

“三社”融合促“三农” 开启助推乡村振兴新篇章

文/本报记者 郭建航

供销社重构零售体系的步伐越来越快,而农商行(农信社)+供销社+农民专业合作社的“三社”融合在2023年也将碰撞出更绚丽的火花。

回顾2022年,各地农商行与供销社之间的合作数量升级。

2022年8月,天津农商银行与天津市供销合作总社签订了全面战略合作协议,开启了农商行、市供销社、农村集体经济组织“新三社”携手助推乡村振兴的新篇章。2022年5月,重庆市供销合作总社与重庆农商行在长寿区云台镇举行“三社”融合战略合作签约仪式。此外,农商行与供销社的合作也更加密切,如2022年5月,福建省晋江市青阳街道阳光社区股份经济合作社投资入股晋江农商银行,晋江农商银行在全省农信系统中首家实现供销社、经联社“双入股”。2022年11月,福建省三明市沙县区供销社入股沙县农商银行,做实生产、供销、信用“三位一体”综合合作,形成政银村企农融合发展的长效机制。

对于农商行与供销社的合作,嘉禾农商银行党委书记、董事长向卫平对《中国经营报》记者表示,“新时期供销社”已不再是当年一个个小商店,而是“实体店+网上服务”的立体模式,从农资、土地、金融、营销等多角度全面介入乡村振兴。

对于涌现出的“农商行+供销社+农民专业合作社”的合作情况,中国农业大学管理学院金融系主任何婧表示,“三社”融合服务乡村振兴是打造一体化农村服务体系的有效途径,也是中央政策倡导的方向。2021年中央一号文件就提出,要“深化供销合作社综合改革,开展生产、供销、信用‘三位一体’综合合作试点,健全服务农民生产生活综合平台”。在实践中,目前也有多种形式开展深度合作。具体来看,有一些地方通过股权融合的方式开展,如供销社入股成为农商行股东;更多地方是通过

业务融合的方式展开,如通过业务深入交叉,在数据资源、客户渠道等方面强化联系,将金融服务嵌入农业生产和销售环节,实现深度融合。相对来说,股权融合需要考虑其他股东的股权转让意愿和转让价格是否合理等诸多因素,业务层面的合作开展则更具有灵活性。

多主体协调 探索深度融合

2022年,湖北、宁夏、重庆等地陆续恢复供销社的建制。2022年10月26日,中华全国供销合作总社发布招聘公务员的通告,在全国恢复供销社的消息引发全民关注。在恢复供销社建制的浪潮下,对于供销社与各地农商行、信用社的合作关系方面,也有相关政策出台。

早在2017年中央一号文件中就已提出,农民专业合作、供销合作与信用合作“三位一体”的农村新型合作体系;在2021年,全国供销合作总社、中国人民银行等四部门联合发布《关于开展生产、供销、信用“三位一体”综合合作试点的指导意见》,再次指导三者之间的合作方向。

2022年,各地农商行、信用社认真贯彻落实上级文件精神,切实发挥链接金融机构与新型农业经营主体的桥梁纽带作用,以金融活水助力乡村振兴提速。从目前已有的多家农商行合作的情况来看,三者合作主要围绕建设农产品生产、农产品供销流通、农民信用体系等“三位一体”为农服务体系展开。

但值得注意的是,由于地理、环境及体制等原因,三者之间此前存在各自为政,难以形成服务“三农”的合力。

某家已经与供销社签订合作协议的农商行内部人士告诉记者,“目前双方签订了框架协议,合作暂时围绕农培培训课程、金融知识讲座、金融服务进乡入户等浅层的营销宣

讲活动。”对于未来还会有哪些可能的合作展望,对方认为,“未来可能开展的合作是对供销合作联社及下属经营主体、农民专业合作社、种养大户、家庭农场、农业企业等新型农业经营主体的金融支持力度上。同时,这些合作都需要建立在互联互通、合作共赢的基础上。”

未来“三社”融合的前景会怎样发展?哪些因素将影响“三社”融合的发展走向?

何婧认为,“三社”融合是构建一体式综合化的农村服务体系、促进一二三产业融合和深化农村金融服务的重要途径。此外,“三社”融合的有效开展还需要注意两点。其一,供销社、合作社和农商行(农信社)分别属于不同的主体,隶属不同的监管部门,属于外部合作,面临着多主体协调的问题,需注重构建利益共同体,体现各方利益,实现互利共赢。且不同主体的发展水平处在不同层次,在融合的过程中需考虑规模差异性较大的主体如何有效融合。整体来看,农民专业合作社规模较小,较多合作社还面临内部治理有待完善、财务规范性亟待提升等问题。而农商行作为地方金融法人,发展最为规范,在当地也具有较大的影响。其二,各主体之间的业务可能存在一定交叉,因此在融合过程中,需探索发挥各自的优势,实现深度融合。如部分地区的供销社依托合作金融,已经开展了供销社领办的合作金融业务,部分农民专业合作社也开展了合作社内部的资金互助。需因地制宜,设计个性化的服务方案,将内部的金融合作与外部的农商行(农信社)提供的金融服务有效衔接,提高金融服务深度。

从政策方面来看,在既有的农村服务体系框架之内,地方性的政策助推是重要的影响因素。地方政府牵头将农商行、供销社和农民专业合作社有效融合,能一定程度上解决多主体协调难的问题,提高“三社”融合效率。



“三社”融合服务乡村振兴是打造一体化农村服务体系的有效途径,也是中央政策倡导的方向。各地农商行、信用社认真贯彻落实上级文件精神,切实发挥链接金融机构与新型农业经营主体的桥梁纽带作用,以金融活水助力乡村振兴提速。 中新社/图

在农商行领域内,重庆农商行对于“三社”融合探索较多。2022年2月召开的全市实施乡村振兴战略行动计划动员会议对重庆推动“三社”融合发展提出了明确要求:推进供销社、信用社、各类农民专业合作社完善功能、相互支持、融合发展,以“三社”促“三农”。

重庆农商行相关负责人对记者介绍,该行携手重庆市供销合作总社推进“三社”融合发展,正是贯彻落实中央及市委市政府部署的实际行动。按照协议,双方将在支持乡村特色产业、乡村一二三产业融合发展、乡村休闲旅游业发展、乡村脱贫攻坚及供销“五大为农服务体系”建设等方面,开展全面战略合作,共同服务和促进全市“三农”发展。同时,双方将利用各自网点多、人员数量多、服务客户范围广等优势,以及互联网、大数据、金融科技等手段,依托“线下+线上”两个渠道,共同加强业务合作和信息共享。

提升金融服务能力

从目前已有的“三社”融合合作内容来看,围绕党建服务、农村商贸流通体系提供资金支持等业务开展合作的较多。

例如:山东省潍坊市寒亭区供销社、德州市临邑县供销社分别与当地农商行举行党建共建活动,并签署战略合作协议,约定农商行向供销社构建农业社会化服务体系和农村商贸流通服务体系提供资金支持;寒亭区供销社将在同等条件下优先选择对方为金融业务的主要合作方,潍坊农商行寒亭行为对方提供账户开立、资金结算和信贷支持等金融服务。

再比如,江苏省常熟市供销社与常熟农商行进行党建共建,并签约战略合作。双方约定将推进在农产品产销对接、金融信贷服务、党组织联建共建上有效联系、深入互动,实现共同发展,共同推动乡村振兴和农业农村现代化。同时,常熟农商行在农资客户范围广等优势,以及互联网、大数据、金融科技等手段,依托“线下+线上”两个渠道,共同加强业务合作和信息共享。

此外,部分农商行与供销社的合作中在金融信贷领域也有涉及。如嘉禾农商行通过推出“福祥·

供销社社员卡”,强化对供销社社员的金融信贷支持;创新信贷支持项目,强化对供销社系统的产业发展金融信贷支持。向卫平提出,在供销社部门发展、供销社企业发展、供销社社员发展以及农资、农化服务、农业产业发展等方面创新信贷支持项目,同时根据农产品收购季节、春耕前农资采购等不同资金需求,制定具体措施,提供相应金融服务。

在重庆农商行与供销社、农民专业合作社的具体合作中,重庆农商行可为重庆市供销合作总社提供优惠利率涉农信贷资金,支持该社及其所属公司推广农民专业合作社小额贷款业务和涉农融资担保业务等。

对于“三社”融合将对农商行传统的业务方式和业务手段会带来哪些改变等问题,何婧认为,第一,“三社”融合有助于提升金融服务能力。农村金融服务难推进的重要原因是信息不对称严重。在“三社”融合的过程中,通过资金结算、渠道融合、业务互通和信息共享等方式,农商行能够推进对供销社、农民专业合作社的生产和经营情况了解,本地政务系统的加入更能丰富数据信息来源,最终降低金融服务的信不对称,强化金融服务能力,降低了信贷风险,拓展金融服务广度和深度。第二,“三社”融合有助于场景金融的开展。“三社”融合将农业生产、销售和信贷环节深度融合,依托具体的生产和经营场景,将金融服务融入农业生态体系,提供全流程的金融服务。第三,“三社”融合有助于创新平台服务能力,形成平台联动优势。农民专业合作社是农业新型经营主体的重要组成部分,主要专注农业生产,供销社在销售平台方面具有较强优势。“三社”融合可将生产端、销售端的各类数据有效整合,供销社的农产品生产销售平台可与农商行线上金融服务平台有效对接,实现农村电商与农村金融服务的合二为一,提升对农业经营主体的综合服务水平。

个人征信巨变:线上信贷链路重塑进行时

文/本报记者 李晖

回顾2022年线上贷款市场,两大监管政策对行业的影响可谓深远——《关于加强商业银行互联网贷款业务管理提升金融服务质效的通知》(银保监规〔2022〕14号)与《征信业务管理办法》(以下简称《办法》)双剑合璧,直指该业务在个人信息使用方面的不合规和中小金融机构依赖外部风控等展业积弊。

随着两份文件过渡期限(注:2023年6月30日)的临近,行业围绕上述执业纲领的应对与博弈不断,成为了贯穿2022年到2023年的行业焦点议题,也为未来几年内线上信贷链路模式的重塑拉开想象空间。

个人信息“断直连”当前进展几何?哪些关键障碍还未扫清?当前金融机构、数据源平台公司、征信持牌机构、数据服务商多方利益格局发生了哪些变化?未来政策是否还有博弈空间?监管和市场该如何在安全与发展之间找到平衡点?

“断直连”下行业众生相

“2022年到2023年,行业内最大的事情就是个人信息‘断直连’,合同续签,重新梳理业务架构,内审合规重来一遍。其实,业内的放款业务一直在减量。”一位地方城商行内部人士向《中国经营报》记者透露。

根据2022年1月正式实施的《办法》,从事个人征信业务的市场机构,应当依法取得中国人民银行个人征信机构许可;金融机构不得与未取得合法征信业务资质的市场机构开展商业合作获取征信服务。这让金融机构、平台公司、助

贷公司、数据服务商在业务流程和行业角色上面临巨变。

首当其冲是拥有数据源和充沛流量的互联网平台。2022年12月初,涉及13家从事金融业务的网络平台公司的个人信息“断直连”试点工作进入冲刺阶段。13家平台公司之一的某机构内部人士向记者透露:试点验收主要是选择几家合作业务量大的重点金融机构,切换系统,把“断直连”的模式跑通。

另一13家平台之一的公司人士向记者直言:“我们没有参股任何持牌征信公司,此前也给银行输出一些数据类产品。但现在,涉及征信的业务肯定不能做(比如多头借贷),一些反欺诈的业务还没有明确规定,业内的观点也不太一样。”

据记者了解,线上信贷公司大规模开展合同续签是贯穿2022年以来征信业务整改的核心环节。一位上海国资背景数据公司高管告诉记者,自2021年下半年以来,金融机构开始密集进行合同续签,即把原来数据源和直接客户签约的合同,更换成数据源和征信机构、征信机构和直接客户的两两协议或三方协议。“不过由于市场上持牌征信机构仅有两家,僧多粥少,业务进度缓慢。”

据记者多方了解,在2022年12月初合同续签和13家验收节点之后,目前尚未有进一步监督检查,行业处于观望中。但据一位知情人士透露:自2022年年底以来,一些平台公司和银行已经出于合规考虑停止了与传统第三方数据公司续签新合同,这也直接导致某些金融机构必须收缩消费贷款规模,“因为没有数据培养准确的风控模型了。”该人士称。

从此次个人信息“断直连”的

出发点看,监管主要强调三点:一是互联网平台不能输出信用评分用于金融业务;二是数据收集不能直接应用;三是银行业自主风控。

前述城商行内部人士向记者直言:银行自主风控是行业发展的明确趋势,但确实有一部分银行“替代数据”能力有限,需要通过互联网平台或者第三方数据公司进行风控,否则一些消费贷业务不敢推进。“此前数据服务市场竞争比较充分,十几家金融科技公司在追着我们服务,挑选余地很大,现在只能对接两家持牌征信,成了我们追着人家。”前述城商行内部人士说。

从市场上仅有的两家持牌个人征信机构的业绩数据看,征信新规的要求明显加快了机构的业务推进速度。以判断征信机构经营规模和市场影响的重要指标“产品调用量”为例,2022年上半年,百行征信累计调用量超过38亿笔,同比增长351%。另一家朴道征信截至2022年11月底的累计线上调用量超过45亿次(这一数据在2022年初仅为6亿次)。

《银行科技研究社》针对近两年银行征信数据服务采购项目的86个项目统计显示,总计中标/入围127人次,百行征信中标44次,朴道征信29次,其他数据服务商基本在个位数。

当前,缺乏自有生态的传统第三方数据类服务商最为焦虑。据记者了解,一些传统数据服务公司此前虽然公开宣布了与百行征信、朴道征信达成战略合作协议,但实质性数据层面工作进度缓慢。前述知情人士向记者透露:持牌机构非常谨慎,缘于其中涉及合规挑战较大。

该人士进一步解释称:因为这些公司的数据模型合规性难以保

证,征信机构想接入就要审核模型,最大程度降低风险。但征信机构不是监管单位,与第三方数据公司有竞争关系,审核模型相当于动了别人“吃饭的根本”,因此很长一段时间都卡在这一环节。

重塑经营模式

从模式上看,“断直连”打破了业已形成的助贷机构与商业银行之间的合作模式,数据经纪商、互联网企业与金融机构的合作模式将被重塑,“数据平台—征信公司—金融机构”成为替代数据分享的新发展方向。

清华大学五道口金融科技研究院指出,征信机构作为中间环节介入将切断金融机构与科技平台等的原有直接信用数据联系,有利于从数据源头端廓清市场上的“黑数据”和“灰色产业”,真正做到正本清源、合规致远,降低金融机构经营的合规监管风险。

但在这一过程中,此前形成的市场格局必然受到冲击,各方利益洗牌,市场地位重构。

一位互联网银行高管认为,首先,助贷机构无法直接提供海量客户数据给金融机构,自身具备的科技优势和市场服务权重减弱。其次,商业银行需要快速提升风控内功、加大研发投入,一定程度收缩信贷量,信贷成本有可能被部分抬高。最后,传统第三方数据公司最难,由于其此前业务模式与征信机构的交集最多,定位相似度最高,因此未来如何重新定位最具挑战。

据记者了解,虽然过渡期结束仅有半年,但在实操过程中,各家机构对政策的理解并不一致,在某些方面还需要监管部门进一步明确。

“比如是否所有接入数据都算作征信数据?有些机构嫌麻烦,统一通过持牌征信公司接入;有些实力强的助贷平台不想交那么多维度数据,就分一些场景,选一部分和授信相关的数据,避免‘一刀切’。”前述上海数据公司人士透露。

全联并购公会信用管理委员会委员常务副主任、北京信用学会副会长刘新海向记者表示,征信数据“断直连”,监管目标非常复杂。将征信替代数据和助贷业务全面纳入征信业务监管,虽然与目前的个人信息保护、数据安全和金融系统性风险强监管的趋势一致,但面临的挑战是空前的,涉及多方利益、业务复杂,中间环节多,而且很多业务模式还未成熟。

在他看来,这一整改的挑战主要在于作为金融基础设施的个人信息征信机构的定位——承担如此繁重的征信“断直连”的重任,对于目前成立时间不久的两家持牌个人征信机构来说,从IT系统运营到业务合规审查都要面对重重考验,稍有不慎,就会影响整个信贷市场。同时,作为市场化机构,两家机构如何处理和这些征信替代数据公司的利益冲突也异常棘手。

世辉律师事务所合伙人王新锐向记者表示,“断直连”推进难度较大,一个数据保护相关立法推出后,征信机构对涉及个人信息均非常慎重,在数据源接入的过程中,会进行严格审核。另外是从“数据源—金融机构”的直连模式,到“数据源—征信公司—金融机构”的模式,数据链路复杂得多,中间涉及很多技术问题和商业谈判,会花费较长时间。

不确定因素仍在

长期来看,随着《办法》落地,

“断直连”持续推进,市场整体将进入一个有序、合规、健康的新发展轨道,逐步实现监管期待的构建起金融机构、征信机构、互联网平台公司、金融科技公司合作共享的征信生态圈,使得征信在数字经济发展过程中发挥更大作用。

但需要看到的是,数字金融监管在全球范围内都是新生事物,《办法》落地实施同样会面临一些需要进一步细化的问题。目前来看,《办法》部分内容仍有待进一步细化。

清华五道口金融科技研究院指出,围绕“断直连”后具体展业模式仍有不清之处。在制度层面,需要进一步建立健全信用评估行业相关法律法规;数据层面,应科学且细致地划分信用评估相关数据类别,并进行差异化管理;在机构层面,探索适当增加个人征信公司数量,营造良好市场竞争氛围;在定价层面,如果不再增加持牌个人征信机构数量,则目前市场上仅有的两家个人征信公司容易通过合谋形成寡头垄断,那么理应按照垄断企业的管理原则进行政府定价。

有机构高管向记者直言,未来这些细则在具体展业中弹性较大,监管是否会引入新的管理思维尚有不确定性。

刘新海向记者表示,随着进一步扩大内需,发展消费经济,个人征信及相关业务的地位越来越重要,需要更加灵活、务实、有效的监管,例如加强行为监管,替代将机构监管作为唯一目标;对数据服务商分级分类监管,既加强了数据安全和隐私保护,又可以鼓励创新;同时倡导行业自律,寻求完善合规和促进发展的平衡之路。