

农村金融理财：一个尚未开发的广阔市场

发布时间：2008-08-30 文章来源：投稿 文章作者：陈柳钦

一、农村金融理财被“忽略”

几年前，当城里人为办的信用卡太多而烦恼时，在偏远的乡村还有人将钱用塑料布裹起藏到墙缝缝里；当城里人为股票涨跌喜悲时，还有一些农户正在琢磨春耕的种子钱从哪儿来。金融理财业务在我国大中城市和商业银行如雨后春笋般茁壮成长，大中城市的理财市场竞争趋于白热化和公开化，表现异常火爆。而在广大农村理财业务悄无声息、产品十分匮乏，面临着严重缺失的尴尬处境。很大程度上，我们关注的是城市居民的理财视野，而人口众多的农村地区却被遗忘了。是什么原因造成了这种“冷热不均”的现象出现？主要原因如下：一是金融理财服务门槛过高，大中城市一般“门槛”在20万元以上，而农村总体上高收入客户占比较低，造成客源稀少，理财这种“嫌贫爱富”的特性使得农村几乎成为金融理财业务的“盲区”。近年来，国内各大银行似乎都在有意与农村“疏远”，收缩农村网点，理财产品主要针对城市人投放，不愿意承担起对广大农民群众开展投资理财知识普及和教育的责任。二是金融理财需要具备广泛而系统的金融知识、通晓各种金融工具和投资工具、了解国内外经济金融形势、精通市场分析的人才，而农村居民对金融投资政策普遍缺乏了解，绝大部分农村居民没有接受过投资理财的专业培训，熟悉金融投资收益计算、收益方式以及风险控制分析的专业人才在农村地区更是凤毛麟角。农民口袋里有了钱，却不懂如何进一步运用理财手段使“钱生钱”。有关数据显示，农村居民的储蓄存款金额已经高达22000亿元以上。对此，有业内专家感叹，这一庞大数字看起来很美，其实，数字的背后，却似乎能听到10亿农民发出的“除了把剩余的钱存在银行，不知道还有什么能让钱生钱的好路子”的无奈叹息。“钱财需要打理，人生需要规划”。“你不理财，财不理你”。这些理财广告语城市里的人早已耳熟能详。然而，对于农民来说，理财是何物？手中的钱财多少应该用于生产生活？闲钱如何保值增值？却是天大的学问。三是适合农户投资理财需要的产品品种少，导致农户个人投资渠道狭窄。目前在农村地区开办的投资理财产品不及城市的三分之一，许多投资理财产品面对城市居民，完全不考虑农村和农民的实际情况，难以在农村地区推广。商业银行已推出的理财产品以闲置资金增值为主要内容，普遍存在期限固定、周期较长等特征。而农民的收入带有较强的周期性和季节性，较难满足这类理财产品的投资要求。银行卡、电子银行、代客理财、票据业务、衍生产品等目前城市已十分普及的业务品种，在农村仍然处于起步阶段甚至空白。四是农民对金融理财市场的抗风险能力较弱。农村居民整体收入水平低，社会保障差，也制约了农民个人理财市场的发展。由于广大农村居民经济实力有限，难以应对和防范金融投资新品种因市场波动产生的风险，难以把握其运行规律和收益的最佳时机，资金被“套死”的现象时有发生。

二、农村金融理财：未来重要“战场”

党的十七大报告首次提出：“创造条件让更多群众拥有财产性收入”。“财产性收入”写进党代会报告，百姓进入理财新时代，根据统筹城乡的科学发展理念，这一命题同样适用于农民。农民不能被排除在财产性收入的大门之外。近年来，农村理财意识苏醒明显，我国金融业的持续增收孕育着农村理财市场。

国家统计局2007年下半年对湖南株洲、湘潭、郴州、张家界等全国31个省市区6.8万户农民理财状况调研时发现，一方面，随着经济收入的不断提高，特别是近几年随着金融市场的不断发展和各种“送金融知识下乡”等活动的深入开展，农民对基金、股票、债券、理财、保险等金融产品有了一定的了

解，对于高收益、低风险的金融理财这块美味的“奶酪”更是情有独钟，从心理上能够接受金融理财，纷纷表示愿意购买理财产品，因此广大农民对金融理财需求比较旺盛。农民原有的靠储蓄保值增值的理财观念和方式发生了转变，农村理财市场正在形成。未来中国农村金融投资理财非常有前景，尤其是在经济发达的江浙一带，小城镇居民和农村居民的需求比较明显，宁波鄞州农村合作银行揭开了开发中国农村金融理财市场的序幕。另一方面，九亿农民背后的巨大市场吸引着外资银行逐步进入中国农村金融市场。2007年以来，外资银行对中国农村金融市场表现出了“不寻常的热度”。如2007年8月汇丰银行获准在湖北随州曾都区设立村镇银行，之后花旗、渣打以及东亚等外资银行均递交了设立村镇银行的“申请书”。汇丰银行有关负责人还表示，2008年还将在内地农村设6至10家支行，未来两三年内大致会设立30家支行。从表面看，外资银行同样面临盈利难题，在农村开展金融业务成本高、收益率低、风险大，事实上，内地的农村金融市场有着巨大潜力。作为成熟的金融机构，外资银行显然具有更长远的眼光。农村市场很可能会成为未来理财市场的必争之地。

农村理财市场，逐步成为看得见的“奶酪”，这块市场潜力很大。如果能够将目前仅局限在城市的个人理财业务，大面积覆盖到县域以下，有效帮助全国的农民打理好手中的钱财，使其能够广泛享受到现代理财服务，既是中国银行业师法尤奴斯“穷人银行家”精神、切实服务“三农”、支持新农村建设的责任所系，更是银行自身规避城市中的激烈竞争、寻求新的业务发展空间的当务之急和希望所在。有学者甚至乐观地预测，谁率先占领农村金融理财市场，谁就将拥有中国金融市场的未来。发展农村理财市场，不仅有利于拓宽农民增加收入的渠道，而且有利于农村金融市场的完善和发展，从长远看，有利于统筹城乡发展，促进社会主义新农村建设。

三、农村金融理财：谁来关注？

“看似容易做时难”这句话用在拓展农村金融理财市场无疑是最准确不过的。毕竟这是一个全新的理财市场，是一项前无古人的事业，充满着悬念和新的变数。同时，也是一个相对弱质的金融市场，从远处看开满鲜花，从脚下看却往往布满荆棘。可见，如何科学合理地拓展农民理财渠道，发掘农村金融市场，是国内金融机构扩大发展过程中面临的现实课题。

1、金融机构应转变重城市、轻农村的思想观念，增强拓展农村金融理财市场的自觉性和主动性。只要环顾各大银行推出的琳琅满目的理财产品，其市场定位的目标客户群指向，以及由此而设计的多样化“款式”所针对的现实和潜在的主流消费者来看，尽管千差万别，却几乎无一例外地“忽略”了占全国总人口80%的广大农民。事实上，近年来，随着国有商业银行“去农化”倾向的愈演愈烈以及农村金融服务的“边缘化”，种种迹象表明，银行理财似乎成为“城里人”的专利和特权，大部分农民无缘享受城市居民“大众化”的理财服务。笔者认为，金融机构上上下下必须彻底改变那种理财只是面对大中城市“高端客户”的奢侈品、农村客户大多没有理财需求、农村几乎不存在理财市场的片面认识，充分认识到农村理财所蕴含的无限商机以及抢占农村理财市场的战略意义和历史责任，从心理上变“去农化”为“亲农”，从而增强拓展农村金融理财市场的自觉性和主动性。

2、政府、金融机构要加强农村金融理财环境的建设。与城市相比，农村金融资源配置一度严重缺失。因此，今后政府这只“手”要开始发挥作用才行。农村金融理财市场，是一块亟待开发的处女地，是一个尚未开发的广阔市场。改善农村金融理财环境，加强硬件、软件设施建设是开拓农村金融理财市场的非常必要之举。大型商业银行则可增设自助存取款设备，延伸金融服务触角。经济较发达地区的农村信用社应积极普及电子银行、网上银行、理财软件等现代信息技术，并利用现有网络资源，探索符合现代农民需要的理财业务，建立健全个人理财的服务营销、风险管控体系和技术支持系统。截至2007年底，银监会共核准31家新型农村金融机构开业。其中村镇银行19家，贷款公司4家，资金互助社8家。因此在农村开设网点的同时，还要对广大农民进行“金融扫盲”，建立“银农联系点”，以增强农村群众的金融、理财、风险意识，从根本上改善农村金融环境，繁荣农村金融理财市场。

3、金融机构要加强对农村居民的金融理财知识宣传力度。当前，农民对金融理财产品知之甚少，理财知识欠缺。政府、金融机构应进村入户，或利用电视、报刊和发放资料等多种载体，向农民朋友宣传金融理财产品，吸引农民朋友的参与，让金融理财产品真正“上山下乡”，不断引导、激发农户的理财需求，积极培育和拓展农村金融理财市场。特别是农村信用社必须利用好自身扎根农村这一得天独厚的优势，在农村以贴标语、写广告等的形式向农民朋友们宣传自己的金融产品，吸引他们到信用社理财。

4、金融机构要根据农民的理财需要，设计符合农民理财需求的金融产品。针对农村居民的经

济、生活和金融知识水平等实际状况，以及农民收入支出季节性强、抗风险能力不强的客观实际，研制开发符合农户理财需要，迎合农村居民心理的金融理财产品，让农村居民轻松理财，稳定收益。如可针对农民目前关注的子女上学、养老问题，适当降低教育储蓄产品的准入条件，设计专门针对农民养老的投资理财产品等。邮政储蓄可加大代理开放式基金、分红保险等理财产品的力度。可以考虑在经济发达乡镇可设立金融理财中心，并按金融理财市场发展需求，设计国债、基金和农业生产、医疗保险、股份分红、养老保险等理财产品，方便农民理财。进一步推广了助学、建房、特色农业、观光旅游农业、生态农业等贷款品种，不断满足农村居民日益增长的金融需求；加大对失地农户安居和再就业工程的信贷投入，提高了授信额度；大力开发农村理财市场，帮助逐步富裕起来的农村居民实现资产的保值增值。

5、金融机构建立贴近农村农民的金融理财产品超市。城乡统筹战略的深入推进，引来更多金融资本涌入农村市场。农村金融机构要选择经济发达县城和乡镇设立金融超市和理财中心，让广大农民有望像城市人一样，在ATM机取款，在网点购买保险、国债以及申领银行卡，全面享受银行的贴身服务，了解和掌握各种金融理财产品的收益情况，通过投资稳妥增值，提高整体理财效率，让农民走上富足、健康、和谐的小康之路。

6、加强农村金融理财市场的风险教育和防范。拓展农村金融理财，必须防“险”在先，农村金融理财收益必须覆盖风险。“股市有风险，入市需谨慎”，农村金融理财产品市场也是如此。制定相应的理财业务内部风险管理制度和风险管理规程，规范理财业务操作，确保各类理财业务符合国家法律、法规的要求，尽可能避免操作风险。在对农民进行理财知识的普及时，农村金融机构应该加强对金融理财产品风险的宣传提示工作，把风险管理落到实处。在柜面宣传上，尤其要注意对客户进行必要的理财风险提示，以免造成法律风险和声誉风险。

7、高等院校应大力培养和输送高技能的应用型农村金融理财服务人才。我国高等院校绝大部分金融理财专业的学生毕业后留在了大城市的金融机构或企业工作，主要面对大中城市的金融理财市场，为城市企业和居民提供理财服务，无人问津农村金融理财市场，造成了农村金融理财服务人才的不足。因此国内高等院校应该大力培养为农村金融理财服务的专门人才，建立农村金融理财服务人才的培养模式。政府部门、社会和高校还应当鼓励大学生到农村基层就业或创业，担当为农民提供专家理财服务的生力军，为发展农村金融理财市场输送专业人才。

参考文献

- [1]吴庆念：《我国农村金融理财的困境及其对策》[J]，《浙江金融》2008年第6期。
- [2]刘志平：《金融理财在农村信用社“生根发芽”已万事俱备》[J]，《金融时报》2008年6月4日。
- [3]新华社：《理财别忘了农村市场，设计应重“亲近”农民》[N]，《新华每日电讯》2007年8月6日。
- [4]陈黎明、刘潞潞：《农村理财孕育巨大市场》[N]，《经济参考报》2007年10月12日。
- [5]郑国中：《县域理财市场亟待培育》[N]，《上海金融报》2007年2月6日。
- [6]武岩生：《农村理财市场苏醒不容小觑》[N]，《燕赵都市报》2007年6月18日。

编辑员：china028

凡转载本站文章请注明：转自“学说连线”<http://www.xslx.com>

[【评论】](#) [【打印】](#) [【大 中 小】](#) [【关闭】](#) [【顶部】](#)

相关文章

• 目前没有相关文章

发表评论：

昵称：

Email：

发表内容：

※ 您要为您所发的言论的后果负责，故请各位遵纪守法并注意语言文明。

发表

查看

-感谢访问，如果您觉得该文章涉及版权问题，请联系我们!

| [设为首页](#) | [加入收藏](#) | [联系站长](#) | [留言评论](#) | [学说文库](#) | [前沿学刊](#) |

copyright © 2002-2006 www.xslx.com, all rights reserved .

蜀ICP备05000396 学说连线：版权所有

当前在线：人