

开展资源融合将业务做精做强



彭丽丽

浙江稠州商业银行
乡村振兴金融部总经理助理



唐德文

中粮期货有限公司
副总经理



唐启军

南华期货
董事总经理



蔡理锋

潮州农商银行
党委副书记、行长



张晓亮

陕西农信富平县联社
党委委员、副主任



马艳萍

哈尔滨农信村镇银行
董事长



陈清民

《中国农村信用合作报》社
智库专家



第三届金融强农经验交流会的对话环节特邀来自农商银行、村镇银行、城商行及期货公司的七位嘉宾,围绕“开展资源融合,将业务做优做强”主题展开讨论,着重分享其在服务“三农”、支持小微企业、赋能实体经济等方面的经验和心得,以期为与会人员提供启示和借鉴。

资源融合： 打造业务高质量发展新引擎

融合多方资源 赋能潮州“海洋牧场”建设

近年来,“海洋牧场”建设作为保障国家粮食安全、践行“大食物观”的战略举措,已成为推动农业现代化和海洋经济高质量发展的重要引擎。党的二十大以来,广东省把现代化“海洋牧场”建设列为“百千万工程”九大主攻产业之一,潮州市饶平县作为广东“蓝色粮仓”建设的前沿阵地,战略地位至关重要。广东潮州农商银行立足饶平县域海洋产业金融需求,系统性整合优势资源,积极构建“政银保”综合协作机制,着力打造多方协同、互利共赢的生态系统,以“全覆盖、全周期、全链条”为核心抓手,系统性实施“三全”精致金融服务机制,全力支持潮州“海洋牧场”建设。

该行着力推动构建“政银保”综合协作机制,设立“海洋牧场”金融工作专班,建设海洋产业信息共享平台,构建包含海洋养殖数据信息及龙头企业、农户等经营主体信息在内的“白名单”;设立“海洋牧场”专项风险补偿资金池,明晰海域使用权抵押登记与流转细则,为金融服务高效赋能“海洋牧场”建设奠定坚实政策基础;积极与保险及担保机构合作,全面构建风险防护体系,建立快速理赔机制,切实提升整体保障水平。

该行打造以“1个海洋金融服务中心”为核心、以“1个海岛综合性金融服务驿站”为延伸、以“沿海6镇服务网点+服务队伍”为支撑的蓝色金融服务架构,创新“蓝色海洋贷”系列产品,推出“海域使用权抵押”担保方式,支持包含育苗、养殖、加工、贸易、冷链运输等环节在内的海洋全产业链条发展,助力海洋产业链条实现有效延伸,推动企业在“海洋牧场”建设过程中开展品牌宣传、电商平台建设及休闲渔业旅游开发等相关工作,有效促进海洋经济高质量发展。

用好期货衍生品 为种植户织就“安全网”

南华期货作为金融服务“三农”的一支重要力量,积极响应党和国家全面推进乡村振兴、加快建设农业强国的号召,通过创新“保险+期货”试点模式,依托金融衍生品市场转移保险公司的赔付风险,为广大种植户织就“安全网”。

2008年,南华期货在黑龙江省成立农产品研发中心,成为国内唯一一家在东北粮食主产区设立农产品研发中心的大型期货公司。在此基础上,南华期货迅速组建了一支活跃于期货、现货市场的专业团队,定期开展“期货知识下乡”活动,向农户普及期货知识,帮助他们了解期货市场在风险管理中的作用;同时,通过实地调研,掌握农产品的种植、生长、收获等一手信息,为市场分析和价格预测提供依据。此外,该团队为农户设立免费的服务“三农”热线,随时解答农户和企业在生产经营过程中遇到的问题。

在区域选择上,南华期货优先聚焦海陵、宝泉岭等经济欠发达地区,通过期货市场工具助力“三农”发展、推动乡村振兴;重点服务对农垦集团接受度较高的区域,为维护国家粮食安全贡献力量。

在制度设计上,南华期货最大限度降低保险费率,着力提高保障额度,在充分结合当地实际情况的基础上,因地制宜设计产品方案,让保障更精准合理。

在品种策略上,南华期货聚焦大豆、玉米及生猪等主要农收品种,在切实保障农户种养收益的同时,也为维护国家粮食安全持续献计出力。

在此基础上,南华期货积极联动农业龙头企业,持续提升产业风险管理能力,有效降低企业经营风险,助其提升市场竞争力。

以“网格化”营销做深做实普惠金融

陕西农信富平县联社始终坚持支农支小支实定位,以服务县域经济为己任,积极践行建设专心、贴心、良心、放心“四心银行”的服务理念,着力为县域实体经济发展贡献力量。随着县域同业竞争不断加剧,该联社从内外部角度分别着手,着力推进资源融合工作走深走实。

该联社持续优化组织架构和内部管理,成立了以理事长为组长、以主任为责任组长的工作专班,按照“党委抓总、专班指导、均衡推进”的思路,开展“千金万户大走访”活动,全方位、立体式推进支持小微企业融资协调工作机制落地见效,实现小微企业融资服务的高效触达;每周一、三、五开展全员走访营销活动,分层分级开展公司业务和个人业务的“网格化”营销;对人力资源进行有效整合,针对已发放的贷款建立台账,并据此进行销号管理,有效提升工作效率。

该联社持续深化生态构建与外部战略合作,搭建“政银企”交流平台,深入了解企业融资需求并为其提供精准的金融服务;面向县域特色产业,创新推出“富柿贷”“富羊贷”“富粮贷”等专属信贷产品,与县柿子协会、山羊协会、粮食经纪人协会签订战略合作协议,有效整合农业产业链资源,实现信息共享;主动与省农担公司、市工信担公司开展业务合作,向具有一定经验、发展前景较好,但缺乏相关担保抵押物的客户发放贷款,切实解决其融资难、担保难等问题。

“保险+期货”模式赋能农业产业链发展

自2015年开展试点工作以来,“保险+期货”业务已成为农业风险管理体系中的重要组成部分,在保障农民收益、助力脱贫攻坚等方面发挥了积极作用。中粮期货有限公司(以下简称:中粮期货)不断创新“保险+期货”模式,从价格险到收入险、从单一的“保险+期货”到“订单+保险+期货”,再到“订单+保险+期货+信贷”等模式的落地,不断拓展产业服务链条,着力为不同的经营主体提供定制化服务,满足农户多层次生产经营需求,从而更好助力当地农业产业链发展。

“银期保”项目以“保险+期货”收入险为种植端主要风险管控手段,为农户种植收益提供保障,在此基础上引入订单和银行信贷,依托收入险保单和订单的增信功能,协助农民专业合作社在种植前从银行获得大额信贷资金,顺利实现扩大种植规模并稳定经营的目标。2023年以来,该项目持续获得大商所的大力支持,目前已覆盖24.5万亩大豆,中粮贸易、中粮祈德丰商贸、邮储银行、工商银行等主体积极参与其中。未来,该项目计划引入更多的上下游资源,如农资企业、深加工企业等,进一步完善业务模式,切实为新型农业经营主体提供更全面的服务。

在2025年中央一号文件精神指引下,“保险+期货”模式还将不断创新升级,以满足农业风险管理的新诉求。从交易所单一支持到政府、业界多方合力,中粮期货切实开展资源融合,着力将业务做大做强,让“保险+期货”的道路越走越宽。

走好“小而美”农村金融机构发展之路

在当前乡村振兴战略深入推进与金融业数字化转型加速的背景下,哈尔滨农信村镇银行秉持资源融合的发展思路,通过“横向联动、纵向深耕、科技赋能”三维策略,走出了一条具有龙江特色的“小而美”农村金融机构发展之路。

该行提出“横向联动”策略,先后与当地政府、农资站、农民专业合作社、农户建立深度合作关系,在普惠金融、零售金融等多个领域开展全面业务合作,实现了资源互补和协同发展;同时,开展与社区、村委会合作,深入了解居民生产需求和消费需求,为其提供“零距离”的金融服务。

该行践行“纵向深耕”策略,聚焦“新市民”、个体工商户等客户群体,通过细分市场、优化服务流程等方式,构建覆盖客户长期的金融服务体系;通过提供“伴随成长式”金融服务,培养长期忠诚客户,并依据客户具体情况,为其提供可行性建议。

该行依托“科技赋能”策略,借助省联社,发起行“大数据+风控”模型,与省联社、发起行实现数据共享,有效规避了该行网点少带来的劣势。基于这一模型,该行充分共享省联社网点全覆盖的优势,持续提升“线上+线下”服务效率,为实现“小而美”差异化服务提供坚实的技术保障。在此基础上,该行在治理结构、人才队伍、风险管理等方面持续发力,着力为龙江全面振兴贡献金融力量。

打造核心竞争优势 精准赋能乡村振兴

围绕拓展农村区域业务这一战略目标,浙江稠州商业银行创新打造拳头产品——“乡村振兴贷”。相较于传统授信模式,该产品实现从准入、三方评议、入户建档、申请放款到贷后管控的全流程线上化、无纸化,有助于产品推广经验的快速复制和业务规模的迅速扩张。该行构建四大智能模型——村居准入模型、风险筛查模型、定价模型和贷后预警模型。贷前,该行通过内部数据挖掘、自主采集数据和外部数据整合,实现贷款的自动化审批和差异化授信,提升了风险识别能力;贷后,该行则通过对客户的风险分层,动态发布红、橙、黄三级预警信号,实现对贷后风险的精准管控。

在此基础上,该行自主研发了“数字村居”客户经理作业平台。依托智能模型,该平台可从海量的预授信客户中识别有明确需求的潜在客户,方便客户经理进行精准营销;同时,可对客户进行风险和信用评分,并据此为其提供相应的优惠利率,有效提高客户的用信意愿。

该行积极整合村居资源,客户经理可通过手机端全面了解村情概况、人员结构、产业特征等具体信息,以及该行在当地的业务开展情况,切实提升客户经理对村居客户的实时洞察,为后续金融服务开展提供强有力的数据支撑。

此外,该行持续推动队伍建设,围绕“懂农业、懂农村、懂金融”的核心目标,组建了专职服务乡村振兴的“1+5”团队,并配套专项的考核激励和培训机制,夯实人才和文化根基,为深化乡村振兴金融服务的创新和实践提供有生命力。

内外协同促进中小金融机构资源融合

对于中小金融机构而言,在开展资源融合工作的过程中,可将资源分为外部资源和内部资源。外部资源可细分为政府资源、客户资源、社会资源和数据资源。中小金融机构运用政府资源,要做实“政银”一体化,以党建联建等形式将相关工作做深做透,打造符合当地实际情况的特色化经营模式;运用客户资源,则要切实做到“借力打力”,充分拓宽获客渠道,打通金融服务的“最后一公里”甚至“最后100米”,打造核心竞争力;运用社会资源,可充分开展异业合作,以金融服务赋能更多智能化、个性化场景,持续催生“向新力”;运用数据资源,则是在充分运用政府、合作单位提供的各项数据及大数据技术的基础上,做好标准化尽调,实现一手数据和大数据的“相辅相成”,充分挖掘数据背后的金融价值,让数据真正转化为推动业务发展的重要力量。

内部资源可细分为人力资源、财务资源和系统资源。切实提高人岗匹配度,做好二线人员的分流和合理安排,提高客户经理在团队中的占比,从内部深挖团队潜力,是中小金融机构用好人力资源的关键抓手。中小金融机构对财务资源的运用具体表现为:对内,要为团队匹配相应的薪酬制度,有效激发其工作积极性;对外,要做好客户分类分层,为其提供相应的利率优惠,切实增强客户黏性。此外,中小金融机构要用好系统资源,就要依托现有平台,对现有业务及相关数据进行精细化处理和分析,并据此制订服务方案,做好差异化经营,切实提高经营效率。



蔡理锋
潮州农商银行党委副书记、行长



唐启军
南华期货董事总经理



张晓亮
陕西农信富平县联社党委委员、副主任



唐德文
中粮期货有限公司 副总经理



马艳萍
哈尔滨农信村镇银行 董事长



彭丽丽
浙江稠州商业银行乡村振兴金融部
总经理助理



陈清民
中国农村信用合作社智库专家