

银行“开门红”中的机遇与挑战

□ 党云帆

在银行业的年度运营节奏里,“开门红”无疑是备受瞩目的关键时段。每至岁末年初,众多银行便纷纷紧锣密鼓地筹备,全力投入这场“开门红”大战。这一时期,银行推出琳琅满目的产品与优惠活动,旨在吸引客户,提升存款量、贷款规模,以及推动各类中间业务的发展。银行如此重视“开门红”,是因为其成果对全年业绩有着深远影响,仿若为全年业务开展定下基调,是实现经营目标的重要基石。不过,“开门红”策略虽为银行带来显著效益,却也潜藏着一系列问题。

银行“开门红”的益处

(一)对客户的实惠。“开门红”期间,客户往往能够享受到诸多实实在在的优惠。银行会在这一时期推出极具吸引力的优惠利率,如一些银行的定期存款利率在原有基础上出现上浮,使得客户的存款收益增加;部分银行针对大额存单客户提供比平时更具竞争力的利率,为有大额资金存储需求的客户带来更多利息收入。除了利率优惠,丰富多样的礼品赠送也是一大亮点。从实用的生活用品,如米面粮油、家电设备到精美的家居装饰品,银行会根据客户的存款金额或业务办理情况,赠送相应礼品。有些银行还会举办抽奖活动,奖品包括电子产品、旅游套餐等,为客户带来额外惊喜。红包奖励同样是吸引客户的重要手段。客户在办理特定业务,如新开银行卡、购买理财产品时,有机会获得现金红包,这不仅激发了客户的参与积极性,还为他们带来了直接的经济收益。

(二)银行自身业务增长。“开门红”对银行自身业务发展意义重大。在存款业务方面,银行通过一系列优惠活动吸引客户将资金存入,使得存款量大幅上升。这不仅为银行提供了充足的资金来源,增强了资金流动性,还能降低银行的资金成本。充足的存款可以用于银行的各项业务开展,如贷款发放、投资等,为银行创造更多收益。在贷款业务上,“开门红”期间,银行会加大信贷投放力度,积极拓展优质客户;通过简化贷款审批流程、降低贷款利率等措施,吸引企业和个人申请贷款。这有助于满足企业的生产经营资金需求,促进企业发展,同时也能满足个人的消费、购房等贷款需求,带动相关产业发展。在中间业务上,银行会在“开门红”期间大力推广各类金融产品与服务,如理财产品、基金、保险等。专业的理财经理会根据客户的风险偏好、资产状况,为其提供个性化的理财规划,引导客户购买适合的金融产品。这不仅增加了银行的中间业务收入,还丰富了银行的业

务结构,降低了对传统存贷业务的依赖,提高了银行的综合盈利能力。

(三)经济推动作用。银行在“开门红”期间加大信贷投放,对实体经济的刺激作用明显,大量资金流入企业,为企业的生产扩张、技术创新、设备更新等提供了有力支持。企业能够利用这些资金扩大生产规模、提高生产效率,增加就业岗位,从而推动整个产业链的发展。在制造业中,企业获得贷款后可以购置先进的生产设备,提升产品质量和产量,带动上下游供应商的业务增长。对消费市场而言,银行推出的消费贷款优惠政策,如降低汽车贷款、家装贷款等消费信贷利率,刺激了居民的消费欲望。消费者更愿意进行大额消费,从而促进汽车、家电、家居等行业的销售增长,拉动内需,促进经济的良性循环。银行还会针对小微企业和个体工商户推出专属信贷产品,缓解其资金压力,助力小微企业发展壮大,对稳定就业、促进经济多元化发展具有重要意义。

银行“开门红”的弊端

(一)银行间恶性竞争。在“开门红”的激烈角逐中,银行间的竞争愈发白热化,甚至陷入恶性竞争的漩涡。为了在这场大战中脱颖而出,吸引更多客户,部分银行不惜采取高成本揽储的极端手段。一些小型银行会大幅提高存款利率,其给出的利率远远超出市场正常水平,以此来抢夺客户资源。这不仅增加了银行自身的资金成本,也扰乱了整个金融市场的利率秩序。为了争夺优质贷款客户,银行间还会展开低息放贷竞争。一些银行盲目降低贷款利率,忽视了贷款风险与收益的平衡。这种做法虽然在短期内可能吸引更多贷款客户,但从长远来看,会压缩银行的利润空间,降低银行的盈利能力。而过度的低息放贷还可能致信贷资源的不合理配置,一些资质欠佳的企业或个人也可能借此获得贷款,增加了信贷市场的风险。

(二)员工压力与违规风险。“开门红”期间,银行通常会给员工下达繁重的任务指标,这给员工带来了巨大的压力。这些任务涵盖存、贷款和理财产品销售等多个方面,指标数量往往超出员工的正常工作承受范围。为了完成任务,银行员工们承受着巨大的心理压力,不仅要在工作时间内全力以赴,还常常需要利用休息时间去拓展客户、推销产品;长时间的高强度工作,使得员工们身心俱疲,不少员工出现了焦虑、失眠等健康问题。这种高压环境下,还催生了违规操作的风险。部分员工为了达到任务要求,不惜采取违规手段,如虚假销售、诱导客户购买不适合的金融产品等。一些员工可能会夸大理财产品的收益,隐瞒其中的风险,诱导客户购买。这种

行为严重损害了客户的利益,一旦被发现,不仅会给银行带来声誉损失,还可能面临监管部门的严厉处罚。

(三)潜在风险隐患。“开门红”期间,银行业务的快速扩张,也带来了一系列潜在风险隐患。业务量的激增,可能导致银行在贷款审批过程中,无法对客户信用状况进行全面、深入的审查。一些不符合贷款条件的客户可能趁机获得贷款,从而增加了银行的信用风险。当经济形势发生变化或借款人出现经营困难时,这些贷款很可能无法按时收回,导致银行不良贷款率上升。业务快速扩张还可能引发流动性风险。如果银行在短时间内吸收了大量存款,并将这些资金大量用于长期贷款或投资,一旦出现客户集中提款的情况,银行可能会面临资金流动性不足的问题,无法及时满足客户的提款需求,进而引发客户对银行的信任危机,对银行的稳健运营造成严重威胁。

应对策略与建议

(一)银行自身优化。银行应制定科学合理的考核机制,避免过度追求短期业绩而给员工带来过大压力。考核指标应更加多元化,不仅关注业务量的增长,还要综合考虑业务质量、客户满意度、风险控制等因素。在存款考核方面,不能单纯以存款新增量为唯一标准,还应考核存款的稳定性、结构合理性等。银行应加大创新力度,不断推出满足客户多样化需求的产品与服务。在理财产品方面,除了传统的固定收益类产品,还可以开发与市场热点挂钩的创新型理财产品,如与新能源、人工智能等行业相关的主题理财产品。针对不同客户群体,提供个性化的金融服务方案。对于老年客户,提供更加贴心、便捷的服务,如设置专门的老年服务窗口,简化业务办理流程;对于年轻客户,利用数字化平台,提供线上化、智能化的金融服务。银行要注重提升服务质量,加强员工培训,提高员工的专业素养和服务意识。通过开展服务礼仪培训、业务知识竞赛等活动,提升员工的服务水平。优化业务流程,减少客户等待时间,提高业务办理效率。通过引入智能化设备,如自助柜员机、智能填单机等,实现部分业务的自助办理,缓解柜台压力。还要加强风险管理,建立健全风险预警机制,实时监测业务风险。在贷款审批过程中,严格按照规定流程进行,充分评估客户的信用状况和还款能力。加强对资金流向的监控,确保贷款资金用于合法合规的用途。加大对违规行为的处罚力度,一旦发现员工存在违规操作,严肃处理,绝不姑息。

(二)监管层面措施。监管部门应加强对“开门红”活动的监管力度,制定明确的监管规则 and 标准,规范银行的市

场行为;明确规定银行在存款利率上浮幅度、贷款审批流程、金融产品销售等方面的操作规范,防止银行间的恶性竞争;建立常态化监督检查机制,定期对银行进行现场和非现场检查,对违规行为及时发现、及时查处,公开曝光违规银行名单,起到警示作用。监管部门要引导银行树立正确的经营理念,注重长期稳健发展,避免过度追求短期利益。通过召开行业会议、发布监管指引等方式,向银行传达稳健经营的理念,鼓励银行加强风险管理,优化业务结构,提高服务实体经济的能力;推动银行之间的良性竞争,促进整个银行业的健康发展。监管部门可以组织银行开展业务交流活动,分享先进的经营管理经验和创新做法,引导银行在产品创新、服务提升等方面进行竞争。

(三)客户理性选择。面对银行“开门红”期间的各种诱惑,客户要保持清醒的头脑,理性分析。在选择理财产品时,不能仅被高利率、丰厚礼品等表面因素所吸引,要充分了解产品的特点、风险和收益情况;对于理财产品,要仔细阅读产品说明书,了解产品的投资方向、风险等级、预期收益等信息,并根据自身的风险承受能力、投资目标和资金状况,选择适合自己的金融产品。如果是风险承受能力较低的客户,应优先选择风险较低的存款产品或固定收益类理财产品;如果是风险承受能力较高且有一定投资经验的客户,可以适当考虑风险较高但收益潜力较大的权益类理财产品。客户在办理业务时,要注意保护个人信息安全,避免泄露个人隐私;在签署相关协议时,认真阅读条款内容,确保自己的合法权益得到保障;不随意在不可信的平台或渠道办理金融业务,避免遭受诈骗等风险;要学会识别虚假宣传和诱导销售行为,如遇到银行工作人员夸大产品收益、隐瞒风险等情况,及时向银行或监管部门反映。

银行“开门红”犹如一把双刃剑,在为客户带来实惠、推动银行自身业务增长以及助力经济发展的同时,也滋生出银行间恶性竞争、员工压力与违规风险、潜在风险隐患等诸多弊端。为实现银行业的稳健可持续发展,银行自身应优化经营管理,合理设定考核机制,大力创新产品与服务,强化风险管理;监管部门要加强监管力度,规范市场行为,引导银行树立正确经营理念;客户则需提升自身金融素养,保持理性,作出明智的金融决策。唯有银行、监管部门、客户三方携手共进、共同努力,才能趋利避害,充分发挥“开门红”的积极作用,实现银行业与客户的互利共赢,推动经济的健康稳定发展。

(作者系中国农村信用合作报社副社长、副总编辑)

金融市场是资金融通市场。多年来,农商银行在以信贷积极支农支小基础上,通过金融市场加强富余资金管理,以债券等形式支持实体经济,促进经济社会高质量发展,助力金融强国建设,作用明显。本文结合实际,就农商银行如何拓展金融市场业务提出对策建议。

(一)建立健全完善的富余资金管理体制机制。一是在认真执行中国人民银行、国家金融监督管理总局相关制度基础上,农商银行要以防范风险、审慎经营为出发点,完善富余资金管理、授信、交易等制度。二是构建市、县级富余管理模式。实施分层评价、精细化管理、专业经营,推进效益与规模协调发展;明确各层级、各岗位职责,渗透到富余资金管理业务的各个环节,覆盖所有的产品、业务流程以及相关岗位。三是加强资金管理,完善绩效考核及激励机制。针对富余资金管理中的实际问题,不断建立健全完善制度,提高制度执行力。

(二)统筹高质量富余资金管理运营与高质量发展。一是坚持以“人民为中心”的价值取向,立足国内国际两个大局,完善金融服务,更好满足人民群众和实体经济多样化金融需求。农商银行要围绕推进乡村全面振兴,做好金融“五篇大文章”,积极开展资金业务,加大“三农”及中小微企业支持力度。二是加强经济金融政策研究,关注市场行情变化,持续提升富余资金管理研判能力。农商银行要将更多金融资源配置到国家重大战略方面,大力支持经济社会发展的重点领域、薄弱环节,支持产业链、供应链补链、延链、强链。三是合理配置投资组合。农商银行要不断优化资产配置结构,促进富余资金管理业务健康、可持续发展,支撑自身高质量发展。

(三)打造一支强干的资金运营人才队伍。一是坚持政治过硬、能力过硬、作风过硬标准,建设一支忠诚干净担当的高素质专业化富余资金管理运营人才队伍。二是择优“选”人,坚持德才兼备、以德为先、任人唯贤,以正确用人导向引领干事创业导向。农商银行要梯次“育”人,分层分类培养资金运营人才,通过业务培训、跟班学习、业务研讨等方式,常态化培养一批涵盖各年龄段、各层级的人才队伍,并建立后备人才档案,形成选拔任用梯队。三是从严“管”人,落实全面从严治党要求,加强富余资金管理人才队伍建设,坚持从严监督管理。

(四)加强组织领导。一是农商银行要加强党对金融市场业务工作的领导,认真贯彻落实党中央及金融监管部门的政策要求。二是要努力提高金融市场业务决策水平,积极适应现代经济发展和时代需求。三是要制定科学实施方案,加强工作落实,不断提升富余资金使用效率和创利水平。

(五)加强交流合作。一是农商银行要发挥行业平台作用,做好相关服务,加强调查研究,促进交流合作。二是要积极开展金融市场调研,针对性解决金融市场拓展方面存在的问题,做强金融市场业务。三是要发挥金融市场方面的典型引路作用,促进经验分享、交流合作,带动落后地区做好富余资金管理运营工作。四是要加强拓展金融市场好的经验宣传,促进彼此了解、提升社会影响,营造良好的做强金融市场业务氛围。

(六)加强成果保障。一是防止资金“脱实向虚”。农商银行要防止富余资金管理运营过程中脱离实体经济,防止出现资金体内循环和各种金融产品层层嵌套、多种业务模式“叠床架屋”的现象发生。二是防控资金业务风险。要合理控制资金业务杠杆,妥善处置存量风险,严格防控增量风险;同时,强化风险源头防控和监测预警,早识别、早预警、早暴露、早处置。三是防范金融市场腐败。要强化机构内部管理,加大问责力度,严厉打击违规授信、内幕交易和利益输送等违法违规行为,坚定维护金融秩序,促进金融市场安全运行。

(作者单位:湖北孝感农商银行)



农商银行拓展金融市场业务的建议

□ 黎明

绿色金融赋能农业新质生产力的探索实践

以凤冈农商银行为例

□ 尹雪

新质生产力关键是优质,主要体现在贯彻创新、协调、绿色、开放、共享的新发展理念上,而绿色发展是高质量发展的底色,新质生产力本身就是绿色生产力。那么,如何做好绿色发展,把握好新质生产力的发力方向?作为“姓农兴农”的贵州凤冈农商银行,要把把握好机遇与挑战,在绿色发展的赛道上扮演好与“农”并行的角色。

向新而行,向实发力

(一)完善内部政策,在“谋”上下足功夫。凤冈农商银行制定了《贵州凤冈农村商业银行股份有限公司绿色信贷管理办法》,明确董事会负责制定绿色信贷发展战略;经营层在董事会授权下,根据董事会的决定,制定绿色信贷目标任务、建立机制和流程、明确职责和权限,每年度向董事会报告绿色信贷发展情况;业务部门组织、协调、开展绿色信贷各项工作;营业机构具体落实绿色信贷各项目标、政策等责任,并对绿色信贷政策进行内控检查和考核评价。

(二)做实创新服务,在“抓”上彰显力度。凤冈农商银行通过创新绿色金融服务支持乡村振兴,从支持新型农业经营主体入手,由县农业农村局、凤冈农商银行、保险公司、客户等四方共同推进,相继推出了“牛链贷”“稳外贷”“茶链贷”“蚕桑贷”等信贷产品,积极为符合绿色信贷条件的经营主体提供资金支持,并在贷款利率定价上予以一定的倾斜,切实降低绿色金融领域融资成本,为凤冈县的茶叶、肉牛、蚕桑、烤烟等农业优势产业健康快速发展贡献农信力量。

(三)用足贷款政策,在“做”上务求实效。凤冈农商银行充分利用再贷款、“两直贷”、创业贴息贷款等政策,加大对绿色信贷的利率优惠力度,让绿色经营主体真正降低融资成本;同时,积极对绿色金融领域借款主体落实延期还本和信用贷款投放政策,持续释放政策红利,有效助力经营主体持续健康经营。截至2024年12月末,凤冈农商银行支持绿色金融发展贷款余额9743.88万元,绿色金融领域的贷款加权平均利率为4.18%,较全行贷款加权平均利率低1.54个百分点。

向新而行,厚植绿色

(一)守正创新。凤冈农商银行要积极推动多方联动,搭建“银政、银保、银园、银投”四位一体合作平台,探索知识产权质押融资、“股权+信贷”“期权+信贷”“投资保联动”产品和服务,着力解决科技企业轻资产缺少抵押物、初创期融资难、科技成果转化难等问题。

(二)因地制宜。围绕县域特色高效农业、林下经济、绿色旅游、绿色食品等重点产业,凤冈农商银行须构建普适性与个性化并重的绿色普惠信贷产品体系,创新个性化绿色普惠金融产品,精准满足客户需求。

(三)循序推进。凤冈农商银行要将绿色金融与普惠金融发展相融合,找准切入点和突破口,有计划、分步骤推进,通过科学核算成本和效益,牢牢把控各类风险,确保工作实施安全、有效、可持续;同时,通过打造绿色普惠信用村,逐步实现绿色普惠信用工程建设县域全覆盖。

(作者单位:贵州凤冈农商银行)

□ 林旺

金融企业作为现代社会经济的核心支柱,其运营效能与风险管理水平直接关系到整个经济体系的稳健与发展。笔者结合自身工作实际,通过查阅总结典型案例、实地走访、个别交流等方式,对金融企业“四风”问题进行了调查研究,为培树新风正气、推动作风能力提升、深度融入金融企业经营管理工作提供参考性建议。

当前金融企业“四风”问题主要表现

(一)存在形式主义、官僚主义问题。形式主义在金融企业中主要表现为过度追求考核目标,忽视市场、风险以及员工实际能力,为了完成“亮眼”的考核目标,设定不切实际的任务,只看重数字增长,却忽略了背后的风险和变化。官僚作风则与形式主义如影随形,表现为决策过程缓慢、效率低下以及对下级员工提出不合理要求,甚至出现“既要这个,又要那个”的情况,给员工带来巨大的工作压力和不合理的工作要求,进而影响整个金融企业的运营效能和风险管理水平。

(二)存在享乐主义、奢靡之风问题。主要表现为业务宣传费列支、公务用车管理、餐费报销和业务招待标准等方面存在廉洁风险,精细化管理水平有待提高。例如,公务接待费用报销管理有待加强,费用开支真实性审核与发票手续合规性审核分离,缺少有效监督;往往只关注报销审核关口,主要从流程合规性、经费额度上把关,没有具体关注支出的合理性、真实性,致使拆分报销、虚构事由报销问题时有发生;公务用车管理、餐费报销等未严格执行相关制度规定,存在廉洁风险。

(三)存在“四风一体”问题。长期以来,金融腐败问题多集中于信贷审批、贷款发放环节,但近年来不良资产处置、科

技信息系统中采购、代销业务准入等业务逐渐成为金融企业腐败交织、易发多发领域。以不良资产处置为例,由于不良资产的重组、减免、非诉讼催收等均与银行作为发起方在内部完成,处置方案的拟定、定价、司法追索等流程也是由银行主导发起,从而使得银行工作人员在诸多方面存在“寻租”空间,尤其是利用职务便利或掌握的核心处置信息为他人谋取利益并收受好处费,成为近年来金融腐败主要表现形式之一。

金融企业“四风”问题原因分析

(一)理想信念缺失。虽然受党培养、教育多年,但是仍有个别党员领导干部理想信念淡薄,初心使命缺失,纪律意识缺乏;存在特权思想,“人前讲守纪纪律,背后常干违法之事”,理想的螺丝没有拧紧,信念的扣子没有系牢;组织的谆谆教诲抛诸脑后,无视纪律规定不收敛不放手,走着花样翻新监督,背离了党的宗旨,损害了党的形象。

(二)纪法意识淡薄。“重合规、守纪律、讲规矩”是金融企业经营管理的底线,也是红线、高压线,“轻则触罚、重则触刑”。尽管天天讲、反复说,但依然有相当一部分员工当成耳旁风,充耳不闻、我行我素、无动于衷、不以为然,员工纪法意识、合规意识淡薄问题十分突出。在当前“强监管、严监管”的严峻形势下,个别干部员工还没有清醒认识到全面从严治党主基调的深刻意义,思想深处仍然缺少合规意识和规矩意识,无视规章制度,纪法意识淡薄;自我约束不严格,侥幸心理严重,自我感觉做得隐蔽、藏得很深,不会查到自己头上,或认为“小错不是错”,不讲制度、不讲规矩,肆意违反行为底线;个别干部员工受外界诱惑和利益驱使,突破道德底线,违反行业禁令,肆意乱为,谋取私利。

(三)作风不严不实。个别领导干部

对待工作抱有应付了事的看法,没有做到脚踏实地,总想在工作中找到捷径,最好不用花费太多的精力就可以把事情做好。如对员工行为风险排查工作重视程度不足,没有按照规定的排查手段和形式开展排查,工作不深入不细致、流于形式;或是由于私心作祟,存在多做多错、少做少错、不做不错的心态,除了自己必须完成的干部往那里走一走,可以不做的就不做,形成了工作作风不严不实、浮于表面的错误导向。

根治“四风”问题的主要措施

(一)提高政治站位,筑牢拒腐防变的思想根基。“四风”问题与腐败相互交织、互为表里。近年来,金融系统案例通报中有不少都是“由风及腐、由风变腐”,最终导致违纪违法的典型,不少被查处的干部往往都从一顿饭、一瓶酒开始腐化堕落,最终走上了不归路。各级金融企业及从业者应切实提高政治站位,深刻认识作风建设的极端重要性和不正之风的严重危害性,把贯彻落实中央八项规定精神作为加强自身建设的严要求和硬措施,严格规范自身行为,切实改进工作作风,严守规矩、不逾底线,坚决抵制各种歪风邪气和不正之风,筑牢拒腐防变的思想道德防线,努力营造良好的政治生态和风清气正的政治环境。

(二)聚焦“关键少数”,强化主体责任落实。“关键少数”担负着关键责任,“关键少数”必须发挥好关键作用。党员领导干部特别是“一把手”要切实履行好全面从严治党主体责任,坚定不移“四风”树新风,着力防范和查处隐形变异“四风”问题,重点查处不收钱不收手、顶风违纪行为。各级金融企业应坚持党性党风党纪一起抓,把作风建设纳入全面从严治党主体责任清单,加强对党员干部的教育管理。各级金融企业党组织负责人既要带头落实相关规定,又要抓好班子,带好队伍;严格落实“一案双查”制

度,发现违反隐形变异“四风”问题的行为,在问责追究违纪违规人员的同时,严肃追究各级党组织分管领导、主要领导责任,倒逼相关责任人切实履行主体责任,形成齐抓共管的强大合力。

(三)以“五看五查”为标准,持续加大日常监督和精准执纪问责力度。各级金融企业要综合发挥内外部监督力量作用,加快构建纪检监察机构牵头的综合监督治理工作机制,以“五看五查”为标尺,聚焦选人用人、资产处置、费用列支、招投标、集中采购等重点领域和关键环节,对不正之风和突出问题开展专项治理,坚决查处“奋斗精神不强、作风浮躁、执行落实差”“不作为、慢作为、乱作为”等不良风气的“污染源”。要注重深化运用监督执纪“四种形态”特别是第一种形态,对党员干部干部身上出现的苗头性、倾向性问题早发现、早提醒、早纠正,让“咬耳扯袖、红脸出汗”成为常态。同时,要强化对违纪违法行为的问责处置,深挖金融业务违规问题背后的违纪违法行为,对发现的以贷谋私、损公肥私、靠企吃企、亲清不分等违纪违法予以严肃处理,不断清除影响持续健康发展的因素和病毒,推动作风的提升。

(四)深入推进清廉金融文化建设,构建“亲”“清”对外交往关系。各级金融企业要积极推动源头治本,以打造廉洁金融企业文化为抓手,充分发挥廉洁警示教育基础作用,深刻剖析违纪违法典型案例,持续用好“身边人”“身边事”,分级分岗位开展警示教育,以案明纪、以案说法,教育引导干部员工不断加强党性修养;正确交友、纯洁“朋友圈”,净化“生活圈”,准确把握公务交往与非公务交往的界限,把与政府部门、监管部门以及企业客户“零物质往来”当作一条铁律,并严格执行中央八项规定精神及其实施细则,全力构建“亲”“清”对外交往关系。

(作者单位:山东青岛农商银行)