
浙江省农村居民个人理财需求及其影响因素研究

柳小清

（上海大学 悉尼工商学院）

【摘要】近些年城市个人理财需求、产品数量和规模等不断扩大，商业银行等金融机构对于城市个人理财业务已经获得大量颇有成就的研究。由于农村金融基础设施薄弱，农村居民个人收入规模小、区域离散、观念等原因，以致个人理财业务发展严重不足。本文从经济因素和社会因素角度，通过对浙江省农村居民个人理财需求的研究分析，认为农村居民个人理财业务市场潜力巨大，需要根据农村居民的经济和社会特征因地制宜地提供理财服务。

【关键词】农村居民，个人理财

一、研究背景及意义

个人理财是金融机构利用所掌握的客户信息，综合分析客户的各项财务指标及需求，帮助客户制定财务管理目标和计划，推荐相应的金融产品，并出具理财报告等一系列的服务过程。

近三十年来，我国的国民经济发生了翻天覆地的变化，国民生产总值逐年快速增长，全国的居民人均收入水平也大幅度增加。专业市场和中小企业相结合的“块状特色经济”，如义乌小商品民营企业群、绍兴的轻纺民营企业群等，出现了一大批先富裕起来的农村居民。但是在经济率先发展起来的浙江省农村，金融理财市场发展长期滞后，农民的投资渠道严重缺乏。

倪呈英分析抑制我国农民财产性收入增长的原因，认为农村居民理财渠道单一是原因之一。周亚萍就关于在农村开展个人理财的研究中阐述要加强在农村理财知识的宣传，拓宽农民的理财投资渠道。贺素文针对农村地区低收入居民的个人理财业务进行了研究。当前对农村居民个人理财的研究是农村经济发展的一个新课题，帮助农民开拓经济收入渠道是商业银行的一个新市场。

本文以浙江省农村为例，从经济因素、社会因素等方面分析农村居民理财需求及投资模式，希望能找出一些适合农村居民个人理财需求的投资理财产品，促进农村居民科学理财，实现资产增值，提高农村居民的生活消费水平的同时，改善农村不完善甚至不健康的理财理念，促进农村理财市场的健康发展。

二、现状及需求分析

浙江省城乡居民个人理财不论从经济、文化还是社会因素上都表现出非常明显的差异和差距，必须立足于全省城乡居民收入和理财需求的现实，差异化分析其需求和影响因素。

1、浙江省城乡居民个人收入

浙江省独特的区域优势和产业政策，一方面促进了民营企业的发展，形成了独特的“块状经济带”，激活了农村和农民的创业积极性；另一方面吸引了大批外来务工人员，激发服务业的同时为整个社会创造和积累了大量财富存量，为农村居民的个

理财业务发展提供广阔的空间。在城乡居民可支配收入快速增长的同时，浙江省广大的农村地区存在着发达的个体经营经济，经营性收入比重的不断增加，为农民个人理财提供了稳定的经济基础，这在一定程度上决定了农村理财市场具有巨大而且稳定的开发潜力。

2、浙江省城乡居民个人理财需求

根据 WIND 数据显示，截止 2014 年 12 月 31 日，天弘基金公募资产管理规模为 5898 亿元，稳居行业第一。在余额宝效应下，百度、腾讯等互联网流量平台都启动了“宝宝模式”，随后银行系也跟进推出了“宝宝产品”，中国的货币基金规模产生了爆炸式扩张。根据浙江省统计局的数据显示，2015 年 4 月全省住户存款规模达 3.3 万亿元。虽然理财产品的规模发展迅速，但是当前的规模相对于全省城乡居民的收入比重较低。

3、农村居民理财业务发展不足原因分析

随着我国经济的飞速发展和居民财富的日益积累，如今城市里到处都充斥着银行、保险及券商等金融机构的个人理财业务的广告。当前浙江省农村理财业务方面存在以下问题。

(1) 针对个人理财业务的宣传和基础设施严重不足。金融机构在农村服务网点少，业务推广成本高，效率低，以致相应的宣传少很多。很多农村居民理财观念和理财意识淡薄，对于理财的理解往往局限于银行存款，多元化的理财业务在农村地区普遍没有得到重视。

(2) 城市的理财产品服务门槛较高，各大商业银行已推出综合型理财产品的金额起点一般在 5 万以上。农村居民每家每户的闲置资金量小，特征差异很大，比较分散，导致农村地区的个人理财产品种类，难以满足农村居民理财需求。

(3) 农村居民理财抗风险能力比城市居民低。省内农村居民社会保障程度仍不够，居民手中必须持有足够的现金才能预防和解决因突发事件(如生病住院等)而带来的开支。根据卫计委网站数据，我国城乡居民在公立医院人均住院费用(不含门诊费)在 2012 年达到 7325 元，很多农村居民都面临着“病不起”、“一病回到解放前”的风险，导致大部分农村居民都手持现金或选择变现能力更强的商业银行储蓄。

三、影响因素分析

农村居民个人理财需求的大小及其影响是多方面因素共同作用的结果，其中经济因素和社会因素是主要因素。一方面经济收入的增加，剩余财富的积累是农村居民进行个人理财的基础和首要条件；另一方面为农村居民个人理财提供良好的金融基础设施和完善的金融服务体系是发展农村居民个人理财业务的必备条件。

1、经济因素

农村居民经济收入对个人理财需求的影响是最直接也是最重要的因素。根据 2014 年中国中小城市科学发展评价体系研究成果数据显示，在评出的全面科学发展百强县(市)，浙江省有 14 个。在县域经济发展上，浙江省在全国处于前茅位置，得益于良好的区域经济发展格局，浙江农村居民人均纯收入连续 28 年居全国各省区前列。统计数据表明，家庭月收入 and 理财需求的关系呈正相关关系，月收入越高的家庭理财需求越旺。

2、社会因素

完善的金融市场环境可以充分促进农村居民理财。目前影响农村居民个人理财的因素有以下三点。一是农村的金融机构服务网点少，农村居民能进行个人理财投资的渠道就少，当前村级单位基本上没有商业银行网点，镇级商业银行网点也较少。二是越来越多的金融理财产品的宣传和办理等离不开信息技术的支持，这将掌握主要财富的农村中老年居民拒之门外，使得相当数量的理财产品很难在农村推广。三是个人理财业务在农村的宣传相对较少，农村居民了解少，失去了投资理财的机会，而放高利贷、赌博及畸形消费等成为农村居民个人理财的渠道之一。

四、结论和对策建议

农村居民个人理财是新兴的理财市场，商业银行等金融机构应当充分重视农村居民的理财需求，引导广大农村居民用好钱、理好财、投好资。科学合理地拓展农村居民理财渠道，是农村金融服务的新领域。我国的金融机构应该彻底改变只重视城市理财市场而轻视农村理财市场的观念，要充分认识和积极挖掘农村理财所蕴含的无限商机。

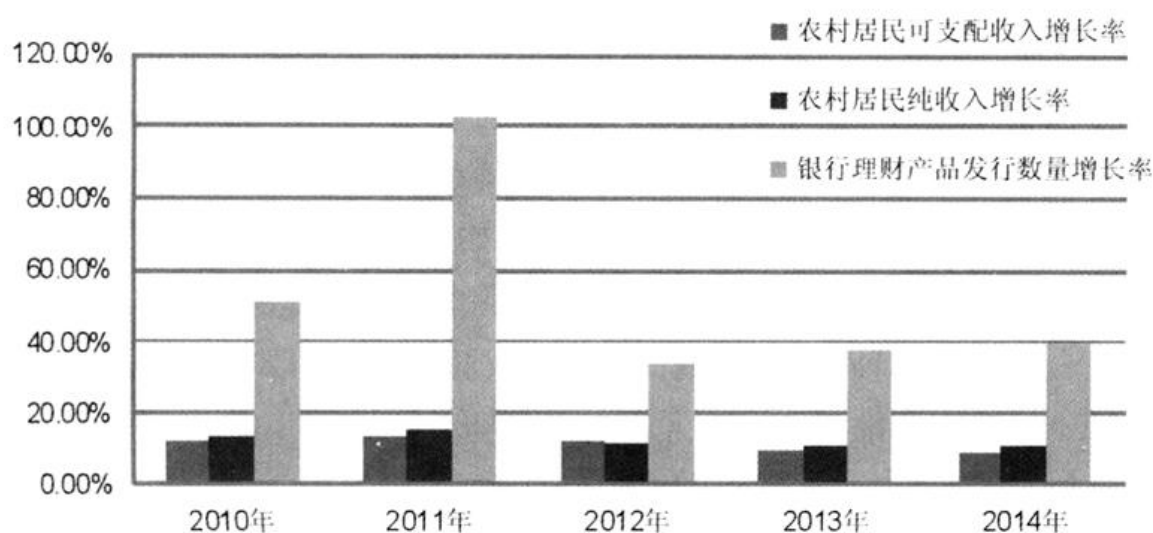


图1 农村居民收入与理财产品关系图

(数据来源: Wind、华宝证券研究所)

1、定制化开发和推广理财产品

农村居民的经济收入、生活水平和金融知识水平等实际状况决定了金融机构要根据农村居民的理财需要，结合农村居民风险偏好等客观实际，开发一些迎合农村居民理财需要和理财心理偏好的金融理财产品，这些理财产品不仅需要操作简单方便、收益稳定、手续费便宜、理财门槛低、成本低、风险低，还能随时赎回的理财产品，让农村居民收益稳定理财轻松。

(1)开发超短期现金管理型理财产品。其特点和优势是期限一般比较短，产品的收益率一般比活期存款的利率要高，投资者可以利用此类产品实现有效的现金管理，盘活私营企业主和农村居民手中的闲置资金。很多农村居民对理财收益要求不高，保本是最大的目的，收益方面略高于同期银行利率就存在巨大的吸引力。

(2)推广分红型的保险理财产品。根据不同的家庭，不同的年龄和不同的风险偏好要求，商业银行可以联合保险公司等在农村多推广诸如分红型的保险理财产品等组合产品，既解决了他们的后顾之忧，又可以让他们多一些实实在在的收益。人身保险是理财的工具，也是一种规划财富的手段。

2、完善农村居民理财服务体系

个人理财业务是集知识与技术于一体的综合性业务，商业银行等金融机构应该加强农村金融网点的建设，优化农村金融投资环境。金融机构应组织专业人员利用电视、报刊、即时通讯服务工具等多元化的手段，加强对农村的个人理财业务的宣传，让更多的农村居民接触、了解和学会理财。在产品的设计方面兼顾收益和农村的特性，最大限度降低投资风险，避免片面夸大预期收益和刻意降低或隐瞒风险的欺骗行为。此外，完善的农村金融基础设施和个人理财服务体系能在很大程度上解决中小企业因规模小、信用等级不高、金融业分业经营等原因造成的融资难问题。

五、结束语

我国农村是一个巨大的市场，随着“三农”的不断发展，农村居民对个人理财业务有需求将出现爆发式发展，发展农村理财市场，一方面要和城市居民个人理财一体化，另一方面需要定制化，在收益性、风险性与灵活性之间实现平衡。如今电商业务(淘宝、京东等)正如火如荼地向广大的农村地区推进，结合互联网金融，农村的理财市场逐步成为看得见的“大蛋糕”。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。

参考文献:

- [1]倪呈英：新时期拓展我国农民财产性收入渠道研究[J].农业经济，2015(3).
- [2]周亚萍：关于在农村开展个人理财的研究[J].时代金融，2013(6).
- [3]董博：农村居民个人理财研究[D].福建农林大学，2013.
- [4]何宏斌：我国农村商业银行的市场定位和发展战略——以陕西省为例[J].科技经济市场，2015(3).
- [5]江元：微信平台在银行个人理财产品销售中的应用探讨[J].中国金融电脑，2015(5).
- [6]管同雯：黑龙江省中小企业筹资问题研究[J].企业导报，2015(3).