

农村合作金融结构中间业务发展的障碍与对策

杨成名

(江西师范大学 财政金融学院 江西 南昌 330022)

摘要:农村金融市场存在着中间业务的需求,而农村合作金融结构独立开发中间业务存在着人才不足、网络技术落后等诸多能力的障碍与不足。在拥有市场资源优势的基础上,农村合作金融结构可以与大中型银行、保险公司以及基金公司等合作伙伴合作发展中间业务。农村合作金融结构需要把握目标客户的金融需求,熟悉中间业务产品,努力成为农村金融服务专家。

关键词:农村合作金融结构;中间业务

中图分类号: F832 **文献标识码:** A **文章编号:** 2095 - 0098(2013) 05 - 0009 - 03

中间业务的优势以及对银行发展的重要性已经得到学界与业界的广泛认可,^[1]农村合作金融结构中间业务发展严重不足的问题也得到认同。关于如何加快发展农村合作金融结构中间业务,业界与学界也提出了多方面的建议,比如环境营造、观念更新、机制管理、人力培养与引进、产品创新以及电子化建设等等。^[1]实际上,农村合作金融结构并不是没有认识到中间业务发展的重要性,而是实际工作的障碍阻碍了中间业务的发展。比如人才培养与引进问题,受农村合作金融结构工作环境以及待遇等客观原因的影响,金融创新人才很难引进,自身培养的流动率很高。^[2]农村合作金融结构要想改善业务结构,发展中间业务,需要从自身资源与能力现状出发,挖掘自身优势,认识客观不足,通过融入金融供应链的整合资源合作策略,切实推进中间业务发展,优化农村金融供给。

一、农村金融市场的中间业务需求

农村合作金融结构目标客户中,相对富裕的农民以及蓬勃发展的乡镇企业对金融服务的要求越来越高,不再满足于传统的存贷款的需求。首先我们看乡镇企业。据农业部信息,2009 年全国乡镇企业实现增加值 92500 亿元,同比增长 10%,其中工业增加值 64500 亿元,同比增长 9.68%,增幅比上年回落 1.48 个百分点;完成营业收入 381600 亿元,同比增长 9.72%;实现利润 22400 亿元,同比增长 8.18%;支付劳动者报酬 17000 亿元,同比增长 7.39%。全年累计完成工业总产值 265000 亿元,实现工业销售产值 251000 亿元,产品销售率为 94.72%,产销衔接良好。^[3]这表明:乡镇企业发展蓬勃,有足够的资金实力及金融服务需求,乡镇企业存在着代理业务、国内外结算服务、银行卡、网上银行、企业年金业务、投行顾问业务等与企业经营管理实际紧密相关的中间业务需求,对公办理咨询、评估、托管、单位存款证明、票据业务、担保类业务、代理签发银行承兑汇票、客户交易资金第三方存管、企业信息查询等业务乡镇企业也有广泛的需求。除此之外,乡镇企业中的经营者、管理层还存在着办理储蓄国债、银证转账、银证通、代理保险、个人黄金交易、柜台记账式国债交易、凭证式国债、开放式基金代理销售、保险箱、存款证明、跨行通存通兑、境外汇款、代保管、理财产品消费、金融咨询、代理信托产品资金收付、代理签发银行承兑汇票、客户交易资金第三方存管等金融产品服务需求,按照整合营销的理念,农村合作金融结构也应该想办法满足这些需求,否则存在着客户随时流失的风险。^[4]

随着国家惠农政策的实施,农民的收入水平也有较大幅度提升。根据国家统计局《2009 年 12 月份及全

收稿日期:2013 - 00 - 07 - 10

基金项目:江西省社会科学“十二五”(2011)规划一般项目(11GL23)

作者简介:杨成名(1974 -),男,安徽安庆人,博士,副教授,研究方向为商业银行经营管理。

年主要统计数据》2009 年全国农民的人均纯收入达到 5153 元,比上年同期增长 8.5%。考虑农村的贫富差距,比较富裕的农民更有能力要求得到更高的金融服务,国家统计局浙江调查总队的最新统计表明:2009 年浙江农民人均收入首破万元大关,达 10007 元。

随着农民面对收入的增长,而投资渠道却非常的单一,基本只有储蓄投资一条路径。有关调查显示,30% 的农民对买卖基金、国债、股票、保险、消费信贷等理财产品有一定需求,不少经济条件较富裕的农民期望当地农信社推出投资理财业务,给予一对一的指导。另外,农民子女上学、住房、养老等问题都期待金融机构设计更合适的金融产品解决其金融需求。

二、农村合作金融结构发展中间业务的能力障碍

农村合作金融结构的高端目标客户存在中间业务的金融需求,而农村合作金融结构现有的业务品种单一,不能满足其有效需求。中间业务是知识密集型业务,涉及领域广、知识面宽,具有集人才、技术、机构、网络、信息、资金和信誉于一体的特征,是金融领域的高技术产品。农村合作金融结构的资源、能力与客户需求之间存在着巨大的差距,成为独立开发中间业务的障碍。

据中国人民银行的有关规定,当前商业银行可以办理的中间业务共有九大类:支付结算类中间业务,包括国内外结算业务;银行卡业务,包括信用卡和借记卡业务;代理类中间业务,包括代理证券业务、代理保险业务、代理金融机构委托、代收代付等;担保类中间业务,包括银行承兑汇票、备用信用证、各类银行保函等;承诺类中间业务,主要包括贷款承诺业务;交易类中间业务,例如远期外汇合约、金融期货、互换和期权等;基金托管业务,例如封闭式或开放式投资基金托管业务;咨询顾问类业务,例如信息咨询、财务顾问等以及其他类中间业务,例如保管箱业务等,而目前农村合作金融结构开办的都是一些低附加值的业务,远远满足不了高端客户的金融服务需求。农村合作金融结构缺乏中间业务开发的人才,而且短期内也难以引进与培养。中间业务的发展需要熟悉银行业务及计算机、法律、国际金融、投资、证券、保险等专业知识的复合型人才。与西方商业银行相比,我国商业银行在这方面的人才培养和储备严重不足,缺乏一支具有理论知识和操作技能相结合的复合型专业队伍,农村合作金融结构这方面的人才更是寥寥无几。而且,农村合作金融结构短期内也无法引进与培养这样一支优秀的中间业务人才队伍,因为有限的中间业务人才更愿意选择国有银行及股份制银行,更愿意选择大中城市,农村合作金融结构在这方面显然没有优势。没有人才,也难以引进、培养与发展中间业务开发的人才队伍,成为农村合作金融结构独立开发中间业务最大的障碍,没有人才,技术、机构、网络、信息以及管理诸方面的问题都难以得到解决。

三、市场资源优势与合作方产品创新的互补

从博弈的角度分析,农村合作金融结构仅仅有合作开展中间业务的必要性及意愿,最终合作还不一定能达成,合作还需要有能为合作方带来利益的资源或能力基础。研究发现,农村合作金融结构存在着与合作伙伴资源互补、能力互补的基础,合作开展中间业务对于合作双方来说能带来双赢。

(一) 农村合作金融结构的资源优势

农村合作金融结构是农村金融主力军,联系农民的金融纽带,在农村金融市场上占有绝对的资源与网络优势。以江西省农村合作金融结构为例,全省拥有 2533 个营业网点,从业人员 23000 人;客户服务面最广,拥有各类客户 2849 万户,其中存款客户 2222 万户,占全省成年人口的 71.42%。2009 年,农业贷款余额占全省金融机构同类贷款的 95.38%。与此同时,国有银行却开始从县以及县以下市场开始撤退,从 1998 年开始,中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行以及中国银行等四大有商业银行共撤并 3.1 万个县及县以下机构,而且县一级银行机构逐步变成揽储的工具,农村的金融需求很难从这些银行得到满足。可以预计,随着二八理念的逐步渗透,国有银行将越来越淡出农村金融市场,农村合作金融结构在农村金融中的垄断地位将进一步加强。

(二) 国有银行以及其他合作伙伴的产品开发优势

国有银行淡出农村金融市场是其发展战略的要求,以集中优势资源满足优质客户的需要,集中优势资源

进行产品创新与服务创新。工农中建四大国有银行目前均已拥有九类中间业务的开办资格,并已开发出适应市场需要的产品,其产品开发创新能力远远走在农村合作金融结构的前列,农村合作金融结构完全可以根据目标顾客需要,整合四大国有资源共同满足客户需求,创造客户忠诚。例如,农村大学生上学费用的电子化支付业务,农村合作金融结构的单独网络资源可能满足不了他们的需求,完全可以探索与四大国有银行的合作。现在抓住一个大学生的心,可能以后就成为农村合作金融结构的VIP客户。又如,乡镇企业的进口,农村合作金融结构开出的信用证可能得不到对方银行的认可,可以探索让国有银行承兑,可以有效避免乡镇企业贷款在农村合作金融结构,开户理财都在其他银行,提升农村合作金融结构一揽子服务客户的效益。

除了四大国有银行,保险公司、基金公司、黄金公司等等都是农村合作金融结构合作的对象。农村高端客户的资金闲置现象比较严重,而他们往往缺乏合适的理财项目,大多以存款以及亲友放贷为主,资金使用效率低。基金公司的基金定投就是一种很好的投资方式,既为客户解决了投资难题,创造了顾客满意与顾客忠诚,又能为农村合作金融结构带来收益。农村合作金融结构VIP客户的保险需求、黄金投资需求都可以通过合作来满足。

四、合作发展中间业务的对策建议

(一) 科学进行市场细分,把握目标客户的金融需求

很多人一想到农村金融市场,就认为是“落后”的代名词,中间业务、衍生品根本没有市场。其实,农村金融市场是有层次性的,金融需求的差异化是很明显的。农村合作金融结构需要运用市场细分的方法,对农村金融市场进行有效细分,认识到哪些金融需求是经济上无效益的,可能需要政策金融来满足;^[5]哪些金融需求是简单化的,现有的金融产品与服务就可以满足;哪些金融需求还需要改进产品与服务来满足以及还有哪些需求需要整合不同合作伙伴来满足。只有准确把握目标顾客的金融需求,满足需求才能创造顾客忠诚。拥有一批优质的忠诚客户,才能在与合作伙伴合作中获得主动地位。

(二) 了解合作伙伴的相关服务产品

如果把金融服务过程比喻成“治病”,那么把握目标客户的金融需求就相当于诊断病源,而了解合作伙伴的相关服务产品则类似于熟悉药物的药效,对症下药才能治好病,农村合作金融结构只有熟悉金融产品才能真正满足顾客的金融需求。了解中间业务产品,不仅仅是了解产品的条文,更主要的是要了解中间业务产品是用来解决客户的什么需求,也就是中间业务产品的“疗效”。比如:基金定投产品,我们不仅要知道是其产品条款,更要知道它“强制储蓄”的功能,特别适用于收入稳定的客户等等。只有一方面把握客户需求,一方面掌握中间业务产品功能,才能将需求与金融资源相匹配,发挥有效金融资源的作用。

(三) 努力成为农村金融的服务专家

农村合作金融结构应该抓住难得的农村金融市场的垄断地位,发展自身能力,积累资源,成为农村金融的服务专家。农村合作金融结构应该着力发展一批服务农村金融的人才队伍,挖掘农村金融需求,为合作伙伴开发适应农村金融需求的产品提供信息支持。同时,应该把握国内外金融发展的趋势,熟悉金融产品与金融创新,教育客户,为农村的金融发展、经济发展乃至社会发展贡献自己的力量。只有真正成为服务农村金融的专家,农村合作金融结构才能随着中国农村经济的发展一起壮大。

参考文献:

- [1] 邢小秋. 农信社如何加快发展中间业务[J]. 现代金融, 2008(12).
- [2] 张勇兵. 农村合作金融结构核心竞争力探讨[J]. 南方金融, 2007(12).
- [3] 2009年乡镇企业发展总体情况[BE/OL]. http://www.agri.gov.cn/xxfb/t20100125_1422346.htm.
- [4] John Mylonakis. Bank market conceptual maps: customers' perceptions of Hellenic financial services[J]. International Journal of Services Technology and Management, 2005(5).
- [5] 柳松, 刘春桃. 村镇银行发展的现实约束与破解对策[J]. 南方金融, 2009(10).

The Inquiry for Banks to Provide Abroad Loans' Guarantee Structure Design

——Taking Argentine Project as an Example

YANG Yun

(International Law Institute ,China University of Political Science and Law ,Beijing 100088 ,China)

Abstract: The quickening pace of China's market-oriented interest rate reform and interest rate competition are intensifying the guarantee as the most important factors other than interest rates will become another important element of competition between financial institutions. Also as an important financing guarantee conditions, it has been widely used in the indirect financing. The "Security Law" regulation guarantee has ways of guarantee, mortgage, pledge, lien and deposit. The financing guarantee is a kind of common and important guarantee to meet project requirements and choosing the creditability of the BOT project financing structure is mainly composed of project assets returns, the contract and credit enhancement measures from three aspects. As a new financing way for infrastructure construction, it is of great importance to the development of our country abroad to undertake infrastructure construction.

Key words: foreign loans; guarantee; structure design; pattern analysis

(责任编辑: 张秋虹)

(上接第 11 页)

Obstacles and Countermeasures of the Intermediate Business Development for the Rural Cooperative Financial Organizations

YANG Chengming

(Financial College ,Jiangxi Normal University ,Nanchang ,Jiangxi 30022 ,China)

Abstract: Customers need intermediate business in the rural financial market, while the rural financial cooperative organizations have many capacity barriers and network technology lagging behind for developing intermediate business independently. With the market resource advantage, the financial organizations of rural cooperation can cooperate with large and medium-sized banks, insurance companies, the fund companies and other partners to develop intermediate business. So the financial cooperative organizations need to understand the target customer's needs and the intermediate products and try to be the rural financial service experts.

Key words: rural cooperative financial organizations; intermediate business

(责任编辑: 张秋虹)