

中国农村金融教育(金惠工程)效果评估报告

被评估县：四川省南部县

评估人：中国金融教育发展基金会评估小组

组织架构：

1. 组织保证。

南部县委、县政府对金惠工程高度重视，采取了四项措施：一是要求各部门、乡镇要严肃、认真地对待农村金融教育工作，把农村金融教育工作成效纳入年度考核；二是要求教育局和试点学校，把农村金融教育作为工作的重点；三是要求县域金融机构要认真落实主体责任，配合好人行南部县支行共同推进工作；四是将农村金融教育纳入到县域金融生态环境建设整体工作之中。同时，将金融机构开展农村金融教育培训工作纳入到人行南部县支行每年对金融机构的综合评价考核中，确保农村金融教育试点工作顺利开展。

2. 组织架构。

南部县农村金融教育培训工作领导小组，由县委常委、副县长担任组长，人行南部县支行行长担任副组长，成员包括县政府金融办主任、县人行，县农工委、县教育局及各金融机构负责人。领导小组办公室设在人行南部县支行的金融管理部，具体负责活动的组织推动工作。

3. 制度建设。

为了推动金惠工程的有序开展，南部县农村金融教育培训工作领导小组先后制定了《南部县“金惠工程”培训工作总体规划》、《南部县“金惠工程”培训工作方案》、《南部县农村中学金融普及

项目工作实施方案》、《南部县农村金融教育培训协调小组职责》、《南部县“金惠工程”志愿者管理办法(试行)》、《南部县“金惠工程”志愿者表彰办法(试行)》等工作制度，按年度分机构下达目标任务和工作要求。

4. 组织活动。

由县金融办定期组织召开领导小组成员会议，2013~2016年，共召开领导小组会议13次，讨论年度工作方案，研究和解决在工作中出现的新情况和新问题，确保金惠工程工作制度、工作安排得到有效落实。建立信息反馈机制，及时向县委县政府分管领导、金融教育发展基金会、金融机构和人民银行反馈金惠工程试点情况。2013~2016年，总计编发简报39期。建立协调机制，金融办与人民银行、教育局等成员单位和各涉农金融机构随时保持沟通，交流信息、形成共识，合力推进金惠工程顺利开展。

教育培训：

1. 培训情况。四年来，采用多种形式开展金融知识普及教育，共培训81.25万人（次）。实现了全县71个乡镇、1029个行政村的全覆盖。

2. 培训模式。南部县在实施金惠工程过程中，突出五个重点：

(1) 突出抓好《农村中学金融知识普及项目》试点。建立志愿者对口学校联络员制度和志愿者实务辅导制度；分解下达课程课件、检测题等教辅资料制作任务并上传到志愿者QQ邮箱、实现资源信息共享，组织部分志愿者认真开展听课、评课活动和座谈会。2013年，在我县伏虎中学、王家中学初二年级的11个班581名学生中开设了《金融知识伴我成长》课程。

(2) 突出抓好“迅通工程”这个载体，着力普及金融知识和新

型金融工具。我县是四川省 21 个“迅通工程”建设试点县之一。人行南部县支行充分利用这个机会，加强与县政府相关部门协调配合，与县农村信用社和劳动就业保障局达成合作协议。通过集中培训，播放电视宣传片、散发宣传资料、赠送印有支付结算知识的新春对联、扑克和购物袋，为群众答疑解惑等方式，引导农村居民使用转账电话、电话银行、手机银行、网上银行等新型支付工具。

(3) 突出抓好农村居民这个受训主体，开展多形式的金融知识进村入户活动。依托金惠工程志愿者、金融从业人员和金融服务联络员为主体采用发放宣传资料、人民币实物演示、播放光盘、志愿者辅导答疑、流动宣传服务车等方式就地现场宣传培训。

(4) 突出面向青少年和学生这个群体，集中开展金融知识进校园活动。多年来，我县始终秉承“学生一人参培训、亲朋全家受教育”的理念，开展“金融知识进校园”活动，有针对性开展征信知识、金融消费权益保护、网上银行、电话银行、信用卡、融资理财等新知识、新业务的培训和学习。据统计，我县共对 12 所乡镇中小学及职业技术学校的 2.9 万多学生开展了知识培训。

(5) 突出发挥乡村社干部影响和辐射作用，依托政府资源拓宽培训渠道。一是开展党政干部培训。为乡镇领导干部举行金融知识专题培训，发放《金融知识国民读本》、《金融知识宣传手册》共 450 册。二是利用会议，搭车培训。例如，利用南部县委、政府组织召开 2015 年银政企座谈会的机会，对与会的 200 余人，进行了征信和信贷知识方面的专题培训。又如，利用县委宣传部牵头开展的金融法纪教育进机关活动中，对参训的 800 多名党政领导干部作了专题辅导。

3. 工作创新。抓住南部县被列为四川省 67 个秦巴扶贫连片“扶贫惠农工程”重点县的机会，建立领导机构和工作机制，及时细化和落实《金融支持南部“扶贫惠农工程”工作实施方案》，本着“扶贫先扶智”的原则，把农村金融教育培训工作纳入《实施方案》的重要内容来安排、部署和实施。将农村金融教育与农村经济发展相结合、与南部县金融生态环境相结合、与农村信用体系建设相结合、履行基层央行职责相结合、与金融机构拓展业务相结合。

志愿者队伍建设：

1. 队伍结构。南部县现有金惠工程一级志愿者 4 人，全部参加过志愿者培训，年人均服务时间 32 小时；二级志愿者 30 人，全部参加过志愿者培训，年人均服务时间平均为 20 小时。

2. 队伍建设。制订了《南部县“金惠工程”志愿者管理办法(试行)》、《南部县“金惠工程”志愿者表彰办法(试行)》等工作制度，建立并完善了对志愿者量化考核、动态管理和适时调整的管理办法。积极开展志愿者评先选优工作，动态调整因岗位变化、缺乏志愿服务精神的二级志愿者，确保了志愿者队伍的相对稳定。

3. 建设成效。该县采取分级培训方式，做好志愿者培训工作。人行南部县支行采取由一级志愿者对二级志愿者进行培训；二级志愿者对村组干部、大学生村官、金融服务联络员和助农服务取款点负责人等进行集中培训；村组干部、大学生村官和金融知识联络员就近对农户培训等分级培训方式，按年对金惠工程志愿者开展志愿者精神、人民币鉴别方法、征信、反金融诈骗、沟通能力、宣传技巧等专题知识培训，提高他们的志愿服务能力。通过县农村信用社聘请的 1289 名农村金融服务联络员(一般由村干部担任)按季进行金

融知识宣传培训，充分发挥他们长期生活在村社、人熟地熟情况熟的优势，让他们当好金融知识的义务宣传员和二传手，并把金融知识宣传纳入履职情况进行考核，极大地调动了联络员的工作主动性和积极性。

4. 工作创新。建立了志愿者队伍动态管理和适时调整的管理办法，即对于缺乏服务精神的志愿者或因岗位变化不宜继续担任志愿者的人员更换为新的志愿者，从而保证了志愿者队伍的优质、高效和相对稳定。

金融扶持与创新：

1. 农户贷款。截止 2015 年末，南部县农户贷款余额为 536058 万元，比 2012 年末增长了 96.92%；农户贷款不良贷款率为 3.39%，比 2012 年末降低了 64.94%。

2. 产品创新。几年来，南部县农村金融产品不断创新，推广应用情况良好。(1)县农村信用社针对县域小微企业贷款难问题，开发出“才升到”系列信贷产品，其中的小企业 POS 账户流量贷产品，特点是纯信用、无担保，以贷款申请人 POS 交易实现的稳定现金流来确定授信额度。到 2015 年年末，县联社仅通过“POS 账户流量贷”回笼低成本资金达 11500 万元。“才升到”系列信贷产品累计向县域中小微企业授信 36282 万元，累计向全县 2600 余户中小微企业客户投放信贷资金 8.7 亿元。(2)林权抵押贷款试点开展顺利，2015 年林权抵押贷款余额达到 520 万元。(3)为支援农村小微企业和合作社，县农村信用社有针对性的开展了农村小微企业贷和农民合作社贷，目前两项目的贷款余额分别为 87244 万元和 6495 万元，这有效地支持农村地区产业经济的发展。

3. 服务创新。南部县农村信用社等涉农银行业金融机构组织客户经理通过走访，主动为交通不便且金融知识缺乏的农场主、农民专合社和种养大户提供上门金融服务。涉农银行通过增加服务机具的投放，发展 POS 机特约商户，布放更多能 24 小时提供金融服务的 ATM 机等自助设备到农村场镇所在地，极大地改善并提升本县乡村地区的金融服务水平，使银行卡在农村地区得到了更广泛的应用。全县有 ATM 机 310 台，比 2012 年末增加了 145 台；POS（含电话银行、EPOS）机具 8976 台，比 2012 年末增加了 6051 台，且布局更加合理；自助设备 65 台，比 2012 年末增加了 41 台；网上银行 75874 户、电话银行 400456 户、发放银行卡 177.8 余万张，均比 2011 年末成倍增加。

4. 典型案例。

典型案例一：金惠工程为飞龙果业的发展壮大“保驾护航”

刘云飞，南部县飞龙果业农民专业合作社法人代表，为改变家乡落后面貌，毅然放弃在大城市的舒适生活及事业，怀揣梦想回到家乡南部县，在偏僻贫穷的大山沟里开始了人生第二次创业。从当初的单一果树种植到种养循环，再到今天的种、加、养、观光四位一体的发展方向，迈向了农业现代化的步伐。该社承包经营土地 2000 亩，发展社员 300 余人，总投资 2000 万元，建立了以特色养殖为主的群龙乡牧加梁生态农庄，以特色种植为主的定水镇飞龙生态园。

在飞龙果业农民专业合作社创业和发展期间，南部县农村信用社的金惠工程志愿者及信贷客户经理多次上门服务、举办金融知识培训班，为刘云飞及其社员提供农村金融知识培训 67 人次，向他们普及了金融常识、防范非法集资和反假币以及农村信用社信贷政策

及产品等。在对社员普及信用知识并增强信用观念的基础上，农信社对入股社员全面开展评级授信，将小额信用贷款由每户 3 万元扩大到 5—10 万元，先后累计向合作社 103 户社员发放小额信用循环贷款 719 万元。2013 年飞龙果业遭遇天灾，生产经营举步维艰。在充分评估项目风险和企业信用后，南部县农村信用社特事特办，在无有效贷款抵押物的情况下，创新信贷产品，以该社流入的土地经营权和附属设施为抵押物，通过发放贷款 180 万元使其度过了难关。为方便观光游客消费和满足合作社社员及附近村民的支付结算需求，农村信用社还为合作社安装了 POS 机和 EPOS 电话支付终端，负责人设立“惠农兴村便民金融服务点”，并对服务店负责人进行了相关培训，让农户足不出村即可享受小额取现和刷卡消费等便捷金融服务。

从 2013 年至今，飞龙果业经营业绩节节攀升，葡萄总产量已逾 13500 吨，每年产值突破 3000 万元，可分配盈余 480 多万元，以土地入股的 118 户农户户均分配红利 2300 元左右，专合社成员年均增收 32000 元，带动周边 356 户农民就业，农户年均工资性收入逾万元，周边农户年均增收 2100 元。有了农村金融知识的滋养和信贷资金支持，预计在三年内，飞龙生态园将建设成为集果树种植，科研，科普，休闲，观光于一体的现代农业示范园。

典型案例二：金惠工程为燕林家庭农场的发展“播下”丰收梦

南部县燕林家庭农场，于 2014 年 5 月 20 日正式成立，属个人独资企业，经营家畜家禽养殖、销售，还从事造林、护林管理，

花卉、小麦、玉米种植。其法人代表敬小建，1986年5月出生
于升钟永红乡仟佛观村的一个农民家庭。由于贫穷，16岁就走
出大山，寻求改变命运之路，2005年肄业于南充农校畜禽专业，
到广州、内蒙打过工。后因母亲病重返乡，母亲病好后，他决意
留在家乡创业，既能照顾多病的母亲，又能不负南充农校所学。
从2013年3月份开始，他就萌生搞生猪养殖的想法，并付诸实
践，到现在已具备年出栏生猪500余头的能力。前期已投资42
万元，其中自筹资金37万元，信用社贷款5万元，计划三年内
投资100至130万元建成规模化的家庭养殖农场。

2013年项目刚开始的时候，苦于营销知识和金融知识的缺
乏，生产经营无法进一步拓展。升钟信用社主任得知后与永红分
社主任、客户经理一道现场到家进行了一次金融知识和营销理念
的讲解，使其茅塞顿开，知道了农村信用社正在筹办金融知识培
训班，就是解决业主们金融知识贫乏和营销信息不畅问题。通过
几次培训，拓宽了小敬思路，不但自己富，还要带动周边群众富。
开始时，敬小建在自家三亩山地搞的试验圈舍养殖瘦肉型猪，一
年不到已出槽肥猪100多头，但30多头滞销。通过金融机构对
其开展的营销知识培训，他走出去结识了更多朋友，并学会了在
互联网做线上销售，当年就让其产品供不应求。出了成果，有了
信心，敬小建找到村委会、向当地农民租了山地30亩，让荒地
农民入股500亩，办起了家庭农场，带动村民共同致富。为了扩
大圈舍，急需资金40万元。为圆小敬创业之梦，永红信用分社

主任与客户经理专门搞了一次调查，之后向其提供信贷支持 40 万元。

有了金融支持，小敬购买了高压喷机消毒，实行机械化饲养，同时也扩大了圈舍，与当地农民签订了协议，计划大干一场：制定农场今后的发展方向，引进、选育推广优良品种，购置微耕机 4 台，修蓄水池 1 口，田型调整 20 亩，每亩增产粮食 15%，增值 130 元，带动周边农民每年增收 12 万元；变荒地之宝，为农民增产增收，促进生态环境良性循环，确保家乡生态绿化；与农民达成产供销模式，激发当地农户养殖热情，最终达到养殖基地每年出栏生猪、羊 1000 头的目标，力争 2016 年至 2018 年吸收 80% 以上村民，加入燕林养殖农场，让村民自己养殖，自己作防疫指导管理、猪羊选种和产品销售，真正完成产、供、销一体化管理。

为把普惠金融的政策发挥更好，信用社与敬小建还谈到农场发展的长远规划，建议他要抓住难得的政策契机，规划好，带动好，发展好新型农场，加强入股农民朋友的信用教育，帮助扩大信息渠道，信用社同意在合适的条件下，可以以农村土地经营承包权为抵押方式，为专合社、家庭农场提供更强的金融支持。敬小建也决心使用好每一元钱，管理好每一个环节，按季结清信用社贷款利息，按时将流动资金存入信用社，按季向信用社汇报农场养殖经营和管理情况，做到农信社与燕林农场人员、资金、信息互动。信用社建立《外出务工人员信息登记簿》、《外出务工服

务组织、召集人、承包工长信息登记簿》，对外出农民工有回乡创业意愿、创业项目、资金需求、返乡动向、时间、规模等信息提前介入、持续跟进，完善村民信息、信用档案，实现村民信息、信用全覆盖，提供对农民工农村金融知识的宣传和金融风险意识的培训。敬小建着重对参与农场入股农民开展创业培训和信用意识教育。农信社与燕林农场达到信息共享，资金互助，最终达到提高农场入股农民的金融风险意识、信用意识和使用现代金融工具的能力。