# 小额信贷经验介绍

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-06-22

*第一篇：小额信贷经验介绍立足农村市场不懈控制风险 努力做好做大小额贷款业务---敦煌市支行2024年信贷工作情况汇报（定稿）尊敬的各位领导，各位同仁，大家好：很高兴能在此次会议上为大家介绍敦煌支行的信贷发展情况，不妥之处，敬请批评指正。一...*

**第一篇：小额信贷经验介绍**

立足农村市场

不懈控制风险 努力做好做大小额贷款业务

---敦煌市支行2024年信贷工作情况汇报（定稿）

尊敬的各位领导，各位同仁，大家好：

很高兴能在此次会议上为大家介绍敦煌支行的信贷发展情况，不妥之处，敬请批评指正。

一、敦煌概况及支行信贷业务发展现状。

敦煌市位于河西走廊最西端，甘、青、新三省（区）交汇处，全市总面积3.12万平方公里，其中绿洲面积1400平方公里，仅占总面积的4.5%，因被沙漠戈壁包围，故有“戈壁绿洲”之称。敦煌市隶属甘肃省酒泉市管辖，辖7镇2乡，56个村民委员会，城西7公里处的七里镇为青海石油管理局机关所在地和青海油田后勤生活基地，全市总人口18万人，其中农业人口9.3万人。地方财政主来源为农业和旅游收入。

敦煌支行自开办信贷以来，坚持以利润为目标，以风险管理为工作重心，狠抓资产质量，积极推进小额贷款业务的工作安排，稳步开展业务发展。进入2024年支行按市分行提出的“不遗余力发展农村市场”的信贷工作要求，把发展重点放在农村市场的开拓上，贷款结余稳步提高，经济效益明显体现，至5月末累计贷款收入为143.97万元，占支行总收入的62%，截止6月20日，我行累计发放贷款966笔，发放金额5490万元，其中农户贷款670笔，金额2903.4万元。

逾期率控制在1.02%，不良率控制在0.85%；4月份我行单月发放贷款1343.2万元，是我行发放贷款额度最高的一个月，发放金额位居一级支行的首位，实现了自身发展历史性的突破，省市分行均给予了嘉奖，当地政府也充分肯定了我行为支持地方经济建设所作出的成绩。

二、提高认识，明确方向，通过做大做强农村市场带动小额贷款业务发展。

1、深入调研农村市场，正确市场定位，坚定信心谋发展

酒泉市分行在2024年底召开的全市2024年工作动员大会上，任行长明确提出要不遗余力发展农村市场，会后支行立刻进行动员布臵，支行长亲自带领全行人员分组对辖内村镇进行详细的市场调查和分析，对各乡镇主要农产品情况、贷款需求、同业展业等进行了深入调查，同时对客户的基本信用情况进行了评估。通过分析各个乡镇的地理位臵，对于相近的乡镇施行了划片管理的制度，对划分片区由我行指定信贷人员负责管理，指定信贷人员在深入了解该片区的人员结构及组成后，选定一个有威望的人作为该片区的联系人（最好是该片区的村长），该联系人作为银行与农户之间的联络人，一方面解决了我行在农村市场没有网点的大问题，另一方面有助于我行了解客户软信息，可协助信贷人员开展贷后管理工作。通过这些工作，在一季度我行农村贷款业务出现强势发展势头：一季度累计发放贷款439笔2425万元，其中农户贷款304笔1273万元，看到这一数据，让我们进一步坚定信心，一定要将农村小额贷款业务发展好。

2、强化宣传，突出小额服务特色，打造邮储银行“好借好还”的品牌形象。

在确定了大力发展农村市场的方向后，我行在各个乡镇刷贷款宣传的墙体广告26条，并在城区和郊区做了大型户外广告牌3个；同时在乡镇赶集的时节，我行印制了宣传彩页，并在集市里摆放印有我行标识的桌椅，现场向农户介绍我行的贷款产品，收集了大量的农户信息，并切实了解到了农户贷款的需求模式，为我行下一步开展信贷工作奠定了良好的基础。

其次，严格执行贷款八不准，时刻提醒信贷人员按章操作，照规矩办事，把银行的形象放在第一位，信贷员对客户提供上门服务和帮助外，不能有任何所求，防范资金风险，要求在发展业务的过程中，加强业务检查，树立风险防范意识，一手抓业务发展，一手抓风险控制，做到营销和管理工作“两手抓两手都要硬”。

同时支行对信贷员提出业务办理时限要求：只要符合我行贷款要求，就必须在3天内成功办理。对于前期还款记录良好的老客户，再次用款时最快可1天放款到户，我们就是用辛劳的汗水和便捷的服务来打动客户的，只有这样的优质高效的服务，才能打造出邮储银行“好借好还”的品牌形象。

3、重视受理渠道建设，拓宽营销范围，创新业务发展模式 在城市充分借助工信局、个体工商协会、商场协会等平台进行宣传推介，不断总结营销经验，提高受理水平。在农村借助邮政的三农服务点、乡镇府、部分村长（我行确定的联系人）的宣传力量，充分

挖掘当地种植、养殖、贸易等特色产业，收集客户的信息，建立客户档案，通过客户口碑宣传、借助政府平台、扩大商会推介、加强网点受理等多个宣传受理渠道，提高我行贷款产品知名度与客户认可度，同时针对不同的受理渠道采取差别化的贷款服务，真正做到送贷进市场、送贷进农村。

4、加强信贷团队培养与建设

小额信贷是专业性非常强的业务，打造素质高、作风过硬、战斗力强的信贷队伍是做大做强业务的根本保证。为此，我们从转变工作态度，自我加压树目标等措施，逐渐把信贷队伍发展成为一支能吃苦、有战斗力的队伍。

一是转变工作态度。工作态度不转变，业务发展就会滞后，就会缺乏后劲。对此，我们结合本行信贷从业人员的工作状况，培训新的理论知识，对信贷员开展形势教育，逐一做好思想工作，让我行人员彻底改变以往的见了农户就“拒贷”的心理，让他们明白：自己干的不只是一份工作，而是一项于公于私都有深远意义的事业。经过反复不断的做思想工作后，激发了大家的工作热情和干劲。由于敦煌的好多房产都没有房产证、土地证，我们1季度的贷款全部是小额贷款，我们的信贷员特别辛苦，尤其是农户贷款，有的业务是5户联保只用2-3万元，我行有专职信贷员6名，他们积极工作主动出击，发扬不怕苦、不怕累的工作作风，几乎没有歇过一个完整的节假日，白天做调查晚上做表，把工作做到白加黑、“5+2”的模式，成为了每个人的习惯，进而做到了给客户承诺的3天放款的贷款特色，我行有位信贷

员每晚都把整理档案的工作带回家，家中5岁的儿子在睡前会懂事地告诉妈妈：“你去整资料吧我自己睡。”信贷员们的敬业精神和强大的战斗力正在感染着我行的每一位员工，我们相信好的工作态度会促使各项业务步入一个新的台阶。

二是自我加压树目标。没有压力，发展就没有动力，让压力成为动力是我行的指导性思路。在工作中，我们结合分行目标和本地实际情况，适当拔高阶段性的发展目标，争取超额完成任务，做到不为任务而完成任务。有了目标和压力，信贷员在发展上就有了方向和动力。正是在“人人有压力，月月有目标”的发展形势下，信贷员们比速度、比质量、比业绩，把不可能完成的任务变成了可能，在我行的信贷业务发展上创造了新高。

三、夯实基础，规范操作，力求小额贷款稳健发展。

1、把培养从业人员合规意识作为一项日常工作来抓

为使信贷员加强合规意识，我行结合省、市分行的培训内容，制定了培训计划，对相关法律法规、规章制度和办法进行学习的基础上，重点对信用风险、市场风险、操作风险等风险点树立风险意识、防范意识、合规意识进行了学习；还采取案例分析、知识竞赛等方式加大对信贷从业人员业务知识培训和警示教育，充分提高我行从业人员的合规意识。

2、完善贷后管理与风险防范机制，多渠道抵御风险

我行在大力发展的同时，重视贷后管理、贷款的催收工作，规范管理，加强监督，提高信贷管理质量；对违反规章制度的，严格考核，以此抵御风险。除此还强化业务档案管理，并不定期的进行档案检查工作，加强贷后管理工作的问责制度，有效的确保了小额贷款业务的健康发展。

3、加强日常防控工作，高度重视逾期催收

加大催收力度，不良率控制在省市分行要求的范围内，提高资产质量；加大对贷款户的日常检查和风险评估工作，及早消除风险隐患，确保信贷资金安全。积极做好日常检查工作，及时发现问题，解决问题。

2024年我行的信贷工作取得了较好的成绩，但还存在许多问题，首先是贷款各产品发展不均衡，个商与二手房市场启动慢，敦煌本地人口少，但因其特殊的地域优势，金融竞争激烈，目前已有九家商业银行，且近期还将有敦煌银行、招商银行入驻，这些银行在抵押类贷款产品方面均较我行有优势（成数、利率、还款方式等），这就使得我行在发展这些业务时十分困难。其次是信贷员满负荷工作导致贷后管理薄弱，目前我行有6名专职信贷员，其中1名为新配备人员，人均管户为174户，最高管户为248户，在这样众多的管户情况下，发展业务与贷后管理的矛盾十分突出。最后在调查中还不能充分运用各种信贷技术，信贷从业人员对风险的识别与评估能力还很欠缺等，我支行现有合同制员工9名，现在一些岗位人员的配备都要求很严都需要合同制职工，我们一直努力在人力紧张与业务发展中寻求平衡点，业务规模再拓展人员是很大的一个问题，市分行要求严格控制在编人员还要把培养合格的信贷员作为长期工作来抓，但在实际操作中新老

接替、人员不足、个人能力参差不齐仍是制约业务健康发展的最大隐患。但我们相信，在省市分行的正确领导下，经过我行上下一致努力，不断开拓思路，创新工作模式，坚持合规经营，用好政策，把好制度，运用强有力的执行力，敦煌支行的信贷工作一定会做得更快更好。

**第二篇：金平县小额信贷情况介绍**

金平县外援资金实施小额信贷扶贫工作总结

一、小额信贷的起源

金平自1992年由外交部扶贫挂钩以来，积极争取各方对金平扶贫工作的扶持。经外交部牵线搭桥，得到了联合国开发计划署、世界粮食计划署和国际农业发展基金会的支持，并组织国内外专家进行实地考察。1993年11月，金平被列为“联合国云南省扶贫与持续发展”项目的试点县之一，并选择金水河镇和铜厂乡进行实施。

1995年10月，UNDP确定以小额信贷扶贫的形式开展项目活动，UNDP拿出5万美元作为小额信贷资金，1997年同意借用10万美元的乡镇企业发展资金开展小额信贷扶贫。1996年5月，借鉴孟加拉“GB”模式，开始在铜厂乡的芭蕉坪村（苗族村）和金水河镇的期腊村（彝族村）发放小额信贷资金。

二、项目运行情况

1.资金来源

——1995年UNDP 项目小额信贷资金124.2万元 ——2024年UNFPA 项目小额信贷资金128万元 ——1997年外交部小额信贷资金73万元 共就位外援小额信贷资金355.2万元 2.进展情况

1996年5月金平自治县UNDP小额信贷扶贫工作正式在金水河镇的期腊村和铜厂乡的芭蕉坪村启动实施，借鉴孟加拉“GB”模式，以非盈利性的信贷为桥梁，以扶贫为目的，依照贷穷贷妇、额度小、期短、公开贷款、无需财产抵押、连续贷款的原则，在全县开展小额信贷扶贫活动。1996年以来累计发放贷款1365万元，累计收回贷款1206万元，还款率88.4%，贷款受益 6个乡34个行政村，69个村小组，805户，贷款主要用于：种植业682万元，占50%，养殖业495万元，占36%，经商188万元，占14%。

3.管理机构

金平县外援小额信贷项目统一由金平县农村合作发展促进会（金平县扶贫办注册的民间机构）实施，职工9人，其中专职信贷员5人。

4.贷款目标：有经营能力，讲信用，信贷意识高的农村群体。

5.贷款产品：三个月期的贷款；半年期（6个月）贷款；一年期贷款。6.贷款方式：1996年至2024年，信贷方式一直照般照用孟加拉“GB” 模式开展小额信贷扶贫，也就是说，先入村组建5户农户为1组，3-5组为一个中心，经过多次对小组成员进行培训后，采用“2-2-1”形式进行发放贷款，即在一个小组内的5户成员中，先对2户发放贷款，待该2户贷款户第一次还款的时候，另外2户才获得贷款，待前2户第二次还贷，后2户第一次还贷，小组长最后才能获得贷款，当时的还款频率为1/24即一年期贷款分24次偿还。经过多年的尝试，“2-2-1”放款方式工作成本增大，耗费很多人力，又浪费时间，再说老百姓不太接受这种信贷方式，因此，从2024年开始，我县外援小额信贷的贷款方式简化为以下程序： ——借款程序：第一步骤是农户提出贷款申请，信贷员根据申请入户调查，调查内容：核实家庭住址，承贷能力，信誉度，家庭状况，偿还能力，贷款所经营项目；第二步骤是审批：先由信贷员签署意见，促进会派人核实情况，项目负责人签字后，再由信贷员办理贷款手续；第三步骤是签订借款合同。

——收取借款费用比率：借款执行年利率8%，发生借款时按利率一次性收取借款管理费。

——收取借款损失金：借款时收取借款总额的1%作为借款损失金，用于核销借款坏帐。

7.信贷额度：500元——15000元。

8.还贷频率：目前的还贷频率有两种，一是短期贷款的采用整贷整还，一年期贷款的采用分批还款即每月还1次贷款。

三、成效

小额信贷对金平来说是一项全新而极具挑战性的扶贫工程，它的介入从根本上改变长期以来政府“只输血、不造血”的方式，自把小额信贷引进了金平的贫困山区，带进了贫穷地区的家家户户，金平的种植业和养殖业得到了长足发展。

经济效益：

1.小额信贷扶持种植业效果大，对农业产业结构的调整起了作用，如金水河镇和勐拉乡的贷款农户抓住小额信贷扶持的机遇，充分利用贷款大

量种植香蕉和橡胶，用于种植香蕉和橡胶的贷款565万元，受益8个村小组368户。种植面积800多亩，仅香蕉一项每年就给贷款户带来了500万元的毛收入，扣除成本每每户有净收入5000元；用于种植橡胶的农户，过3-6年橡胶成割后，橡胶将是种植户经济来源稳定的产业之一。2.养殖专业户迅速发展。鼓励农户发展畜禽养殖是小额信贷最快捷有效的扶贫方式，现投放在养殖业上的小额信贷资金累计495万元。资金主要用于购买杂交母猪、优良仔猪、鸡以及浓缩饲料等。利用小额信贷资金发展养殖业的农户，通过小额信贷扶持和巩固，逐步形成了农村家庭规模化养殖，并获得了很好的效益。如最初参与小额信贷活动的金水河镇曼棚新寨村11家农户，用小额信贷购买种母猪，经过多年的自繁自养，已发展成为金水河镇仔猪繁殖基地和供应基地，实现人均纯收入上千元，同时村里铺通了公路，建了球场，水、电、通讯等设施齐全，该村成了远近有名的扶贫效果显著的亮点村。

3.小额短期就自动排除那些嫌麻烦的富裕户，因为额度小，期限又短，加之利率又高，那些富裕户就会自动去寻求他们需要的大额度长周期的贷款。而真正需要贷款的贫困户会抓住这个机会。

社会效益：通过小额信贷活动，农村信用意识环境得到改善，贷款妇女的地位得到提高，农村参与市场竞争能力得到加强，社会稳定和谐。促进农村社区的精神文明建设。一方面村民之间、邻里之间、家庭成员之间多了一份谅解，少了一些矛盾；另一方面，例会和一些不定期的活动，传播了科技、文化、法律、卫生等常识，推动了农村物质文明和精神文明建设。

四、贷款户的反映

（一）办理贷款手续简单便捷，不需要财产抵押。

（二）信贷员亲自上门发放贷款和回收贷款，减省了贷款户还款成本，如交通费。

（三）贷款额度小，满足不了家庭经营项目的资金投入。

五、存在的问题和困难及解决办法 1.由于群众家庭经济基础薄弱，农村市场容量小等问题，小额信贷产生了拖欠时间长的现象。

2.小额信贷缺乏金融政策支持，还处于一种临时性金融服务的、具有政府行为的扶贫状态。

3.资金的安全问题。由于贷款户居住在高山区、偏僻、分散、交通闭塞，工作人员缺乏必要的交通工具，靠步行往返于千家万户中开展放贷和回收贷款工作，涉及面广，工作量大，操作复杂，需要投入大量的人力、财力和时间，经常性携带大量现金，所以这些原因直接给小额信贷管理工作带来很大的困难，造成工作人员及资金的不安全感和隐患，也严重影响了小额信贷扶贫的进程。

4.小额信贷资金规模小，不能实现机构的持续稳定发展，也满足不了农村的需求。

5、小额信贷是一项非金融机构的金融服务，涉及到许多金融财务知识，小额信贷资金是按照市场经济的规则运行，而我们的信贷员多为高中毕业，由于相关金融财务知识不具备，资金管理有一定的难度。需要提供更多的培训机会，让他们有更多的机会学习金融财务知识并了解其他的机构的小额信贷操作。

6.小额信贷业务的发展需要有一个软件的支持，否则很难形成规模。因为扩大规模一是需要投入更多的人力资源，人力成本不断增大，实现自负盈亏的难度增大，二是管理跟不上，监控上出现漏洞，贷款质量下降，呆坏帐增多。

六、今后的努力

通过几年运作，我县小额信贷工作取得了一定成效，但在实际运作中还存在不少问题，必将给今后小额信贷工作带来一定的压力和对小额信贷资金的安全回收带来较大风险。针对存在的问题，我县小额信贷扶贫工作打算从以下几方面实施：

（一）加强组织领导，稳定、充实信贷人员，加大清收力度，使回收率尽快达到90%以上，确保小额信贷资金滚动使用。

（三）加强风险防范。小额信贷扶贫工作既是商业信贷行为，又是政府扶贫行为，政策性、原则性强，涉及面广，必须严格执行有关规定，在现有的基础上进一步建立健全小额信贷内审制度，把行政监督和内审监督结合起来。加强风险防范。

（四）小额信贷的农户积极运用我们提供的贷款发展生产，但由于缺乏市场信息，科学技术及商业运作经验，存在着与市场脱节的现象，农户没法真正融入市场经济的环境，进而实现自我创业自我发展。因此，在给农户提供资金的同时，应提供农业技术培训，信息技术培训，同时提供市场化的服务，包括市场信息培训和市场渠道拓展等方式，推广小额信贷农户的产品，让更多的社会群体知道小额信贷扶贫工作，了解农户生产状况，购买农民的产品，增加农民收入。

**第三篇：小额信贷**

贷款对象

1、登记失业人员。是指持有公共就业服务机构核发的《就业失业登记证》并进行失业登记的失业人员。

2、复员转业退役军人。是指持有军人退出现役的有效证件的城乡复员转业退役军人。

3、农村富余劳动力。是指持有广西农村户籍，并自主创业的人员。

4、高等学校和中等职业学校毕业生。是指持有高等学校或中等职业学校毕业有效证件，毕业2年以内，并志愿到广西创业的高校和中等职业学校毕业生。

5、大学生“村官”。是指被组织部门录用的大中专高校毕业生，在聘期内开展自主创业的人员。

6、华侨农林场人员。指华侨农林场（华侨管理区）实现就业困难的场员、归难侨及其配偶子女。

7、符合贷款条件的人员组织就业的企业。是指以组织就业的形式，为安置符合贷款条件的人员就业兴办并经工商行政管理部门核准登记，取得合法有效的《营业执照》，具有独立法人资格、有明确法定代表人的企业。

8、符合贷款条件的人员合伙经营的企业。是指2名以上符合贷款条件的人员经自愿协商、以合伙经营的形式创办的小企业或组织，同时并经工商行政管理部门核准登记、取得合法有效《营业执照》，有明确的企业负责人或法定代表人的企业，其企业负责人或法定代表人应为符合贷款条件的人员。

9、劳动密集型小企业。是指当年招用符合贷款条件的人员达到企业现有在职职工总数30%（超过100人的企业达15%）以上，并与符合贷款条件的人员签订1年以上期限劳动合同的劳动密集型小企业。

劳动密集型小企业的标准按照原国家经贸委、国家计委、财政部和国家统计局《关于印发中小企业标准暂行规定的通知》（国经贸中小企„2024‟143号）规定执行。

贷款额度

个人小额担保贷款金额、还款和计息方式由借贷双方商定，对有发展前景、信用好、有还贷能力的经营项目，一般最高个人不超过5万元，其中，对符合小额担保贷款条件的城乡妇女最高个人贷款额度为8万元。合伙经营和组织起来就业的，可根据人数和项目，适当扩大贷款规模，具体贷款额度由经办金融机构根据借款人实际情况自行确定，最高单笔不超过100万元，其中，由符合条件的妇女合伙经营和组织起来就业的，经办银行可将人均最高贷款额度提高至10万元。对符合贷款条件的劳动密集型小企业，根据企业实际招收人数，合理确定贷款额度，最高单笔不超过200万元。

贷款期限

一般不超过2年，借款人提出展期且担保人或担保机构同意继续提供担保的，经办银行可以按规定给予展期一次，但展期期限不得超过一年。

个人贷款程序。

（一）贷款申请。申请小额担保贷款的人员可向户口所在地（居住地）社区、街道办或各级工会、共青团、妇联等组织提出申请，并提交下列资料：

1、复员转业退役军人需提供军人退出现役有效证件原件及复印件，农村富余劳动力需提供户籍证明原件和复印件，毕业2年内的高校和中等职业学校毕业生需持毕业证书原件和复印件，毕业2年以上未就业的高校和中等职业学校毕业生需持《就业失业登记证》原件及复印件，大学生“村官”需持毕业证书、组织部门聘任证明材料原件及复印件，登记失业人员需持《就业失业登记证》原件及复印件；

2、小额担保贷款申请书，合法、有效的身份证明、婚姻状况证明；

3、贷款项目企划书；

4、贷款抵押担保意向和还款计划；

5、工商行政管理部门核发的营业许可证（或其他证明）；

6、经办银行和担保机构要求提供的其他资料。

（二）社区、工会、共青团、妇联等组织推荐。社区、街道办或各级工会、共青团、妇联等组织对申请人的基本条件进行初审同意后，提交当地人力资源和社会保障部门。

（三）人力资源和社会保障部门审查。人力资源和社会保障部门进行资格审查，签署推荐贷款和微利项目审查意见，可将审查合格的申请人贷款资料送所在地担保机构。采取抵押担保等其他贷款方式的，将审查合格的贷款申请人资料送所在地经办银行。

（四）担保机构审核承诺担保。担保机构收到人力资源和社会保障部门送来的相关资料后，应对项目效益计划、信用评估、还款方式、违约责任进行实地考察，担保机构承诺担保后，将申请人有关资料一并报送当地经办银行审定。经办银行审定同意贷款后通知担保机构，担保机构与经办银行签订担保合同，经办银行与贷款申请人签订贷款合同，发放贷款。对不符合贷款条件应向申请人阐明理由。

对尚未建立担保机构的地区，经办银行在收到人力资源和社会保障部门送来的相关资料后，应对项目效益计划、信用评估、还款方式、违约责任进行实地考察，给予贷款申请人正式答复，同意贷款的按有关贷款管理规定，办理放贷手续。对不符合贷款条件不能提供贷款的，向申请人阐明理由。

企业及合伙经营贷款程序

（一）贷款申请。创办企业（包括合伙经营实体）的申请人持相关材料直接向所在地人力资源和社会保障部门提出申请，填写贷款申请表。其中，妇女合伙经营申请贷款可先向所在地妇联提出申请，再提交当地人力资源和社会保障部门认定。需提供以下材料：

1、复员转业退役军人需提供军人退出现役有效证件原件及复印件、农村富余劳动力需提供户籍证明原件和复印件，毕业2年以内的高校和中等职业学校毕业生需持毕业证书原件和复印件，毕业2年以上未就业的高等学校和中等职业学校毕业生需持《就业失业登记证》原件及复印件，大学生“村官”需持毕业证书、组织部门聘任证明材料原件及复印件，登记失业人员需持《就业失业登记证》原件及复印件；

2、小额担保贷款申请书，合法、有效的身份证明、婚姻状况证明；

3、企业营业执照副本及复印件（加盖本企业公章）;

4、招用人员就业备案、劳动合同备案花名册;

5、贷款项目企划书；

6、验资报告。对创业1年以上的企业，需提交上一的财务报表；

7、抵押担保证明和还款计划；

8、人力资源和社会保障部门、经办银行和担保机构要求提供的其他资料。

**第四篇：国外小额信贷机构的经验借鉴**

第五章国外小额信贷机构的经验借鉴

在国外小额信贷开展较早，目前已形成一定规模，与国际上小额信贷机构发展

状况相比，我国的小额信贷机构发展尚处于初级阶段。本文选取了孟加拉乡村银行

(Grameen Bank)和印度尼西亚人民银行乡村信贷部（BRI-UD)这两种种具有代表性 的模式进行介绍分析。

1国外小额信贷机构的基本模式

1.1孟加拉乡村银行模式（简称GB)孟加拉乡村银行被称为“穷人银行”，其模式被誉为世界上规模最大、效益最好 的扶贫模式，银行的业务对象主要是贫困农民，特别是妇女，给他们提供存、贷款

以及保险等综合业务。1983年乡村银行成立以后，短短30多年的发展，逐渐成为组

织遍及全国的金融机构，服务于全国64个地区的68000个村，拥有780万会员、2548

个分行、24703名员工（2024年数据），经营状况良好，各项贷款总额达78亿美元，还款率高达97.94%。

孟加拉乡村银行采取无抵押、不使用法律武器和无连带责任的低门檻政策以及

低贷款利息和高存款利率的优惠措施，面向穷人发放贷款，其主要特征有：

一、贷款时间短，持续性强。乡村银行的贷款期一般设定为一年（52周），贷款

人从借贷关系成立开始第二周进行还贷，以周为时间单位每周返还本金的五十分之

一．同时银行还会为贷款人建立还款激励机制，借款人初次可贷得1000元，若按时

还本付息，第二次可从银行贷款1500元，如此最高一次性可贷3000元，直至借款

人脱贫为止。

二、以小组为成员联保代替担保。贷款发放一般按照“二二一”的顺序，同一个

小组中首先是两个组员能获得贷款，贷款发放后银行会观察两周借贷情况再贷给另

外两个组员，等银行确认项目运作情况后最后才贷给组长，发放贷款时，5%的贷款

部分将作为基金被扣留。

三、贷款对象主要是农村的贫困人口，强调以妇女为主，有贷款需求的农民一

般出于自愿组成5人小组，5至6个小组再组成一个中心，银行不与单个农户直接发

生联系，而是与这些小组和中心发生关系。

四、小组会议和中心会议制度。按照规定每周召开一次小组会议，每半个月左

右召开一次中心会议，会议的内容是主要围绕收款活动展开，同时也会交流致富信

息，传播科技知识等。

五、银行资金来源多元化。GB模式最初的设计是“只贷不存”，其融资主要来源

于政府拨款、国际组织援助等，20世纪90年代以后，GB开始实行股份制，允许会

员持股，逐渐由政府支助的扶贫性金融机构向商业化金融机构转变。目前，借款人

这一集体成为了乡村银行最大的股东，共持96%的股份，而政府只持有4%的股份。

随着不断的运作，乡村银行对低成本资金依赖逐渐降低，取而代之的是从商业资源

中获得了更多的可借贷资金，实现了乡村银行的可持续发展。

1.2印度尼西亚人民银行乡村信贷部（BRI-Unit)模式

印度尼西亚人民银行于1895年成立，直到1969年才正式开展小额信贷业务，面向农村地区提供金融服务。BRI在1983年政府金融改革，放松金融管制，取消贷

款补贴的时期引进新的小额贷款管理办法，于1984年成立乡村信贷部（BRI-UD)。

经过独立运营，BRI-UD3年后实现了收支平衡并于成立的5年后开始逐步赢利。由

于采取有效地运作手段，BRI-UD在开展小额信贷业务的过程中保持了较高的还款

率，由从前需要政府补贴、严重亏损的国有银行转变为了一个经营成功的商业银行，成为印尼最大的小额贷款机构。BRI-UD主要采取的管理模式是：银行总部对央行和

财政部负责，下设地区人民银行、基层银行和村银行。村银行是基本的经营单位，完全独立运行，独立核算，村行在贷款权力下放后，拥有了贷款的决定权，对贷款 的规模和期限可以自定，同时具体执行贷款发放与回收。通过建立独立赢利中心，工作激励和奖惩制度，建立有效的内部管理和监控系统，规定将每年经营利润的10%

分配给员工。除此之外，BRI-UD还通过缩短贷款审批时间、流动服务等方式降低运

营成本，确保机构的可持续发展。

2国外小额信贷机构的特点

目前各国的小额信贷机构无论从机制、目标还是从产品、内部结构或运营管理

等方面都各具特色，但是通过分析国际上典型的几个案例还是能够找出相同的经验，一是贷款对象以中低收入者和穷人为主。小额贷款机构在为低收入人群提供金融服

务的同时还能为他们提供相关技术培训和信息配套服务，这在一定程度上减少了小

额贷款项目的风险，提高贷款人的还款能力和理财能力，一方面给中低收入者带来

实惠，另一方面也促进了当地经济的发展。二是信贷行为实行商业化。通常贷款具 有规模小、还款周期规律的特点，一般还会采取信贷激励机制以减少金融风险，确

保小额贷款机构的可持续发展。三是贷款方式以小组担保为主。小额贷款的金融服

务模式主要是提供无抵押贷款。贷款人通常在自愿基础上建立起互助组织，形成小

组担保，内部组员之间相互监督，这样在减少银行工作量和工作成本的同事还能达

到达到降低违约率、提高还贷率的目的。四是贷款利率市场化。以农民为主的中低

收入者由于缺乏正式抵押品，难以从正规金融机构获得贷款，因此，只要小额信贷

机构的利率低于黑市利率，就是一个值得考虑的选择。具体见表5-1。另外，小额贷

款拥有额度小，还款期短，交易成本高的特点，保证了非贫困人口不会来挤占这些

贷款。因此，各国立足于小额信贷市场的供求关系，制定在商业贷款与高利贷之间 的利率，使小额信贷的利息能覆盖成本取得盈利，为小额信贷机构的可持续发展提

供资金支持。

3主要成功经验

3.1公司机制设计具有独特的适应性

孟加拉乡村银行设计的“小组+中心+银行信贷员”的信贷制度，从一定程度上解

决了信息不对称问题。通过信贷员上门服务，且合理分工，每名信贷员需要负责10

个中心，约400名借款人的业务。乡村银行的某一成员在一次会议期间正式提出贷 款申请后，银行的工作人员会向小组组长和中心负责人咨询借款人的信息状况，公

开透明的贷款程序能够有效解决信息不对称问题[51]。在这一问题的解决上印尼人民

银行（BRI)也有其独到之处。作为BRI整个小额信贷系统核心的村银行广泛分布在

基层城镇中心地区或离市场近的位置，为了节约成本，村银行机构设置精简，同时

工作人员主要从当地挑选，要求熟悉当地风土人情和文化背景并熟练掌握当地语言，一方面充分利用农村本土化的社会资源来解决逆向选择与道德风险问题，另一方面

还能降低交易费用。这种低成本的利用农村内部的组织资源和社会资源，是BRI小

额信贷业务良性循环并取得成功的基础[52]。

在风险控制方面，孟加拉乡村银行采取的联保贷款制得到了广泛认可。孟加拉

乡村银行将5个贷款户划分为一个小组，小组成员之间对贷款进行内部评估、互相

鼓励、互相监督，并承担一定的联保责任。这种模式在农村地区具有独特的适应性，由于农民贷款缺乏可用于抵押的物品，而正规商业金融机构出于控制风险的考虑，对抵押和担保条件要求很高，孟加拉乡村银行通过整贷零还、小组模式、随机回访

等一系列风险防范措施，利用同一地区农民相互了解的优势，通过小组联保在无需

抵押担保的情况下，保证了资金的安全，为盈利创造了条件。这种对借款人内部的

激励机制替代了抵押担保制度，成为乡村银行取得成功的重要因素。如果小组成员

出现违约情况，将会通过道德约束进行互相监督，借款小组召幵定期会议，集体培

训，积极交流，进行集中放款和还贷，使借款小组成员之间互相监督和激励。孟加拉乡村银行的联保贷款制是信贷者的激励，BRI采取的现代公司治理机制

则是对信贷员的激励，将信贷员绩效与工资挂钩，提高信贷员的积极性，从内部防

范风险。由于各个村银行独立进行财务核算，权责明晰，使经理和员工对自己村银

行的表现产生高度的责任感。衡量村银行表现如何，其标准不是覆盖面积和发放贷

款笔数，而是获得的利润。村银行将年利润的10%分配给员工，从而激励员工积极

提高村银行利润。为了促进村银行之间的竞争，BRI小额信贷部和地区分支行对表

现突出的村银行和员工实施奖励和个人认证。

3.2合理的贷款利率

在利率定价方面，孟加拉乡村银行与印尼人民银行乡村信贷部都是根据市场情

况自行制定利率，利率水平较高，贷款年利率通常在20%至40%左右。高额的贷款

利率足以覆盖成本，同时获得高额利润。传统银行舍弃农村市场除了考虑农业生产 特点决定的农业贷款的高风险因素外，农村小额信贷交易成本过高，银行利润率过

低也是考虑的一个重要因素。各国政府通常是通过发放低息贷款等福利主义政策来

扶持农村经济，尤努斯认为，对贫困人群的低息贷款的福利主义政策，一方面易使

受惠人群产生依赖性，养成其惰性；另一方面，少数有权势的阶层更有条件通过非

正常渠道套取低息贷款，而一般的贫困人群却很难享受到优惠。事实证明，在资金

稀缺的农村地区，资本的可得性比低利率更为重要，高利率的贷款需求极为旺盛，这也为小额信贷机构实现可持续发展提供了保障。

3.3有效地政策扶持

从国际经验来看，政府的政策支持对小额贷款机构的发展非常重要。孟加拉政

府对乡村银行的发展不仅在带态度上给予肯定，还放宽了对其的政策限制：一是政

府在资金方面提供支持，以4%—5%的利率贷给乡村银行，累计超过了 50亿塔卡；

二是在法律方面予以支持，认可乡村银行以非政府组织的形式从事金融活动；三是

在政策方面给予支持，为乡村银行提供免税的优惠政策；四是在组织方面鼎力支持，孟加拉政府成立政府小额信贷组织、孟加拉农村发展委员会和农村就业支持基金会

等，这些组织和项目无形中为乡村银行上了多重保险，更加有利于其发展壮大。而

印尼人民银行乡村信贷部的发展得益于其政府在政策制定中对小额信贷机构发展的

正面激励，这种良好的政策环境促进了小额贷款的蓬勃发展。政府通过建立健全法

律法规，明确小额贷款机构的准入和退出机制，实行减免营业税与所得税的优惠税

收政策、承担一部分对农民工的培训费用等，这都有利于小额贷款机构减少操作成

本和风险。

**第五篇：小额信贷的征信介绍**

泰隆银行三表三品

现状： 在为中小企业融资服务过程中，我们发现一个很关键的问题是银企双方信息不对称。一方面，一些商业银行普遍存在恐贷或惜贷心理，他们认为贷款给中小企业风险高、成本高，是银行的‘雷区’，不愿做，也不敢做。另一方面，一些中小企业财务状况缺乏透明度、没有抵押物、管理不规范等现象较普遍，很难给银行提供授信的依据

解决方法：

面对大部分中小企业的财务报表不完整、提供不了有效抵押物的现状，银行通过造不了假的电表、水表，来客观反映企业生产情况，通过周围朋友眼中的人品和产品销售的渠道来了解放贷的风险。这样的创新模式，对一大批挣扎在资金线上的小微企业来说，无疑是一线生机。具体解释：

“三表”即电表、水表和与外贸企业有关的海关报关表；“三品”更简单，就是人品、产品和抵押品。电表、水表的作用不言而喻。在从事生产制造的中小企业中，用电量、用水量，与企业的订单多少、效益好坏，存在直接的线性函数关系。

结果：

1.记者随同泰隆银行的工作人员回访了数家通过“三品三表”模式获得信贷资金的中小企业，令人欣喜的是，这些当初的小微企业经过几年的发展，如今都呈现出了良好的发展态势。

2.2024年8月，泰隆（城市信用社）迈开异地扩张步伐，于2024年1月在三门开了第一家支行。当年坏账率为零。

进一步衍生：

相对中小企业较为复杂的经营情况和极具弹性的发展空间，仍存在一些不足。例如，对于从事国内贸易等服务业的客户，其水表电表海关报表参照意义不大，税表的作用也值得商榷；“三品三表”考虑了银行的风险控制，但对于客户的回报、稳定性及发展趋势等重要指标，则没有顾及。----“四表五度”。

四表：电表、水表、工资表及银行对账单。

银行对账单不仅仅是反映企业的资金收付情况，更能以其独立性和客观性，真实反映企业的销售情况、资金使用去向以及应收账款的回笼情况。

五度：信誉度、风险度、忠诚度、贡献度及发展潜力度。

风险度主要是考虑是银行面临的第一还款来源不足和第二还款来源不可靠的风险。前者取决于企业自身的经营风险，如企业的经营管理的稳定性、负债率、应收款回笼、产品质量、环保审核等，这主要通过企业的财务数据、技术水平和企业资质来度量；后者则有赖于抵押物价值、保证人实力等。

忠诚度：就是企业与贷款银行合作的密切和稳固程度，通过合作时间长短、企业的合作银行数量以及是否是主办银行等因素来度量。

贡献度是企业对银行的回报。具体内容不仅仅是按时的收息还本，还应重点考虑企业的资金归行率和存贷比，以及基本账户、工资代发、企业主个人理财等。

发展潜力度：银行针对不同类的客户，应采取不同的接触和调查策略，做出客观真实的评价。特点分析：

银行以营利为目的，扩大业务的方式；具有较强的地方性特点，全国范围内推广有待进一步观察；信息涵盖不完善，潜在风险性仍然较大，有待进一步完善。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找