

深度观察

广西桂林龙胜农商行的乡村信贷员阳胜华奔走山区,为农户提供信贷服务

# 翻山越岭,把信贷服务送上门

本报记者 屈信明

“小阳兄弟,你晒黑了。”  
“哈哈,咱也忙春耕嘞!”  
3月初的一天,广西桂林市龙胜族自治县,被称为“小阳兄弟”的年轻人阳胜华走在山区,热情地和农民们拉呱。那憨直的笑容、透亮的眼神、高壮的身板,正像他身后朝气蓬勃的春日山林。  
“忙春耕”的阳胜华不是农民,而是龙胜农商行的一名乡村信贷员。和千千万万乡村信贷员一样,阳胜华用脚步丈量着一条条山路,让金融“活水”流向一户户农民,支持他们发展生产增收致富。

## 把村民的事当自己的事

刚开始村民们十有八九不理他,甚至有人放狗咬他。阳胜华真心实意地为乡亲们办事,大家认下了这位“小阳兄弟”

龙胜美。山叠山、水连水。龙脊梯田、古壮寨等景点名声在外。  
大山藏美景,却也一度困住了龙胜。这里“九山半水半分田”,2012年底全县农村贫困发生率为42.9%。

“家乡不能再穷下去了,要尽快把信贷服务送到乡亲们身边,帮他们脱贫致富。”阳胜华翻山越岭,满怀热情地推介贷款,没想到却被泼了一盆冷水。  
“家家户户缺资金,可十有八九不理我。能搭上话的,刚一开口推介贷款,人家就往外轰人,甚至有村民放狗咬我。”  
为啥“你情”没换来“我愿”?一打听,乡亲们私下聊天时这样说——  
“啥贷款!八成是骗子!”  
“万一还不上款,怕是要挨重罚!莫如老老实实在家。”

阳胜华琢磨:大山里信息封闭,不少村民对金融服务不了解,陌生人突然上门放贷,心里犯嘀咕在所难免。要想推介贷款,得先让乡亲们认可他这个人。

说干就干。阳胜华专门为村民们建起金融服务微信群,不管大事小情,谁在群里吱一声,他能帮忙的绝不含糊。  
有天夜里,一位阿婆在群里焦急地求救:“ATM机吞了银行卡,卡里存着我几乎全部积蓄,卡和钱要不回来怎么办?”  
阳胜华安慰阿婆:“别担心,卡和钱都没事,您先安心回家休息,这事儿我帮您解决!”

第二天,银行一开门,阳胜华就取出卡,又送卡上门。“老人家悬着的心落了地,别提多高兴了。为这,好多人在群里给我点赞,我心里热乎乎的。”  
每逢赶集,许多村民来银行网点存取款。阳胜华搬椅子、送茶水,让大家歇歇脚。乡亲们化肥种子、鸡鸭鹅狗聊得起劲儿,他就顺着这些话题,讲怎么申请贷款、如何防诈骗。  
“小阳兄弟讲的防范电信诈骗、非法集资知识很管用。”泗水乡里茶村一位村民说,有一回,在城里做生意的同乡老刘打来电话,向村民们借钱,说是来年返还本金加两成利,有的村民动心了。“听了小阳兄弟讲的知识,我才知道这种‘集资’不可信,后来老刘果然没了踪影!”

下乡时,碰到村民在田间林下干活需要搭把手,阳胜华撸起袖子就上;开车遇到村民走山路,他就喊人家来搭车。  
一来二去,从陌生到信任,村民们认下了他这位“小阳兄弟”,也越来越多地接受了信贷服务。

记者注意到,在阳胜华工作过的泗水乡、龙脊镇等地,沿途遇到村民和他打招呼,他都能喊出对方名字,记得谁家搞了啥营生,需要哪类贷款。  
“你的记性可真好!”记者感叹。  
“要把村民的事当成自己的事。”阳胜华说,这几年风里雨里,他不知走过多少里山路,而通往村民心里的那“最后一公里”最难走,走通后也让他收获了最多感动。

## 他送来的贷款对路子

为种罗汉果的果农推出“罗汉果致富贷”,给龙脊梯田景点边办民宿的村民提供“龙脊金旅贷”

工作中,阳胜华逐渐认识到,村村户户干着不同营生,生产经营水平和实际资金需求有差异,必须量体裁衣设计贷款产品,为农户脱贫致富提供精准的金融支持。

在泗水乡细门村,山坡上稀稀落落竖着几处破破烂烂、横钉竖铆的木棚子。

“老余原来就住这样的旧屋,咱今天去瞧瞧他的新房。”阳胜华说。

村民余书海的两层砖楼就建在路边,门口还停着崭新的小汽车。见阳胜华带记者来,老余连忙把我们让进屋,张罗着摆水果、沏油茶,兴致勃勃地打开了话匣子。

“头些年我外出打工,赚钱养活一家人没问题。可2016年孩子他妈病了,我只好回家,一边照顾家人一边种两亩罗汉果,一年收入不到1万元。”老余说,那时日子紧巴巴,成了建档立卡贫困户。

“种罗汉果其实是咱家传的营生,果子个顶个好。我也想多种几亩,可缺资金啊。”老余细算账,1亩罗汉果的株苗、肥料,搭棚、拉网,加上请人帮忙的开销,成本得有两三千元。可如果不想法子扩大生产,穷日子周而复始,脱贫从何谈起?

此外,还有个卖难的问题。“市场行情变化快,一颗大果有时收购价1元,有时只能卖3毛。万一没人来收果,一分钱都赚不着……”老余愁得睡觉都不香。

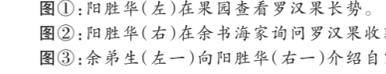
2017年初,下乡走访的阳胜华得知老余“资金难、卖果难”的情况,给他出了个主意:“你可以申请新推出的‘罗汉果致富贷’啊。”



图①:阳胜华(左)在果园查看罗汉果长势。



图②:阳胜华(右)在余书海家询问罗汉果收获情况。



图③:余弟生(左一)向阳胜华(右一)介绍自家旅馆近期经营状况。

这个贷款有啥好?免抵押、免担保、利息低、压力小,就是有一条,要想贷款,得买合作社5元一株的保价苗。

“普通苗才2元,保价苗贵1倍多,凭啥要买?”老余不解。

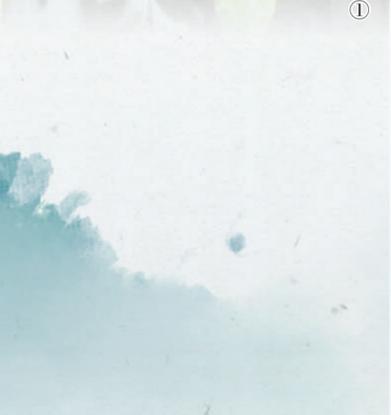
“保价苗品质好, outcome多,防虫抗。最重要的是合作社能保价收果,不愁卖不出去。市场价高,就按行情卖;市场价3毛,咱按5毛保价收。”阳胜华说。

“不仅放贷款,还给收入‘上保险’,说到了咱心坎上。”老余听罢,乐呵呵地申请了4万元贷款,购买保价苗扩大种植面积,收入连年涨,顺利脱了贫。“今年扩大到20多亩,一年比一年强!”

“罗汉果致富贷”正是阳胜华精准放贷的“得意之作”。多年来,当地不少罗汉果农面临两大难:一是市场波动大,收入不稳定;二是缺抵押,申请贷款难。“把准了脉,咱就对症下药。我建议龙胜农商行开发这款产品,引导农户种植保价罗汉果。农民收入稳定了,银行也愿意在没有抵押物的情况下放贷。”



①



③

张敏摄  
屈信明摄  
覃楚涵摄

胜华的“妙计”余弟生照单全收,推出特色主题房间,还将照片发布在平台网站上,果然客人越来越多。生意越做越大的余弟生,高高兴兴地还上了贷款。

阳胜华说,目前大寨村旅游业发展良好,“龙脊金旅贷”几乎没有出现不良贷款。这几年,经阳胜华审批发放的贷款有2400多笔,累计金额约3.6亿元,精准有力地支持了农户生产经营。

库区移民补助权利质押贷款、林权抵押贷款、牲畜活体抵押贷款……在广西,像龙胜农商行这样的金融创新还有很多,有针对性地缓解了“三农”融资难题。

放眼全国,打响脱贫攻坚战以来,扶贫小额信贷、扶贫再贷款等政策落地见效,金融精准扶贫贷款发放9.2万亿元,帮助千家万户用双手创造幸福生活。

## 工作笔记像“百科全书”

一问罗汉果种植亩数,就判断出申请贷款的用途有蹊跷;一握手,就知道自称“庄稼汉”的借款人不是真种地的

翻开阳胜华的工作笔记,里面不光有信贷业务,更像一本“百科全书”:罗汉果、百香果、菌类、辣椒种植时令、防灾减灾技术;餐馆、酒店经营指南,防火防盗注意事项……村民们的营生,他都记了一二三四。

阳胜华解释,一些农户对拿到贷款后做什么营生,要应对哪些风险等问题并不清楚,作为乡村信贷员,他必须啥都懂一些,这样才能帮农户增收,“如果他们增收没准头,银行就会面临呆坏账风险。”为了防控贷款风险,阳胜华处处留心,既努力贷得出去,又确保贷得出、收得回。

懂农活儿、了解乡村生活,帮阳胜华识别过骗贷。

一次,一个罗汉果农来申请5万元贷款,说是想多种几亩地。“问他打算种多少,他说七八亩,我一合计,8亩地成本大概2万元,要5万元干什么?其中定有蹊跷。一追问,说了实话:是打算拿去高消费的。”阳胜华说。

“还有一回,一个中年男人到银行申请贷款,说是家里种地缺资金。”阳胜华说,跟这位大哥一握手,就摸清了对方的底,“种过地的手全是老茧,这位‘庄稼汉’倒好,手上光溜得跟小姑娘似的,肯定不是真种地的。”

止住了骗贷,也要对付“老赖”。

有一位农户明知贷款得还,也挣了钱,到该还款时却拉下脸赖账。“我就还不上,银行能怎样?”

“且不说欠了钱该还,你看村里老唐,贷款建了民宿,挣钱马上还;啥时再需要资金,银行还放贷给他,而且额度更高。不信,你去问问他?再说,赖账留下记录后,哪家银行都不敢再贷款给你了,你不想想以后咋办?”阳胜华的话人情入理。掰清楚了这个理儿,这个农户心甘情愿地还上了到期贷款。

阳胜华说,农业是靠天吃饭的产业,信贷服务风险高、利润薄。为此,乡村信贷员要熟悉掌握形形色色的情况,积累方方面面的经验,使用

一些符合农村实际的“土办法”,这样才能更好地降低贷款风险,让农村金融服务更可持续。

为有效防控贷款风险,像这样的“土办法”还有一些——

一是评定“信用村”。“产业发展潜力大、居民信用普遍良好的龙脊镇,以及泗水乡的5个村被评为‘信用村’,全村农户申请10万元以下贷款可享受利率优惠。”阳胜华说,“但如果该村贷款违约率高,就可能被取消‘信用村’,村民便享受不到优惠政策。”这种方式挖掘“熟人社会”相互监督功能,村民们谁都不好意思连累大家,守信蔚然成风。

二是贷款资金“闭环管理”。县里引进农业龙头企业,农户要贷款购买生产资料,银行将贷款发放给龙头企业,企业将生产资料发放给农户,从而有效防止骗贷和挪用贷款等情况。

## 苦涩背后分外甜

有一次,山路上刮起狂风,树枝、沙石往身上、脸上砸,根本看不见路,只觉得山上的石头轰隆隆往下滚

在阳胜华的办公室,一沓记录他职业历程的老照片引起了记者注意。其中,一辆蓝色摩托车在照片中由新转旧。

“刚工作那会儿,不少山区没修路,弯多道窄,汽车进不去,只能靠摩托车甚至步行。最远的人家,去一趟得两个小时。”阳胜华说,这辆摩托车是陪伴他走过无数山路的“伙伴”。

阳胜华印象最深的一次经历,是去高山上的泗水乡洪家组。

“傍晚下山,山路上就我和同伴两个人。一会儿工夫,天全黑了,刮起狂风,树枝、沙石往身上、脸上砸,根本看不见路,只觉得山上的石头轰隆隆往下滚。”现在回想起来,身高近一米八的阳胜华仍有些后怕。

山高路远,乡村信贷员的工作条件艰苦,是什么让阳胜华一路坚持?

“苦归苦,累归累,但看到乡亲们吃得好穿暖、住上新房、开上汽车,看到家乡面貌一天天在变,我就会有成就感。特别是我自己有了孩子,当了父亲后,看到那些父母留在家乡有活干,不再是留守儿童的孩子干干净净、穿着漂亮衣服去学校,一张张笑脸笑得那么灿烂,我就特别有干劲儿!”

更让阳胜华欣慰的是乡亲们的认可。如今他进村走访,常有农户摆上自家酿的水酒,这是当地人招待亲朋好友的方式。

水酒味道如何?“老实说,入口时会有些苦涩、辣嘴,但回味起来,却又别有一股甘甜。就是这苦涩背后的甜,让人分外满足吧。”阳胜华说。

“可喜的是,这些年来,乡村信贷员的工作条件在不断改善。”阳胜华说,随着乡村振兴全面推进,农村道路状况越来越好,信息化水平也不断提高。“我大学学的是编程,也算学有所用,研发了一款信贷助手软件,可以简化申办流程。现在全行都在用,最快3分钟就能签字办贷,农户小额贷款当天办理、当天发放,客户体验和工作效率都大大提高。”

## 记者手记

# 致敬! 农村金融的耕耘者

陪阳胜华在乡间走访时,每到一户人家,村民都会热情地摆出自家做的油茶、水酒、腊肉等招待我们。看得出,村民们用贷款助力发展生产,日子越过越红火,是真心实意地感谢乡村信贷员的帮助。这样的情形并非个例,近年来笔者到脱贫攻坚一线采访,常常被乡村信贷员与村民间的故事所打动。

如今,一些农村仍是金融服务的“洼地”:交通不便,信息不畅,观念不新,推介不易;小额贷款居多,单笔贷款人力物力成本高、利润薄;农业往往靠天吃饭、农民收入不稳,农户没抵押、缺担保,贷款风险也高。

填平“洼地”靠什么?靠金融支农政策加大力度、精准滴灌,也离不开像“小阳兄弟”那样的乡村信贷员们的勤恳耕耘:除了不辞辛苦奔走乡间搞调查、苦口婆心做推介,还要让信贷业务紧密贴合农业农村生产经营实际,精准推出

适合农户的贷款产品,并实现支持农户发展和防控信贷风险“两不误”。

未来,要加大对乡村振兴重点领域和薄弱环节的金融服务力度,依然离不开千千万万个“小阳兄弟”的艰苦努力和默默奉献,应当对乡村信贷员的工作给予更多支持。监管部门应优化相关绩效考核评价标准,银行要落实落细信贷员尽职免责制度,更好保护他们的积极性;要尊重和鼓励乡村信贷员们行之有效的创新实践,让“接地气、见效益”的信贷产品和服务模式更好推广;要创新“三农”信贷的风险补偿机制,实现银行、保险、期货等金融机构和农村经营主体之间的联动,降低农户贷款风险;还要让金融科技“翅膀”越来越强健,帮助信贷员更便捷、高效地把资金“活水”送到更广阔的山野山乡、滋润千村万户。