

财经眼·金融创新助力乡村振兴③

升级金融产品 服务乡村振兴

凭保单能申请赔款,也能申请贷款——

信贷+保险,破解农贷“难贵烦”

肖桃 吴梦霞

金秋十月,浙江省开化县华埠镇联丰村依然绿意葱茏。海拔500多米的山上,悬崖边放置着一个个圆形蜂桶,它们的主人是51岁的联丰村村民徐明忠。

凌晨5点,徐明忠就上了山,检查蜂箱、择机分蜂、喂蜜蜜蜂、收割蜂蜜……一直忙活到中午。山上气温升高了,徐明忠又马不停蹄地给蜂桶换气、清洁。

“蜜蜂也会中暑,气温升高的时候,要给蜂桶换气、清洁。”徐明忠一边熟练地操作一边介绍,“以前没经验,不懂防病虫害也不懂防风险,养着养着经常发现蜂桶里的蜂少了,甚至空了桶,损失很大。”

开化群山环绕,自然环境好,境内蜜源多,像徐明忠一样,很多村民将中华蜜蜂养殖作为致富首选。养中蜂投资少、来钱快,风险却不小,自然灾害、病虫害、蜂类侵袭都会导致这“甜蜜的事业”遭受损失。2019年5月,开化县政府制定了《开化县中蜂养殖保险工作试行方案》,与人保财险合作推出中蜂养殖保险,为中蜂养殖户提供各类风险保障。

保费由财政负担90%,蜂农自费10%。“每群中蜂只要交2.75元,就给保550元。”徐明忠第一时间购买了中蜂养殖保险。有了量身定制的保障,接连遭遇马蜂侵袭、连续阴雨天气导致的蜂群病害,徐明忠都避免了损失。两年来,徐明忠个人缴纳保费1885元,累计获赠64344元。尝到了甜头的蜂农投保积极性逐年增高。2020年,人保财险开化支公司共为505户低收入农户承保中蜂4599箱。2021年,上半年全部续保外还新增投保393户、中蜂3740箱,增长超过80%。3年来,中蜂理赔款达到直接物化成本的140%左右。

有了保险“撑腰”,加之经验逐渐丰富,徐明忠胆子大了,底气足了,琢磨着“靠养蜂过上更好的日子”。但是蜂蜜单价不高,如果养殖规模上不去,利润就很薄。想多挣钱,就要扩大养殖规模。可钱从哪儿

来?徐明忠又犯了愁。

有人建议徐明忠去贷款,“人家凭啥贷给我们?”徐明忠担心自己不符合贷款条件,又怕贷款利息高,到期还不上。

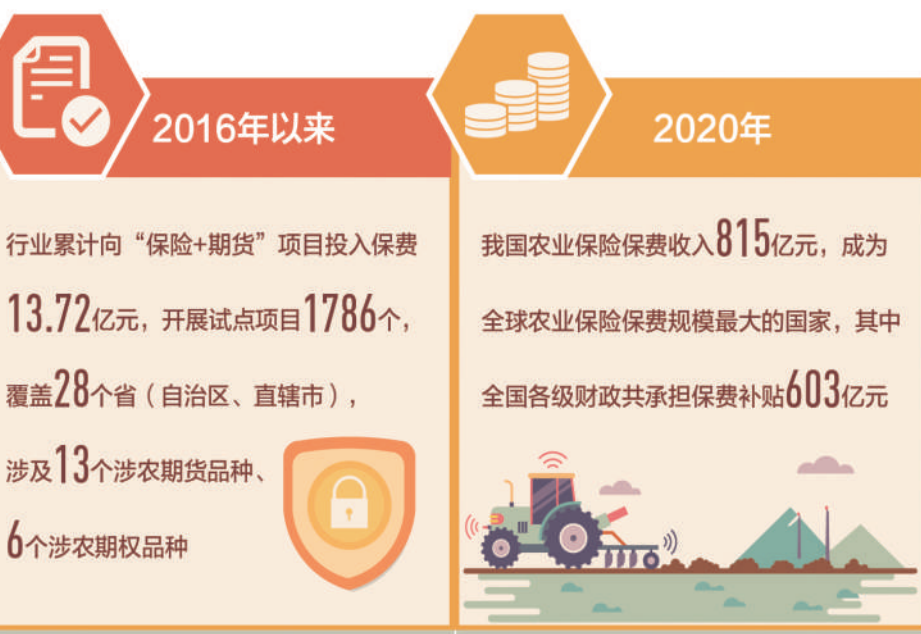
徐明忠的难处被建设银行开化支行客户经理汪燕霞看在眼里。农民想贷款,过去确实存在没有资产可抵押、信用贷款额度又太低的问题。去年建设银行通过涉农大数据为农户精准画像,结合实际生产经营场景,推出农户专属快贷平台“裕农快贷”。今年7月,“裕农快贷”产品又创新引入农业保险增信,多方面探索解决了农户贷款难问题。

“保单不仅能够申请赔款,也能申请贷款!”从开化县农业农村局获取中蜂保单的大数据,又实地走访了徐明忠的蜂场,汪燕霞给徐明忠开出了金融“药方”:在“裕农快贷”上申请增信,可按照保单金额1:10的比例给予授信。

“裕农快贷”消除了徐明忠的多重担忧——怕没担保物融不到资?保单能够做抵押;担利率率高?享受4.25%的普惠贷款利率。通过手机客户端直接操作,徐明忠得到了10万元授信额度,成为开化县第一位通过“裕农快贷”实现农险提额的村民。

“银保协作,通过数据互动、业务融合,创新产品和服务,能够有针对性地解决农民贷款难、贷款贵、贷款烦。”建设银行开化支行行长陈锦红介绍,在“裕农快贷”模式下,一方面银行可根据农业大数据,获取农业生产经营规模、种类等信息,简化贷前调查环节,提高贷款发放精准度,进一步提升贷款发放与风险控制的综合效率;另一方面又能发挥服务渠道的合力,在保险代理、存款结算、渠道和数据共享、互为客户等方面与保险机构全面合作,共同服务乡村振兴。

拿到了贷款,徐明忠购买了更多的中蜂、蜂桶,养殖规模翻了一番,成了镇上数一数二的蜜蜂养殖大户。“这回感觉蜂蜜真的甜到了心里!”对今年丰收,徐明忠信心满满。



数据来源:财政部、期货业协会

图①:陕西省延长县雷多村果农李廷庆的苹果喜获丰收。在苹果“保险+期货”政策支持下,2020年他的收入达7万元。

图②:在浙江省开化县,当地低收入农户通过养殖蜜蜂实现脱贫致富。图为蜂农徐明忠(左)正在照料中蜂。



从“不愿保”到“争相保”——

保险+期货,果农吃下“定心丸”

本报记者 赵展慧

又是一个丰收年!陕西省延长县漫山遍野的果园中,尽是采摘苹果的火红景象。将红彤彤的果子从枝头摘下,把柳条筐装得满满的,果农心头的喜悦也是满满的。

这火热的景象从果园延伸到各乡镇政府门前。“投保又开始了!”果农们排起了长队,争相购买“保险+期货”苹果价格。

这个保险为啥受欢迎?挤在队伍中的延长县雷多镇大雅村的果农张志学有发言权。“2020年苹果行情不咋好,临近春节了价格还没涨上去。那时我家苹果已经卖了不少,一算账,没挣多少钱。”正当张志学发愁如何过年时,他接到了理赔通知,“我为自己的10亩果园投保了400元,因为价格下跌,保险公司赔了我8700多元,交一筐苹果的钱就能保一亩地的收成,太值了!”今年是老张投保的第三个年头,他召集起同村的乡亲,一大早就赶来投保。

半年不一定“丰收”,2021年苹果产区库存积压严重,好多果农又在担心收入。可张志学心里很踏实,有保险给他“兜着底”。

“保险+期货”是近年来新推出的期货和保险融合的金融业务模式。在这一模式下,农民从保险公司购买以期货价格为标的的农产品价格保险,期货价格下跌,就能获得一定赔付,农产品价格波动风险转移给了保险公司;期货公司等专业机构再为保险公司提供类似“再保险”的风险转移服务,并在期货市场进行对冲,将风险转移给期货市场。

“传统农业保险经营模式中,保险公司要承担较大赔付风险,‘保险+期货’相当于为保险公司投保,通过期货市场分散风险,期货和保险两种金融手段形成合力,为农业提供最终保障。”郑州商品交易所商品二部总监刘鸿君介绍,在延长县的项目中,果农只要出10%的保费,其余部分由当地财政和郑州商品交易所分别补贴67%和23%。

一开始,这个新产品并没有得到老乡们的青睐。“当时县里正给果农开种植讲座,让我上去给大家讲讲啥是‘保险+期货’价格。”回忆起两年前第一次向果农们宣讲的场景,长江期货延长扶贫工作负责人闫景奎记忆犹新,“结果就是,我把老乡们都说服了。”

近年来,“保险+期货”“保险+信贷”等金融融合创新层出不穷,为金融支持乡村振兴注入新动力。未来,各金融部门如何加大合作力度,增产品、优服务,为“三农”发展提供更多元、更加精准的金融支持?记者采访了北京大学经济学院风险管理及保险学系主任郑伟。

记者:与单一的金融产品相比,金融融合创新产品支持乡村振兴有何优势?

郑伟:金融在打赢脱贫攻坚战发挥了重要作用,在全面推进乡村振兴过程中也将发挥积极作用。与单一金融产品相比,金融融合创新产品支持乡村振兴的优势主要表现在可以发挥不同金融产品之间的协同效应,打通资金堵点。

比如,在保险与信贷的协同中,保险可以在相当程度上消解银行等金融机构的顾虑,为贷款户增信——如果厂房、大型农机具、圈舍、活体畜禽等抵押物出现损失,相应的保险产品可以覆盖相关损失,或将保险赔偿金直接用于还贷,或让贷款主体有能力迅速复工复产,从而有能力如期还贷。

再如,在保险与期货的协同中,期货的加入改变了传统农业保险大多只能承保自

啥是价格发现?啥是看多和看空?别谈产品原理,一连串的期货专业名词就让果农听得一头雾水。“老乡们淳朴善良,不好意思说没听懂,嘴上都夸我讲得好,实际上却没人愿意投。”闫景奎说。

延长是证监会定点帮扶县,县委书记曹林虎比大多数果农都更早了解到“保险+期货”的优势。得知闫景奎“碰壁”,曹林虎告诉他“要用老乡们听得懂的语言,讲清楚保险能带来哪些实实在在的好处。”“比如看多、看空,得说预期苹果价格涨了、跌了;期货以吨为单位的还是这一产品熨平了价格波动的以斤为单位的。还要给他们算算支出和赔付这笔账划不划算。”闫景奎吸取教训,边琢磨边总结,终于说动了一些果农投保。接下来几年,在当地政府、郑州商品交易所、中国金融期货交易所和中国期货业协会推动下,期货公司经常深入乡村开办“田间课堂”,告诉果农如何用金融手段为自家果园撑起“保护伞”。

真正让果农们转变观念、激发出投保积极性的还是这一产品熨平了价格波动的“疗效”。2020年苹果价格惨淡,延长“保险+期货”项目赔付效果良好,为全县包括张志学在内的1109户果农赔付1759万余元,赔付率135%,弥补了他们因销售价格下跌导致的损失。

尝到了甜头的果农,风险意识逐步增强,从过去“不肯保”到现在“争相保”。学会了看苹果期货行情的果农们还通过期货价格了解全国市场和远期的苹果价格,从以前“听果商报价”变成现在“与果商议价”,掌握了更多主动权。

“这一金融产品的推广既得益于财政资金的大力支持,也能助力财政资金提高支农惠农效果。”闫景奎介绍,今年陕西加大支持力度,形成了省市县三级财政联补的方案。财政支持升级,带动金融产品升级——今年苹果“保险+期货”产品在延安市黄陵县推出“加强版”,从价格险升级为收入险,为果农提供既保价格又保产量的“双保险”。

行走在今日延长乡村,会发现村委会的电子显示屏上,不再只播放村务通知,还同步滚动显示着苹果期货价格。金融新风拂过,一个个小山村增添了现代气息。

发挥协同效应 打通资金堵点

本报记者 赵展慧

然灾害等非市场风险的局面。通过期货的价格风险转移和风险分散机制,农业保险能够承保价格波动等市场风险,以价格保险、收入保险等产品形式,进一步为农民抵御风险、稳定收入提供保障。

融合创新也有利于金融机构拓展业务范围,比如,有了“保险+信贷”的机制,既可以增加“三农”保险的需求,又可以增加“三农”信贷的有效需求。融合创新也有利于更好地管理相应风险,比如,在“保险+信贷”的机制中,信贷机构可以较好地管理抵押物的基础风险;在“保险+期货”的机制中,保险机构可以较好地管理价格风险等市场风险。

记者:如何更好地向农民推广金融融合创新产品,推动这类产品的可持续发展?

郑伟:在产品设计和推广过程中应当

注意以下几点:首先,农民金融知识有限,因此产品形态应当尽可能简单、通俗、易懂。二是涉及“三农”的金融产品具有较强的政策性特征,产品开发应充分利用财政补贴等政策优惠条件,使产品价格保持在一个合理范围之内。三是在科普推广中应当充分发挥农村基层组织的作用,用各种农民喜闻乐见的方式,把产品信息更有效地传递至田间地头,让目标群体有更多机会接触、了解相关信息,及时、合理地使用这些金融产品。

记者:金融融合创新产品涉及多个金融部门,您认为应该如何加强金融部门的统筹协调,推动持续创新?

郑伟:金融融合创新产品涉及银行、保险、证券等多个金融部门以及地方的金融、乡村振兴等多个管理部门,要建立统一高效

的决策议事协调工作机制,实现巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接。同时,金融部门要加大对脱贫地区优势特色产业信贷和保险支持力度,鼓励各地因地制宜开发优势特色农产品保险,探索建立农业保险与农业补贴、涉农信贷、农产品期货(权)等相关农村金融要素的联动机制,形成金融支农综合体系。

记者:从“脱贫攻坚”走向“乡村振兴”,未来金融融合创新如何更好地发挥更精准的扶持作用?

郑伟:金融融合创新产品尚处于发展的初期阶段,需要监管部门强化顶层设计,从政策上鼓励金融业内“跨界合作”;金融机构也要问需于民,大胆探索,创新实践。以“保险+期货”为例,一是要探索解决现货市场价格与期货市场价格变动差异造成的“基差风险”问题,更精准地发挥保险保障的作用;二是要进一步建立稳定的保费筹资机制,实现长期可持续发展;三是要持续协调衔接再保险与期货两种机制,构建更好的农业大灾风险分散体系,为农业发展和乡村振兴保驾护航。

财经眼

满足实体部门和居民用户日益复杂的金融需求,对银行团队专业化提出了更高标准,也为银行创造新的金融需求、开拓业务蓝海提供了新动力

金融服务须往“专”上转

王 观

人们常说,让专业的人干专业的事。近期有关改善金融供给的一次采访,让笔者对这句话有了更深的理解。采访中一位专家提出,提升金融服务文化产业的效能,需要推动设立专业银行、专营支行。笔者不解:支持一个产业的发展,增加资金支持、创新相关产品即可,为什么非要专业银行、专营支行去做?

专家解释道,文化产业不同于一般制造业等行业,普遍具有轻资产、轻资本、细分行业差异较大、与社会心理密切相关等特点,这些特点决定了文化产业银行信贷业务有别于传统业务。比如,一件艺术品的投资价值、一部电影的预期收益如何衡量,并以此为依据设计开发金融产品,需要金融机构充分掌握文化产业客户的特质,对其金融需求有更准确的理解,对其发展现状、潜在和风险等有更全面的认识。满足文化产业信贷需求,金融机构既要懂金融,也要“懂文化”,须有专业团队、专业人士来开发特色产品、设计信贷流程。这么做,不仅让客户得到精而优、惠而捷的信贷支持,也能让银行团队专注于特定金融业务,更好地探索创新、管控风险、控制成本。

无专精则不能成。经济社会发展日新月异,金融需求日益细分,银行等金融机构应朝着一个“专”字方向转,靠专心、专业的产品服务更好助力实体经济的发展。

金融服务要够“专心”。让一个专门的团队、一群专业人士专注于满足某一行业的金融需求,这种“顶级配置”对任何行业来说都是好事。事实上,“专心”的理念在金融行业也已实践多年。比如,以往金融机构服务中小微企业的力道总是不足,这是由于中小微企业存在公司治理结构不完善、财务管理不够规范、抗风险能力较低等弱项,而银行又有绩效考核、风险控制等指标限制,导致中小微企业成了银行不敢贷、不愿贷的“烫手山芋”。近年来,很多银行成立了普惠金融事业部,为的就是更好服务中小微企业。通过专事专办,金融机构能实行差异化考核评价,在风险容忍度、贷款发放标准、管理考核等方面都做出专门规定,并针对中小微企业特点去设计产品和提供服务。成立文化专营支行和设立普惠金融事业部,共同点就是银行通过“专心”做事,兼顾“把资金用在刀刃上”和“有效控制防范风险”的双重要求,实现了银企双赢。

金融服务还要更“专业”。有专业的认知,是提供专业服务的前提。现代金融对专业的定义,已不止于对金融业务本身的熟练运用,还包括对服务对象认知的专业化。一位文化专营支行的行长能全面梳理电影产业的发展脉络,对电影拍摄制作过程各个环节了如指掌,对电影产业未来发展见解独到,更能令电影产业客户放心合作;一位信贷员只有事先就对一个行业的发展有充分了解,才能对企业是否适宜放贷、适合何种产品做出更科学的判断。未来,银行等金融机构需要培养、吸纳,或通过第三方服务,来拥有一批复合型专业人才队伍。比如,发展绿色金融需要掌握绿色金融、环境等复合知识的专业金融客户经理,服务高科技产业则要有一批熟悉高科技领域前沿成果、了解产业发展态势的产品开发人员。满足实体部门和居民用户日益复杂的金融需求,对银行团队专业化提出了更高标准;提高专业化要求、打造专业化队伍,也为银行创造新的金融需求、开拓业务蓝海提供了新动力。某种意义上讲,专业化服务也是金融机构创新与发展的必然要求。

当然,专业人才只是做好专业服务的基础条件之一。“专业”二字,是对制度规范、产品设计、流程管理等方面提出的总要求。金融服务往“专”上转,是一个需要长期坚持的过程,必须持续发力、久久为功,“专”的路上没有终点。

财经短波

中国国债被正式纳入富时国债指数

本报电 中国国债日前被正式纳入富时世界国债指数(WGBI)。这标志着继2019年被纳入彭博巴克莱全球综合指数、2020年被纳入摩根大通全球新兴市场政府债券指数后,我国国债被全球三大主流债券指数悉数纳入,反映了国际社会对我国政府债券市场改革开放成果的认同。

长期以来,财政部通过加强国债一级市场建设、逐步优化国债期限品种结构,持续推动国债市场提升流动性,建设国债收益率曲线,提升债市基础设施跨境服务水平等手段,多措并举推进国债市场对外开放进程,促进国债市场持续健康发展。

财政部有关负责人表示,今年是国债恢复发行40周年,下一步将总结借鉴,继续落实外资投资境内债券市场税收优惠政策,进一步有序推动外资参与我国债券市场,促进国债市场更高质量对外开放,打造与我国经济体量相匹配的安全高效的大国国债市场。(曲哲涵)