷款日常管理的对策

(一)要将贷款“三查”落实到农户小额信用贷款管理的各环节。一是抓细贷前调查。把握好“宽进严出”原则。“宽进”,即准入不一定要设很高的门槛,让大多数农户都能具备基本的授信条件。“严出”,即在授信和放款环节,要严格“打表”,全面评估客户的偿债能力和意愿,确保贷款最终风险可控。二是建立“灰名单”客户数据库。对有违法记录、不良嗜好群体,建立“灰名单”库,作为客户准入,实施前置查询,把好客户准入关。三是抓好贷中审查。要加强客户贷款用途分析,从用款额度、期限是否与其生产项目相匹配,是否存在资金挪用风险等方面分析。四是强化贷后检查。对农户小额信用贷款每年至少开展1次贷后检查,并将检查纳入客户经理日常工作;同时,将存量贷款贷后检查与日常的贷款调查、“走千访万”等工作有机结合。

(二)打造“懂农业、爱农村、爱农民”的服务团队。一是要提升员工专业素养。加强对涉贷人员内控规则制度和产品知识的培训,让其对相关管理要求、产品要素做到如数家珍。二是要加强员工涉农知识的学习。涉贷人员对于辖区内产业主要分布和各类业态生产周期、产品市场行情等情况要深入了解;通过走访调研,从信贷服务角度对辖区主要产业情况做出一个摸底。三是要培养员工的爱农、支农情怀。要引导基层员工认识到自己所从事的工作,是落实党和国家乡村振兴战略的一部分,是促进农村发展、农业转型、农民致富的高尚事业。

(三)完善农户小额信用贷款管理机制。坚持因地制宜,进一步细化、完善各机构自身的管理机制,尤其是在授信、利率定价等关键环节,要逐步建立一套客观、规范、适用的内部管理机制,最大限度弱化涉贷人员的主观成分和自主裁量权。(作者系四川三台农商银行党委书记、董事长)

# 农商银行助推乡村振兴路径及策略探析

□ 尹琳

把实施乡村振兴上升到国家战略,是新时期下我国新农村建设实践的升华,是城乡发展的重大战略性转变。对于致力于服务“三农”的县域金融机构农商银行来说,既是机遇,也是挑战。因此,农商银行要着力提高普惠金融供给质量,不断“大农村”金融服务覆盖面,提升农村金融服务便捷性。农商银行只有服务好乡村振兴大业,才能把历经70多年风雨的农商银行打造成“百年老店”。

坚守市场定位,助推农业变革。一是强化党建引领。农商银行要强化党建引领,把党的领导嵌入到公司章程,体现到公司治理各个环节,坚持党对农村金融工作的统一领导,把握好方向和路径,进一步增强服务乡村振兴的内生动力,助推城乡融合发展。二是坚持回归本源。农商银行要坚守“姓农”的战略发展定位,积极响应党中央提出的乡村振兴战略,坚定不移、回归本源、专注主业、下沉重心,抓住农业供给侧结构性改革的发展机遇,积极对接农村新业态、新主体、新模式,把小额农户贷款及小微企业贷款作为营销重点,将金融“活水”灌溉到农村的“良田”,将服务实体经济作为经营管理的核心任务;同时,根据“三农”和小微企业发展需要,深入推进“三小”贷款评级授信,协调县政府开展信用乡镇、信用村、信用户等评选活动,加快农村信用工程建设,努力增强农民的诚信意识和农村地区的信用环境,为乡村振兴营造良好的信用环境。三是支

持基础设施建设。围绕农业产业化发展趋势,农商银行要以农业产业化龙头企业为核心,加强对中、小型涉农企业的扶持,为农业产业化提档升级和社会主义新农村建设寻找突破口,搭建新型的支农支小服务模式。

深化服务转型,助推农民致富。一是服务理念转型。农商银行应发挥“地熟、人熟、点多”的优势,精准确定在服务乡村振兴中的定位和作用,探索本土化、差异化的发展道路;针对不同客户群体,设计不同的业务产品并分类建立客户拓展和维护机制,做到协调发展,构建多层次、广覆盖的农村金融服务体系。二是服务方式转型。在进一步优化柜台服务的同时,农商银行要注重“离柜型”服务方式发展,紧跟自助化、信息化发展趋势,加快发展“社区自助银行”,合理设置“便民金融服务点”等机构,将金融服务送到村镇社区和农户“家门口”。同时,构建线上化的服务网络,充分利用互联网、大数据、云计算等技术,打造乡村服务金融服务生态圈;大力发展手机银行,网上银行,“微信银行”等服务渠道,提升电子银行替代率,构建线上与线下相结合的立体交易网络,实现“随时、随地”办理业务,逐步实现移动金融服务全覆盖。三是服务流程转型。根据客户需求,农商银行要通过强化系统化管理和专业化服务,提高服务响应速度和问题处理效率,并实现标准化服务和专业化服务相融合。此外,应平衡好农商银行可持续发展与服务乡村振兴的关系,优化乡村金融服务的定价机制,科学

合理设定贷款利率水平;依法保护金融消费者权益,规范乡村金融服务收费行为,提高服务收费透明度,适时推动减费让利,减轻乡村发展负担。

围绕社会责任,助推乡村振兴。一是守住金融风险底线。农商银行要坚持底线思维,坚持正确的政绩观导向,全面排查金融风险点,切实把维护金融安全的各项任务落到实处。要大力弘扬“服务乡村、审慎合规、务实创新、良好操守”的文化,推动形成良好的价值观,强化员工对价值观的认同和遵守。农商银行各级领导干部要努力学习金融知识,熟悉金融业务,把握金融规律,提高领导金融工作的能力,坚决守住不发生系统性金融风险的底线。二是积极承担社会责任。农商银行要承担客户的教育责任,积极开展金融知识普及及教育活动,引导和培育社会公众的金融意识和风险意识;要关心社会发展,积极参与乡村振兴工作,担当好县域金融服务主体责任,热心慈善捐赠、志愿者活动,积极投身社会公益活动,努力构建和谐社会。三是践行绿色发展理念。农商银行要制定资源节约与环境保护计划,尽可能减少日常运营对环境的负面影响;通过信贷等金融工具对绿色信贷的引导,在政策、流程、投向向上全面倾斜,加大对生态旅游、清洁能源、节能减排、绿色农业、健康产业、现代农业、现代服务业等低碳产业的金融支持力度,对不符合节能环保要求的客户和项目主动信贷退出,做到“有扶有控”,拓宽乡村振兴的可持续发展空间。(作者单位:湖南茶陵农商银行)

# 创新推动农商银行精神文明创建的对策研究

□ 张建林

精神文明创建工作 是农商银行整体工作的一个重要内容,它是统一员工思想、凝聚人心、化解农商银行与员工、员工与员工之间矛盾的重要途径,也是激发农商银行员工对农商银行认同感的有效方法。新时期,农商银行要善于发挥精神文明载体作用,推动农商银行思想政治工作方式、方法创新,将思想政治工作有机融入精神文明创建全过程,开创农商银行思想政治工作新局面。以创新引领农商银行精神文明创建提升,通过创新的思维和方法,推动农商银行在精神文明方面的建设,并不断提升发展质量和水平。

## 建设创新型企业文化

(一)创新型企业文化是推动农商银行精神文明建设的核心。传统的银行机构往往注重稳定性和规范性,但在现代经济社会中,创新和变革是必然趋势。因此,农商银行需要树立一个鼓励创新、开放、合作和共享的文化氛围。这意味着鼓励员工提出新的想法和方法,充分发挥员工的创造力和创新意识。同时,也需要推崇知识共享和跨部门合作,打破组织内部的壁垒,促进信息和经验的流动和共享。创新型银行文化旨在激发员工的热情和潜能,并将其转化为持续

的创新成果。

(二)农商银行可以通过积极参与社会实践活动来推动精神文明创建提升。作为金融机构,农商银行不仅要关注自身的利益和发展,还应承担起社会责任,回馈社会;通过参与公益活动、捐款赈灾、支持教育和环保等方面的工作,农商银行可以积极践行社会价值观,体现其对社会的关心和责任感。这种参与可以提升员工的社会意识和责任感,增强团队凝聚力和向心力,也可以树立农商银行的良好社会形象。

## 推动金融科技创新

(一)农商银行可以通过数字化转型和智能化技术的应用,提升服务效率和用户体验。例如,推出更加便捷的手机银行应用程序,让客户可以随时随地进行账户查询、转账、缴费等操作,无须前往实体网点。此外,可利用人工智能技术,开发智能客服系统,为客户提供自动化的问题解答和服务支持。这样的创新不仅提高了业务处理的速度和准确性,同时也使客户体验更加方便和个性化。

(二)农商银行可以借助大数据分析和智能风险管理技术,提升风险防控能力和合规管理水平。大数据分析可以帮助农商银行更好地识别和预测风险,提高风险管理的准确性和效率。同时,智能风险管理系统可以自动优化风险评

估、审批流程等环节,从而提高决策的科学性和稳定性。农商银行通过金融科技创新推动风险防控和合规管理,能够更好地应对市场变化和监管要求,为客户提供更安全可靠的金融服务。

(三)农商银行可以积极探索新的业务领域,拓展创新金融产品和服务。例如,农商银行可以开发基于区块链技术的供应链金融解决方案,提供可追溯、透明、高效的金融服务,支持农村经济的发展。此外,农商银行还可以结合互联网、物联网和人工智能等新兴技术,推出“智能农业金融、智慧城市金融”等创新产品和服务,满足不同用户群体的金融需求。通过拓展创新业务领域,农商银行将能够实现业务多元化和可持续发展。

## 强化员工文明素质培养

(一)农商银行应加强员工的道德教育和职业素养培养。通过开展职业道德培训、组织道德讲座等活动,营造尊重客户、诚信经营、严守法律法规的企业文化。农商银行员工需要明确自己的职责和义务,要始终以客户利益为重,坚决抵制不正当行为和不良习惯。同时,农商银行可以通过开展文化活动,促进员工的文化修养和艺术素养,通过举办员工阅读、书画比赛、体育比赛等活动,鼓励员工广泛涉猎和欣赏优秀的文化艺术作品,提高自身的审美情趣和文化修养水平。

## 加强内外文化交流

(一)农商银行要积极与其他金融机构开展文化交流与合作。通过与其他银行、保险机构等行业合作,分享经验和最佳管理实践,推动行业共同进步;通过举办专题研讨会、工作坊等活动,搭建交流平台,促进业界专业人士之间的沟通与合作。这种交流与合作有助于加强农商银

行在行业内的影响力和竞争力,推动整个行业向更加先进、高效的方向发展。

(二)农商银行要与文化机构、艺术团体等展开合作与交流。通过与博物馆、美术馆、剧院等文化机构合作举办艺术展览、演出等活动,让员工和客户能够感受到丰富的文化艺术氛围。此外,农商银行也可与当地的民间艺术团体合作,支持其的创作和演出,推动传统文化和现代艺术的融合,为社会赋予更多的文化活力。

(三)农商银行要开展与大学、研究机构的合作与交流。高校是知识和智慧的摇篮,研究机构则具有专业的研究能力和资源。农商银行可以与高校合作开展金融相关的研究项目,共同探索解决行业面临的问题和挑战。此外,农商银行还可以与高校建立实习和人才培养基地,为学生提供实践机会,培养适应行业发展需要的金融人才,实现“校企”合作共赢的局面。

## 加强风险防控和合规管理

(一)农商银行要建立健全风险管理体系。这包括制定科学的风险管理政策和流程,明确各类风险的识别、评估和应对措施。农商银行需要加强对信用风险、市场风险、操作风险等的监测和管理,采用有效的风险控制工具和方法,降低风险的发生和影响。同时,通过加强内部控制和审计,检测潜在风险点,并及时采取措施进行纠正和改进。

时采取措施进行纠正和改进。

(二)农商银行要注重合规管理。金融业面临着严格的法律法规和监管要求,合规管理成为银行运营的重要方面。农商银行需要建立完善的合规体系,制定明确的合规规范和流程,提升员工合规意识和合规技能。同时,要进行内部合规审核和监督,及时纠正违规行为,防范法律风险。此外,农商银行还应与相关监管机构保持密切的沟通和合作,及时了解最新的法规和政策,确保自身经营活动的合规性。

(三)农商银行要加强信息安全。随着信息技术的广泛应用,网络安全已经成为金融机构的重要风险之一。农商银行需要加强对客户信息和交易数据的保护,建立健全信息安全管理体系。这包括加密技术的应用、访问控制机制的建立、安全审计的开展等方面。同时,要加强员工的信息安全意识教育和培训,防范内部员工的不当操作和信息泄露。

(四)农商银行要加强危机管理,提高应急响应能力。金融业存在着各种危机和突发事件的风险,农商银行需要建立健全危机管理机制,制定应急预案,并进行定期演练与评估;要加强与政府、公安、消防等相关部门的合作与沟通,形成联动机制,共同应对紧急情况并及时采取措施保护客户和员工的安全。

(作者单位:山西省忻州市农信联社)

农户小额信用贷款可持续发展的调查与思考

□ 敬世明

以三台农商银行为例