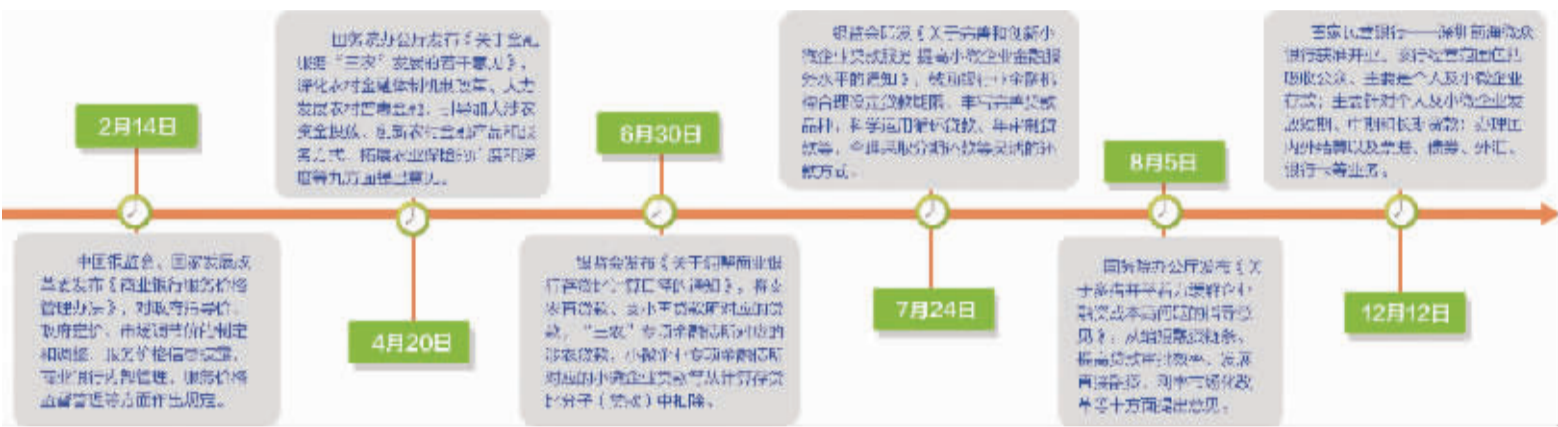




这一年，金融帮了你多少

本报记者 王璐 郭子源



金融作为现代经济的核心,与实体经济共生共荣。今年,银行业重点在改善金融服务、降低融资成本、提高资金效率上发力。其中,小微和涉农贷款继续实现“两个不低于”,基础金融全覆盖稳步推进;不合理收费减少,融资链条缩短,多管齐下降成本;民间资本引入路径拓宽,股权结构日益多元;消费金融拔节声声,多层次消费金融体系已经成型。

普惠金融“翻山越岭”

今年,全国49个金融机构空白乡镇、2308个城镇社区和318个小微企业集中地区增设了银行网点,50多万个行政村实现了基础金融服务全覆盖。

衡量金融普惠程度的指标通常有两个,一是金融机构覆盖,二是基础金融服务覆盖。目前,全国已实现乡镇基础金融服务全覆盖,24个省份实现了乡镇金融机构全覆盖,全国近三分之二的行政村实现了基础金融服务全覆盖。

“空白点”逐步减少,是普惠金融“翻山越岭”的结果。“现在在家门口就可以刷卡。”在青海省海北州海晏县三角城镇三联村小卖部门前,村民祁万梅告诉《经济日报》记者,小卖部里的电子机具不仅可以刷卡消费,还能领取新农保养老金和各项“三农”财政性补贴。

这款电子机具是中国农业银行“惠农通”工程的一部分。“今年年初,全省还有113个乡镇没有任何金融机构,我们希望通过‘惠农通’机具来覆盖。”农行青海省分行行长刘洪说。

然而,覆盖的推进之路并非坦途。“从某

种程度上说,我们是在不计成本地推进这项工作,必须把好事办好。”农行青海省分行三农金融部总经理何永武说,“发放电子机具在牧区的难度非常大,很多地区没有移动信号。为了鼓励商户使用电子机具交易,银行给予商户每月200元至500元不等的补贴。另外,为了确保设备不出问题,在间隔上百公里的乡镇之间,银行还进行每月一次的机器巡检。”

消费金融拔节声声

“买iPhone6用信用卡分期还款就可以,对于‘80后’来说,贷款消费已经成为一种习惯。”北京某国有企业职工田郁莉今年11月购买了16G版iPhone6,原价5288元,信用卡分期6期,每期(每月)还款不到900元,零息零手续费。

今年,消费金融发展势头迅猛。商业银行纷纷力推电商平台,以信用卡分期购物为优势对网商平台宣战,阿里巴巴、腾讯等则力推移动支付,并大力拓展线下消费场景。此外,汽车金融公司、消费金融公司等机构批筹提速,消费金融体系日渐多元。

“目前消费金融分为长期、中短期、短期三个层次。”兴业银行零售银行总部副总裁郑海清表示,以住房按揭贷款为代表的长期信贷属于商业银行的主业务,以汽车贷款为代表的中短期信贷属于汽车金融公司主业务,消费金融公司则主攻3个月到1年的短期消费贷款,如买家电、服装等个人耐用消费品。

其中,商业银行信用卡分期业务表现最为抢眼。目前,全国信用卡发卡量已超4亿张,以工商银行为例,截至今年12月17日,工银信用卡年消费额已达18830亿元,是2002年牡丹卡中心成立之初的84倍;贷款余额为3662亿元,比2002年翻了263倍。

“预计未来十年,信用卡分期会更快发展,消费信贷在3至5年间也将迎来高速发展

期,以个人信贷为方向。”某国有商业银行信用卡中心负责人表示,各家商业银行都设立了信用卡商城,分期以3期、6期、12期、36期为主,通常12期以下不收利息并免除手续费。未来,随着居民收入不断增长,分期付款、投资理财等需求加大,信用卡与个人的契合度将越来越高。

小微企业不再倒贷

按照商业银行传统的信贷流程和风控管理,一笔流动资金贷款到期后,借款人必须先足额还清,如需再借,要重新走一遍信贷审批流程。“再也不用倒贷了!”这是浙江省台州市小微企业主何惠民今年的突出感慨。“循环贷款和传统流程不一样,缓解了我们的‘一次性还款压力’。何惠民通过当地泰隆银行“接力贷”产品,借了半年期的70万元流动资金,到了还款时间,银行续借给他70万元用来还款,相当于原有的70万元仍可在公司存留使用。

何惠民说,由于资本金小、季节性现金流缺口大等原因,小微企业一次性还款压力大,有的甚至需“搭桥”还钱,如向亲友借款、民间借贷高利贷等。“民间利率一般在15%左右,有的甚至更高,商业银行则为6.8%左右,资金成本差距很大。”

为了缓解小微企业倒贷问题,今年7月,银监会出台相关政策,鼓励银行业金融机构完善和创新小微企业贷款服务,如合理设定贷款期限,提高贷款期限与小微企业生产经营周期的匹配度;丰富完善贷款品种,科学运用循环贷款、年审制贷款等业务品种,合理采取分期还款等灵活的还款方式等。

泰隆银行相关人士表示,推出接力贷的初衷正是为了实现还款与续贷的无缝对接、减少小微企业财务负担和筹资压力。截至今年11月底,泰隆银行共办理1007笔接力贷,累计发放贷款114204万元。



普惠金融,是有效、全方位地为社会各阶层提供服务的金融体系。通过增强金融服务的可获得性,促成资金流动到最需要的地方去,让普惠的阳光照耀大地。

当前,仍然有部分边远地区和农村地区无法享受金融服务,也有大量小微企业和个人贷款无法得到满足,融资难融资贵的现象依然存在。因此,做好资金“融”通的抓手,要全面提升金融服务质效,针对小微企业、“三农”和特殊群体加大金融扶持力度,让银行业改革发展成果惠及更广大城乡居民。

普惠金融和银行盈利不矛盾,“舍”与“得”的辩证关系凝结着中国人的智慧。对待较为弱势的服务对象,舍去丰厚利润,赢得美誉与信任、客户与市场,这样的金融方能做大做强、实现可持续发展。

平衡商业性和公益性是需要技巧的,更需要修炼内功。一是要加大信贷投放。继续扩大小微和“三农”专项金融债发行规模,努力实现小微和涉农贷款增速高于全部贷款平均水平。二是扩大网点覆盖面。鼓励商业银行下沉机构网点,在小微企业集聚地区设立小微专营支行,并下放审批权限。完善社区金融服务网点,逐步实现城市社区和乡镇的金融机构全覆盖。允许评级良好、管控能力强的城商行和农商行到西部地区发起设立村镇银行。三是改进特殊群体金融服务。进一步细分客户,完善金融产品,改进服务方式,升级网点设施,为农民工、下岗失业者、残障人士等特殊群体提供更加适宜的金融服务,重点推进电子渠道无障碍服务建设,健全无障碍服务机制。深入开展“送金融知识下乡”和有针对性的公众教育宣传活动,切实加强金融消费者权益保护。

让薄弱环节融得容易,还要融得便宜。为此,要督导银行通过三项举措着

力降低企业融资成本,一是通过管理创新降低融资成本。二是通过减少不合理收费降低融资成本。三是通过缩短链条降低融资成本。银行业要把转变发展方式作为首要战略选择。由“讲增速”向“讲转速”转变,盘活存量贷款;由“讲数量”向“讲质量”转变,厉行集约化经营;由“讲占比”向“讲战略”转变,加快调整发展战略。

在党的十八届三中全会上,“发展普惠金融”第一次正式写入党的决议,随后又体现在今年政府工作报告中,意在使金融改革发展成果更多更好惠及广大人民群众。理想的状态应该是这样:客户覆盖面更广,服务对象拓展到低收入群体、小微企业、弱势产业以及欠发达地区;产品和功能更加多样,除了存款类产品,还提供更为广泛的诸如信贷、支付、结算、租赁、保险、养老金等服务,模式也由单一的线下拓展为线上线下并行,网络化、移动化特征明显;服务理念转变,不再是政府扶贫,而是既要履行社会责任,又要遵循商业可持续发展原则。

对于民众平等金融权利的实现,普惠金融是重要抓手。我们期待一个更具平等、开放、便利、草根性的普惠金融体系尽快形成。

文/王誉霁

养鸽人的心声

说起养鸽,那还是5年前在广州打工时与鸽子结下的不解之缘。几年打工生涯,辗转数家肉鸽养殖场,我积累了丰富的肉鸽养殖的技术和经验,便萌生了自己创业的想法。

2010年,我回到了家乡,倾其所有并向亲朋好友借款筹措了40万元建立起自己的肉鸽养殖场。没过多久,从最初的2000对发展到5000对的规模。市场需求非常旺盛,买家一般都要先预约,几乎一周就会销售一批,养鸽不到1年,就把当初创业时向亲朋好友的借款还清了。

但随着规模越做越大,我却发起了愁。养鸽虽然收入可观,可投入也大。1万多只肉鸽,一天消耗的粮食和饲料就需要两千多斤,每月都要购买两次粮食,每次10多吨。同时,还要定期打药以预防肉鸽感染瘟疫和一些疾病,另外,随着肉鸽数量的不断增加,扩建鸽舍和存放鸽粮的仓

库迫在眉睫。资金不足让我犯了难。

说来也巧,就在急需资金的关头,在中国农业银行办理业务时,我听到了工作人员对妇女创业贷款的宣传,了解了农行贷款所需的基本条件,妇女贷款的贴息政策以及取得贴息需要的相关手续和流程。

不到一个星期,5万元的农户小额贷款便到了账,解了我的燃眉之急。更让我没有想到的是,贷款仅由本人一位当教师的亲戚来担保就可以了。现在,我的养鸽场已占地约70亩,肉鸽数量达到10000多对。要不是仁寿农行的大力支持,我的肉鸽养殖场不会发展到今天这个规模。

本报记者 姚进整理



潘碧英 四川省仁寿县珠家镇村民

