

数字金融助力小农发展



演讲人：Anita Campion 是一位农业和农村金融专家，在美国金融界，民间行业发展，国际金融领域拥有 20 多年的经验。她是国际发展咨询公司Connexus的 CEO。

长久以来，金融机构为农业提供的服务总是不足。但是数字金融能够改变这种现状，因为依靠技术的力量，金融服务提供者以比传统银行更低的成本，触及到偏远的农村居民。

问：尽管数字金融有很多优点，但是农业领域使用数字金融工具，特别是小农群体中还是非常有限。是什么原因限制了小农使用数字金融？有多少是来自需求层面的限制（例如，入网受限，对数字金融的缺乏认识等）？有多少是来自供应层面的限制（例如：没有满足小农的特殊财务需求的定制金融产品）？

Anita: 我认为，小农群体从银行或其他金融机构获取金融服务的最大障碍是，市场上没有能够满足小农财务需求的合适产品和服务。造成这种情况的一部分原因是高风险，高成本，以及机会成本（大多数的金融机构主要关注可以提供抵押品的大客户）。数字金融是解决上述问题的一个工具，它可以降低交易成本，但是只有当金融机构承诺服务小农市场，并鼓励使用及时支付技术时，数字金融才能发挥作用。根据CGAP的研究，目前许多农村地区已经实现了数字金融所需的连

接技术覆盖，尽管那里的网络不如城市地区稳定。因此，我认为最大的障碍还是来自于供应端。

问： 您能介绍几种帮助小农进行风险控制的数字金融工具吗？

Anita: 以下三种技术为金融机构提供激励，让金融机构重新考虑小农市场：

Lenddo使用非传统的数字数据，创建信用评分。所用数据包括社交网络数据，手机支付历史，历史证明这些数据能够很好地体现客户特征和风险水平。

ESOKO 提供了一个虚拟市场，在这个市场上，农民如果购买农业生产资料，可以享受团体折扣。农民使用电子钱包购买服务。借助此种方式，虚拟市场拟吸引更多的小农客户，然后金融机构可以提供包括存款、接待在内的各种金融产品。

其他的公司通过短信，为小农群体提供天气信息，粮食价格和市场价格等信息，降低农民的生产性风险。肯尼亚开发了一款手机应用，贷款农民和金融机构都可以获得上述信息，从而降低了信贷风险，方便了贷款程序。

问： 尽管数字金融为金融服务提供者和客户都带来了收益，但是小农也会暴露在新的风险之中，依您所见，小农群体是否已经充分理解了这些风险，利益相关各方也已采取合适的方式来处理这些风险了吗？

Anita: 从我的经验来看，小农群体特别善于控制风险，当涉及信贷风险时，他们甚至非常保守。但是，面对新产品和新科技，必须要确保小农完全理解了金融产品，了解他们的义务，知道在遇到问题时该如何处理。

除了需要了解信贷风险，数字金融使用者还需明白，获得这些服务，他们必须连接网络或者需要给手机充值。在推广新的数字金融产品时，金融服务提供者应当制定一个常见问题列表，以及遇到客户违约情况时，给出建议和解决方案。

问： 将来，您是否认为人与人之间的互动在建立金融机构与小农关系方面，扮演着越来越重要的作用？

Anita: 农业综合企业的困难是，这种类型的企业往往只有一种风险特征：它们根据粮食的类型多寡，掌握的风险应对技术（例如抗旱种子，化肥，灌溉和粮食保险），所有这些因素都要考虑进去；加之生产和收入的波动，以及与季节性需求相关的风险，和资本供应，共同造成了小农金融复杂，成本相对高昂，资源稀缺的特征。

一些金融服务提供机构愿意投资，打造和维护与单一小农客户的关系。在这种模式下，数字金融可以帮助降低交易成本，或在初步分析后，提供后续贷款。其他的金融服务机构针对同一价值链上的多个小农客户。如果小农产品有明确的购买者，可以有效地降低市场风险。

一旦金融服务提供者与小农客户确立了关系，金融服务者可以提供无尽的机会和交叉销售各种产品。随着更多的金融产品金融小农市场，监控风险和确定哪种产品更适合农业需求将变得更加容易。

问：展望未来，未来十年内，何种力量能够将小农群体纳入到普惠金融之中？

Anita: 鉴于向小农提供贷款非常复杂，我认为小农是最后走出金融排斥的群体。数字金融的确是普惠金融的一大推手，但是从肯尼亚和坦桑尼亚的案例来看，拥有稳定收入的城市居民更容易成为数字金融的早期获利者。只有当数字金融服务达到一定量时，服务商获得很好的成本效益，那时，他们才会服务农村客户。

但是在未来的十年内，我相信电信和金融基础设施将更为发达，发达国家与发展中国家，城市与乡村的联系将更为紧密，整体普惠金融水平也会随之提高。有远见的金融服务提供者将主要倾向于利用数字金融吸收存款，甚至是从农村吸收存款，他们也会利用数据分析，精确定位还未获得服务的市场机会和客户。]

