

乡村金融直面“双重目标”之考

本报记者 李晖 北京报道

2023年是普惠金融上升为国家战略十周年。十年来,中国的普惠金融在助力乡村振兴、巩固脱贫攻坚成果、提升乡村家庭金融健康水平等方面承担了重要使命。

但在推动经济高质量发展,解决城乡发展不均衡、一些乡村地区发展不充分等问题的进程中,普惠金融在乡村的发展亟须进一步提升质效——如何识别合适的机构长期耕耘乡村金融市场并为之创

农村金融主力军面临行业困境

农信系统机构小、快、灵,扎根地方对业务反应快,但在资金价格上不具有优势,也没有足够实力去做数字化转型。

面对乡村振兴战略大背景,金融机构是否仅仅服务“三农”群体就能实现乡村金融的一系列目标?现实中的若干现象正在引发行业深思。

《报告》课题组团队调研发现,随着各类银行蜂拥进入“三农”市场,一方面增加了金融服务供应,另一方面也引发出是否挤压传统耕耘农村的相关金融机构生存空间的争议;此外,扎根乡村的农村信用社、农村商业银行以及村镇银行,正在出现行业性的困难,甚至暴露出重大金融风险。

一位长期研究农村金融的专家认为:应该明确服务乡村的基本盘在哪里。

从发展历程看,2003年之后的十年左右时间,随着大行撤出县域转向服务城市化建设,而小贷公司、村镇银行等新型机构的规模相对偏小,农信系统成为乡村金融最重要的组成部分。虽然近年来大型银行重返县域,新型农村金融机构的发展取得了一定成效,但农信系统在乡村的重要作用仍未改变。

《报告》统计指出:农信系统以12.4%的商业银行总资产,发放了28.9%的涉农贷款,这说明农信系

造更好发展环境?

根据中国普惠金融研究院(CAFI)近期发布主题为“乡村金融”的《中国普惠金融发展报告(2023)》(以下简称《报告》),金融支持是乡村振兴的必要条件,但现有金融体系对于满足乡村主体的多种金融需求、形成市场的良性竞争还有很多困难。《报告》建议,建立“双重目标”(商业价值+社会价值)的乡村金融生态能够有效破解乡村金融的一系列难题。

统的资产配置主要用于乡村发展,是乡村金融服务的主要机构。

但与之相对,农信系统的经营状况相比其他银行机构却出现了全面下降。《报告》统计显示,2014年农商行总体的资产利润率为1.38%,处于最高水平,2022年为0.52%,是当年各类银行中资产收益率最低的机构。从净息差看,除股份行外的各类银行都出现了下降,但农商行28.8%的降幅是最大的。

从资本充足率看,除农商行外,其他银行的资本充足率都是上升的。农商行的资本充足率在2014年—2022年间从13.8%下降到12.4%。从资产质量看,从2014年的1.87%上升到2022年的3.22%,上升幅度为72.1%,在各类银行中上升幅度最大。

从业务变化趋势看,2013年—2018年期间,部分农商行由于贷款投放能力较弱,传统信贷业务增长乏力,更多将资金运用投向了同业理财、委外投资等投资业务,资产结构发生了较大变化,直接导致偏离了“支农支小”的定位,产生使命漂移。

而这种行业性困境可能带来的服务困境也值得警惕。一位中部省份联社高层向记者透露:农

CAFI院长贝多广在接受《中国经营报》记者采访时表示:普惠金融将金融服务扩展到中小微企业只是表面价值,其真正意义在于弥补社会城乡差异和贫富差异,解决社会问题,而不仅仅是金融业务问题。

在他看来,调整现有的乡村金融体系,才能使之能成为真正振兴广大乡村的活跃动能。其中一项重要方向即管理相应金融机构时考虑进“双重价值”发展目标,制定差异化的监管指标。

信系统机构小、快、灵,扎根地方对业务反应快,但在资金价格上不具有优势,也没有足够实力去做数字化转型。大行总部在北京,其决策链条长,很难真正下沉到

“但需要看到某些大行和股份行下沉乡村一定程度是政策影响下的行为,并不是出于市场逻辑和战略考虑。一旦政策之风转向,很可能这些银行在挤压现有农信系统后又撤走,是否会出现新的供给真空?”他表示。

如何突破这种行业困境? CAFI副院长莫秀根认为,今天乡村金融要回答的重大问题,不是停留在表面的如何服务“三农”的问题,而是如何重构金融体系——既要实现社会目标又要形成商业可持续的金融生态体系。

在这种金融生态体系,要求部分金融机构必须同时具有自负盈亏和乡村振兴的双重目标。贝多广从资本光谱的角度分析认为:应该鼓励在发展乡村金融时,资本应在纯商业和纯公益之间找到中间地带,用普惠金融的目标引导商业机构兼顾社会和商业,“调和”公益性资金和商业性资金,并基于此形成服务乡村的“双重目标”金融生态体系。

推公积金贷款产品 消费金融与银行渐趋同质化?

本报记者 郑瑜 北京报道

消费金融公司的产品正在不断优化和创新。

《中国经营报》记者注意到,日前,有银行系消费金融公司推

出了公积金贷款产品。公司内部人士告诉记者,此类产品能够为用户提供更多消费贷款方案选择,也能够提供更高的额度和更优惠的利率。

“在现实生活中,同质化的产

品会带来更多套现、多头借贷(用户在多家金融机构提出贷款申请)的风险。”有业内人士表示。

事实上,消费金融公司所推出的公积金贷款产品,并非个人住房公积金贷款,而是基于公积金贷款

记录进行信用评估的借款服务。具体来看,如果用户拥有公积金账户与稳定的公积金收入,便可以凭借相应的信用进行贷款。由于这类贷款产品的营销客群主要针对拥有稳定公积金收入的人群,因

此,公积金贷款产品一直以来都是各大银行的重点竞争市场。

根据本报记者不完全统计,目前消费金融公司在市面上推出的类似银行产品的种类已经有发

然而,消费金融作为传统个人金融服务的补充,如果与传统银行产品趋同,是否会丧失其自身的普惠性和便捷性?中低收入个人与家庭以及农村户籍人口等群体的消费需求,又该如何被满足?

细分市场或为主要考量

有观点认为,消费金融机构创新产品类型、提升产品抗风险能力是对于消费金融扩容性的尝试。

全联并购公会信用管理委员会专家安光勇表示,消费金融产品与银行产品趋于相似或有两点原因。第一是细分人群考量。随着市场竞争的加剧,消费金融公司寻求在已有的客户群体中进一步细分市场,以提高产品的精准性。面向有公积金、社保等稳定就业和收入来源的人群发放贷款,是为了减小风险,因为这些人

群有更可靠的还款能力。 “第二,可以补足消费者多层次消费。消费金融公司通过推出类似公积金贷款等产品,试图满足不同层次和需求的消费者。这是为了扩大市场份额,吸引更多客户,并增加产品销售。”安光勇认为。

在冰鉴科技研究院研究员王诗强看来,针对公积金、社保等拥有稳定工作人群发放贷款,这背后是行业竞争、利率下降的结果。当前,各行各业都面临客户增长压力,对于消费金融公司而言,原先主要是针对长尾客户提供高息贷款。而由于银行具有资金优势,一般针对优质客群主要由银行提供服务。但是随着获客变难、以及整体资金来源成本下降,针对优质客户提供低利率贷



消费金融公司寻求在已有的客户群体中进一步细分市场,以提高产品的精准性。对有公积金、社保等稳定就业和收入来源的人群发放贷款,是为了减小风险,因为这些人

款也成为持牌消费金融公司的主攻方向。

安光勇认为,消费金融公司产品与银行趋同增加了市场竞争,促使金融机构提供更多有竞争力的产品,可能减小了利率和费用的负担。消费者可以更容易地获得多样化的金融产品选择,满足不同的财务需求。

但安光勇同时也指出,消费金融公司与银行在产品类型上趋同可能导致市场同质化,降低了差异化竞争的机会。部分消费金融公司可能因此面临更高的风险,因为与银行类似的产品需要更高的风险管理。针对有

公积金、社保等人群的贷款产品可以为一些人提供额外的融资选择。

王诗强认为,消费金融公司主要还是银行参股的,且主要还是帮助银行开拓零售客户,拓展零售客户服务范围。“因此,银行与消费金融公司在零售信贷产品趋同是必然的趋势,这对消费金融公司而言并无利弊之说,迟早需要面临这种情况。”

河南泽槿律师事务所主任付建指出,消费金融产品和银行产品趋同意味着在逐渐失去消费金融的特色,市场份额相对缩小,针对人群更加细化,不利于业绩表

现,但是抗风险能力更高、不良资产可能会减少。“一般而言,有公积金、社保的群体意味着有稳定的收入来源和储蓄资金,抗风险能力更强、还贷能力更好,一定程度上更倾向于对人群的细分,以保证良性资产率。”

更有行业专家对记者直言,虽然消费金融公司的产品与银行趋同,但是除去国有银行与全国性商业银行,对比城商行、农商行等中小银行,消费金融公司优势在于全国性牌照,可以在线上充分利用各种渠道展业,对于满足客群的多元化需求有一定帮助。

还需练好“内功”

2023年7月,中国银行业协会发布《中国消费金融公司发展报告(2023)》提到,消费金融公司要畅通消费信贷服务实体经济的渠道,形成金融促进消费潜力释放和消费需求增长的长效机制,助力消费发挥保持国民经济平稳运行的“稳定器”和“压舱石”作用。

消费金融公司应该如何做深、做细、做场景消费?在多元化的消费场景中,消费金融公司又该如何创新消费金融产品,增强金融产品体系与消费结构和产业结构的适配性?

安光勇告诉记者,对于消费者而言,过多的金融产品选择可能导致信息过载和选择困难。

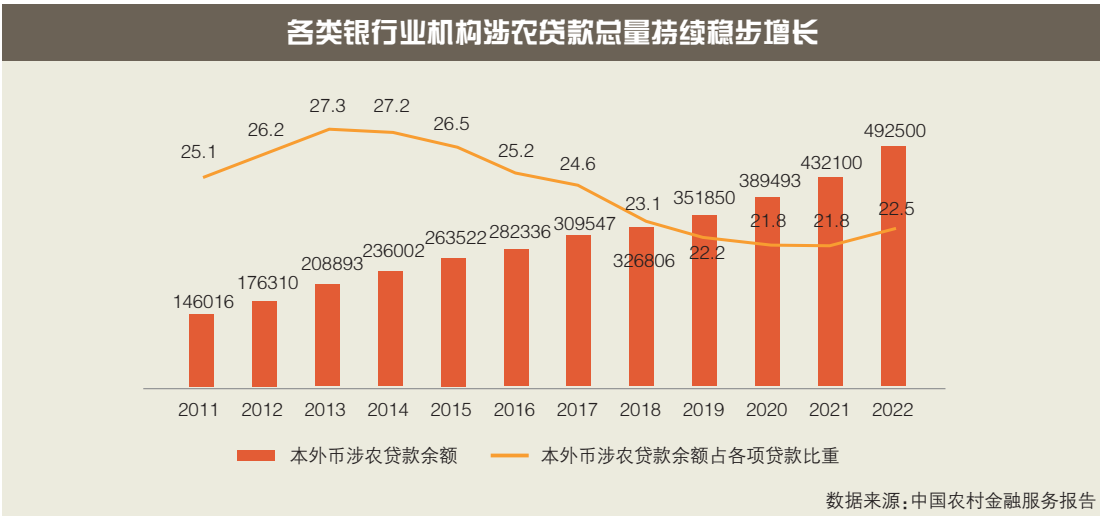
“消费金融公司需要不断创新和优化,以在市场竞争中保持竞争力,并提供更多有价值的产品和服务。”安光勇表示,对于消费金融同质化的痛点,消费金融机构可以考虑以下新路径。第一,创新产品,不仅仅是模仿银行产品,消费金融公司可以积极寻求创新的产品和服务,以满足不同的消费者需求。例如,可以推出更具创意和个性化的金融产品,以吸引更多客户。第二,数据驱动决策,利用大数据和人工智能技术,消费金融机构可以更好地了解客户需求,个性化定制产品,提高客户体验,从而区别于银行。第三,持续投入技术和风险管理:加强风险管理和技术创新,以确保产品的质量和可持续性。

这有助于减小风险,提高客户信任。第四,多样化合作,与其他行业进行合作,如科技公司或零售商,以开拓新的市场和客户群体,不仅仅局限于传统的金融领域。

河南泽槿律师事务所主任付建也认为,针对消费金融同质化的问题,消费金融机构可以通过以下方式走出突围新路径。首先,加强产品创新,开发与消费者需求紧密相关的差异化产品,提供更加个性化的服务。其次,加强风控能力,通过科技手段和大数据分析,提高风险评估的准确性和效率,降低不良贷款率。此外,消费金融机构还可以加强与其他行业的合作,拓展业务领域,提供更多元化的金融服务。

“最重要的是,消费金融机构需要加强自身的合规管理,确保产品和服务的合法性和合规性,提升消费者的信任度。”付建同时强调。

针对上述情况,王诗强建议,目前的竞争格局下,消费金融公司更应该多元化布局,一方面积极与银行等资金方合作,获取多元化、便宜的资金来源;另一方面,积极开拓优质客群,并尝试为优质客户提供长期、大额借款。此外,针对流失客户,需要想办法激活这群客户,比如提供更低



呼吁差异化监管

乡村金融服务机构尽管需要承担更多社会责任,但在实际操作中还需符合市场化的机制。

一定程度上,“双重目标”为识别真正适合服务乡村的金融机构提出了一个新的评价体系。从底层逻辑上为促进其更好地深耕乡村提供了一种思路。

《报告》认为,如果以“双重目标”为战略发展方向,支持乡村发展,必然要面临风险较高、弱质性较强的农业与小微客户,同时在新时期内还会增加很多带有“公共产品”性质的社会服务内容。

因此,在这种背景下,乡村金融政策体系就要做出相应的调整,明确其有别于纯商业性机构的法律定位,调整现有政策匹配农信系统的服务内容,并对满足“双重目标”机构的认定和管理专门立法,对机构的目标、经营模式、监管模式等作出有别于其他商业银行的规定。

从国际经验看,美日荷德四国以合作金融为代表的“双重目标金融”都是支持农业发展的主力军。贝多广以美国“农场信贷系统”为例探讨了一种可以借鉴的思路。他指出:这套系统内机构专注于农业发展的支持,但同时也会提供乡村基础设施和住房抵押贷款融资。其由独立的机构“农场信贷管

理局”监管,并适用于专门的法案。从经营情况看,这类机构“不为营利但拥有盈利”,2021年期平均资本回报率

为9.9%,不良率0.46%。 在实施路径上,《报告》建议可以在普惠金融试验区探索乡村金融机构实现双重目标的路径,给予更倾斜的财税补贴,弥补商业可持续不足问题。在他看来,国家层面的监管机构有责任从培育整体市场良性发展的角度提供适当监管环境,包括差异化的监管指标和考核指标。

对于当前乡村金融领域的市场竞争,《报告》建议不同类型银行良性的市场竞争分工格局。“比如政策性银行大可以与商业银行有效合作,形成类似混合金融的优势;大银行与小银行之间,也可以形成批发—零售的关系,将相对便宜的资金批发给小银行,后者发挥出更接近基层客户的优势,利用现成的零售网络可以稳定持续地提供‘最后一公里’的服务。”莫秀根表示。

值得注意的是,当前新型的金融机构在客群上与传统银行已经产生一定差异。“网商银行平均贷款余额是6.2万元,从客群特性

看,与大行之间的客群是负向关系,主要做金融供给不充分那部分群体。”网商银行“三农”金融服务部总经理张成柱透露。

在差异化管理上,由于目前监管是对金融机构放贷款类型划分上只有消费贷和经营贷。“但乡村金融场景比较复杂,很多10万到20万元贷款资金用途并不明确。”张成柱也就此提出:针对非城市群体,建议可以提供一些差异化措施,让服务这一群体的金融服务机构会更有包容性。

不过需要注意,乡村金融服务机构尽管需要承担更多社会责任,但在实际操作中还需符合市场化的机制。

中国宏观经济研究院产业经济与技术经济研究所副所长姜长云对此就提出:需要警惕在双重目标之下,监管指标的不一致是否会掩盖某些农信机构已经存在经营不善问题?

“要警惕多目标容易导致没有最优解。是否可以尝试设定一个商业性目标,但一定程度上放松考核指标,再给一些补贴,这样更便于操作。”中国人民大学财政金融学院教授瞿强建议。