# 我国现阶段村镇银行发展对策

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2025-04-17

*我国现阶段村镇银行发展对策 我国现阶段村镇银行发展对策我国现阶段村镇银行发展对策 文章来源自3edu教育网摘要:为扶持农村金融机构快速发展,支持新农村建设,银监会出台了一系列促进村镇银行发展的政策。在此情况下,村镇银行应运而生并迅速发展,但...*

我国现阶段村镇银行发展对策 我国现阶段村镇银行发展对策我国现阶段村镇银行发展对策 文章来源自3edu教育网

摘要:为扶持农村金融机构快速发展,支持新农村建设,银监会出台了一系列促进村镇银行发展的政策。在此情况下,村镇银行应运而生并迅速发展,但在发展过程中也遇到了一系列问题。本文通过深入分析村镇银行现存问题,提出相应的发展对策。

关键词:新农村 村镇银行 发展对策

一、村镇银行概念和兴起原因

(一)村镇银行概念

银监会发布的《村镇银行管理暂行规定》中对村镇银行概念作了界定,村镇银行是指经中国银行业监督管理委员会依据有关法律、法规批准,由境内外金融机构、境内非金融机构企业法人、境内自然人出资,在农村地区设立的主要为当地农民、农业和农村经济发展提供金融服务的银行业金融机构。

(二)村镇银行兴起原因

现在国家正大力推行新农村建设计划。在此过程中,农村生产方式和农业产业结构都将发生重大转变,需要增加对农村固定资产的投资,因此农村金融市场将获得较大发展。 在此情况下,国家扶持发展村镇银行就可以解决两个问题。一是吸收农村区域存款,用于新农村建设投资;二是发挥自身优势,为农户提供差异化的信贷方案,支持正常的农业生产。自2006年,银监会出台《关于调整放宽农村地区银行业金融机构准入政策更好支持社会主义新农村建设的若干意见》(以下简称《意见》)以来,村镇银行发展势头不减,截至2010年底全国开设的村镇银行的数量达到了349家。

二、我国村镇银行的发展问题

(一)缺乏政策扶持

现在各级地方政府没有系统地出台对村镇银行的扶持政策,村镇银行相较于农村信用社在税费减免、财政支持和农贷贴息上都缺乏优惠政策。目前,村镇银行在资金规模、团队建设和产品创新能力上都与农村信用社有较大差距,而且农村信用社享受的税收优惠政策也优于村镇银行,显然不利于营造一个良好的竞争氛围。这种差异化的扶持政策,也将进一步削弱村镇银行支持新农村建设的能力,某种程度上背离了开办村镇银行的初衷。

(二)团队建设不足

我国村镇银行发展的时间较短,还处于探索阶段,需要一批在金融方面拥有专业技能和操作经验的人才。《意见》中对村镇银行从业人员的要求并不高,但村镇银行在人员的薪酬待遇方面还存在着一系列问题,导致招聘不到相应的人才。现阶段村镇银行并不能提供更为优越的条件吸引这些从业人员,最后只能退而求其次,招聘那些经验不足、业务水平较低的从业人员,带来一定的经营风险。

(三)产品缺乏创新

目前,开展小额信用贷款和农户联保业务的村镇银行数量还不多,绝大多数村镇银行在仍采用传统金融机构的贷款方式,导致农户在村镇银行贷款的意愿不高。虽然农业生产具有较强的周期性和不确定性,很容易受到自然灾害的影响,为村镇银行带来较大的经营风险,但有些村镇银行在风险防范上呈现出过度敏感的情况。个别银行在办理贷款业务时,在已有住房抵押的情况下,还需要担保人担保,既增加了银行和借款人之间的交易成本,又引起借款人的反感,导致优质客户流失,不利于信贷业务的开展。并且,村镇银行在信贷管理方式上也存在问题,审批模式陈旧,仍沿用过去的运作模式,审批权集中于贷审会,使得审批流程繁琐而无效率。

(四)缺乏农户信任

村镇银行还是一个新生事物,农户接受和认可村镇银行还需要一定的时间。现在,大部分农户比较信任传统的商业银行和信用社,对村镇银行始终抱有观望和不信任的态度,对于到村镇银行存贷款还持有排斥的心态,导致村镇银行业务发展缓慢。村镇银行要想改变农户的看法,提高自己的美誉度,就必须做好正面宣传工作。虽然,媒体对村镇银行有过正面宣传,村镇银行也使用各种渠道宣传自己,但是农村地区主要的信息来源并不是报刊,这些宣传工作能起到的作用也十分有限。

(五)营业网点较少

三、我国村镇银行的发展对策

(一)寻求政府政策支持

村镇银行应积极向政府呼吁相关政策的支持,同样作为服务新农村建设的金融机构,也应该享有同农村信用社相同的优惠政策。不仅如此,地方政府应重视村镇银行的建设工作,根据自身区域的发展现状,为村镇银行争取各类优惠措施,例如鼓励相关行政、事业单位到村镇银行开设账户,提高村镇银行的存款规模和影响力。

(二)加强团队建设工作

为扭转人才匮乏的局势,村镇银行必须加强团队建设工作,努力做好人员的招聘和培养工作。一是提供相应的优厚条件,引进一批拥有丰富的银行从业经验的工作人员,在较短时间内提高员工的整体素质。二是推行人才储备计划,与相关大专院校建立良好的关系,定向招聘会计、金融等相关专业的毕业生,做好人才储备工作。三是加强员工培训工作,培训内容包括专业技能培训和职业道德教育培训,力争建立一支业务优良、品德优秀的复合型团队。

(三)提高产品创新能力

村镇银行要想充分发挥自身的竞争优势,必须提高产品创新能力。一是对农户开展市场调研活动。为明确农户的真实需求,信贷人员必须到农户家中进行深入的市场调研工作,通过面对面的交流,双方能够建立起良好的合作关系。信贷人员既能切实掌握农户的真实需求,根据农户的不同制定差异化的信贷营销方案,又能避免因为信贷扩张而带来的风险。二是根据市场调研结果,开发各类信贷产品。村镇银行必须根据农村金融市场的特点,开发各类小额信用贷款业务,解决农户因农业生产周期问题带来的资金短缺问题;根据农村抵押品少的特点,建立农户联保贷款模式,进一步降低经营风险。三是村镇银行也须尽量简化贷款的审批流程,下放贷款的审批权,减少各个环节上的时间,提高审批效率,提高农户存贷款积极性。

(四)提高自身的公信力

村镇银行要提高自身的公信力,打消农户的忧虑,必须做好形象宣传工作。一是引导各类新闻媒体,为村镇银行发展营造良好的社会舆论。特别是引导当地媒体,因为现阶段村镇银行发展具有很强的地域性特点,只是局限于特定区域,客户群也集中于此。村镇银行可以充分利用地方报纸和电视台,加大对村镇银行的正面宣传力度,让社会公众了解和认可村镇银行。二是加强与各村委组织的联系,落实各村庄内部的宣传工作。村镇银行可以通过各村委组织学习村镇银行的相关材料,打消农户心中的焦虑;同时还可以运用村委的广播宣传村镇银行的各项业务。只有这样,才能有效提高村镇银行的社会公信力,增强公众的存贷款信心,通过扩大储蓄人群,壮大资金实力,为我国新农村建设发展奠定资金基础。

(五)提高网点拓展能力

前文已述,现在村镇银行营业网点少,服务范围小,导致客户满意度低,村镇银行各方面竞争力都不足。而网点拓展能力的不足是由综合因素造成的。为了改变这一现状,村镇银行应该努力从寻求政府支持、加强团队建设、提高产品创新能力和提高自身公信力上下苦功。在运营好单个营业点的基础上,努力提高运营管理能力,加强银行信息化建设,往周边村镇延伸,扩大营业辐射半径,提高自身影响力。改变农户对村镇银行的原有观念,增强他们存贷款意愿,增强自身的生存空间,改善农村金融服务现状。 参考文献: [2]田颖莉,贾泽啸.村镇银行发展面临的困难和对策—— 对某村镇银行股份有限公司的调查[J].广东农业科学, 2009

(8).

[3]陈跃雪,孙塔章,赵生军.促进我国村镇银行发展的税 收政策着力点[J].税制研究,2009

(1

1).

[4]单云霞,陈亭.村镇银行发展研究——以宜兴阳羡村镇 银行为例[J].市场周刊(理论研究),2010

(4).

[5]张海林.关于村镇银行发展的若干思考[J].浙江金融, 2010

(4). [7]银监会.关于调整放宽农村地区银行业金融机构准入政策 更好支持社会主义新农村建设的若干意见.2011-3-18.

[8]银监会.新型农村金融机构2009—2011年总体工作

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn