

金融“活水”润津沽

——天津农商银行打造乡村振兴新引擎

□ 本报采访组 伍洪 李吉森

初冬的津沽大地，粮入仓廩，果蔬盈筐。连片高标准农田褪去金黄，冬小麦已悄然扎根；精品民宿中传来孩童与大人的阵阵欢笑声；农业大棚里一串串饱满紫红的葡萄垂在枝头，应季果蔬鲜嫩饱满，勾勒出一幅丰收的图景。

在这片热土之上，天津农商银行的金融“活水”悄然流淌，从高标准农田建设到“津农精品”品牌培育，从智慧农业示范到文旅产业升级，“金融血脉”贯通乡村发展全链条，让“农业强、农村美、农民富”的愿景照进现实。截至10月末，天津农商银行本年度累计投放涉农贷款168.70亿元，同比多投20.76亿元；各项涉农贷款余额339.84亿元，较年初增长38.45亿元。

提供精准支持 守护粮食安全

作为水稻主产地之一，近年来，天津市宝坻区大力推进高标准农田建设，依托五万亩“小站稻”绿色生产示范基地，大力推广“金稻919”“津原U99”“天隆优619”等优质水稻品种的种植工作，推动全区水稻产业提档升级，实现绿色发展。

近期，家住宝坻区八门城镇张头窝村的徐岩，正在车间里忙着给今年新收获的稻谷脱壳、封装，一袋袋颗粒饱满的新米码放得整整齐齐。借助直播间线上销售、线下批发与商超渠道协同发力，从10月1日到立冬，他经营的家庭农场日均发货超2吨，销量十分喜人。徐岩的家庭农场种植规模达2000余亩，主打“长粒香”和“津原U99”两个品种，采用稻蟹协作模式培育的新米口感清甜、品质上乘，一经上市便供不应求。

回想起春耕时节，徐岩的家庭农场正面临资金缺口，由于临近缴纳土地流转承包费，加上当期粮食价格处于低位，农场产出的水稻及其他作物暂时未出售，春耕又需要及时采购农业生产资

料，这让他一筹莫展。

正在徐岩为难之际，天津农商银行宝坻八门城镇支行客户经理刘振岭通过上门走访了解到他的资金需求情况后，迅速为其量身定制金融产品，快速投放了100万元信用贷款，及时为他经营的家庭农场解了燃眉之急。“没有天津农商银行的贷款，今年就没有这么好的收成！”徐岩说道。明年，他计划再承租600亩土地，进一步扩大种植规模。天津农商银行已明确将一如既往地为他提供金融支持，助力其发展蓝图落地。

天津辰锦科技实业有限公司(以下简称:辰锦公司)是一家专注农产品流通的企业，通过大宗贸易保障国内粮食市场供应、守护粮食安全。2024年，该公司计划从东北收购一批水稻运往西南地区销售，却面临阶段性资金缺口。了解到这一需求后，天津农商银行北辰中心支行客户经理张超随辰锦公司总经理奔赴东北考察，一周内辗转数千公里，深入大庆、鸡西、五常、松原、密山等大米主产区的田间地头进行实地走访并积极对接大型仓储资源，最终敲定收购规模，经初步核算，此次采购需要资金6000万元。

天津农商银行根据辰锦公司的销售、物流、仓储模式，为其创新设计出一款“反向保理”的金融产品，每批次采购为其提供1000万元贷款，既能解决辰锦公司流动资金不足的问题，还解决了稻谷仓储安全的后顾之忧。“2024年我们第一年做业务，举步维艰，有了天津农商银行的支持，我们才得以迈出稳健的第一步，现在上下游的合作也稳固了。未来，我们会继续扩大采购规模。”辰锦公司总经理满怀信心地说道。

优化资源配置 扩大普惠金融覆盖面

作为天津市荣获“津门老字号”的金融机构，天津农商银行将服务乡村振兴提升至全行战略高度，通过系统性的政策设计与机制保障，确保金融“活水”精准流向乡村振兴的重点领域。

天津农商银行相关负责人表示，该行加强顶层设计，行党委、经营班子深入学习贯彻党中央及天津市关于“三农”工作和乡村振兴的重要指示精神，以此指导全行实践，相继出台《天津农商银行金融助推都市型乡村振兴行动方案(1.0—5.0)》和《天津农商银行“吉祥惠村”金融服务专项行动方案(1.0—4.0)》等一系列文件，形成了“全行一盘棋”的工作格局。全行优化信贷资源配置，制定《信贷政策指引》，明确信贷资源进一步向现代都市农业、乡村产业、和美乡村建设等领域倾斜；实施差异化激励，持续优化内部资金转移定价(FTP)。今年以来，该行对小微企业贷款和涉农贷款分别给予60和40基点的优惠，引导经营资源向“三农”领域聚集。

天津农商银行设立了乡村振兴牵头管理部门——普惠小微部/乡村振兴部。据相关部门负责人介绍，在天津，农户、农民专业合作社、涉农企业等不同客户主体有着差异化金融需求。在这一现状下，天津农商银行大力推动信贷产品与服务模式创新，打造标准化与差异化相结合的信贷产品体系，围绕粮食安全、产业融合、乡村建设等关键环节，推出了“吉祥·农田建设贷”“大棚贷”“奶牛贷”等一系列专属信贷产品，有效满足了从生产、加工到产品流通各环节的资金需求。

天津市宝坻区东光水产养殖专业合作社深耕淡水鱼、泥鳅、白对虾养殖多年，技术积淀深厚。近年来，该合作社流转鱼塘2000余亩，创新推出“承包鱼塘+种苗支持+技术辅导+饲料直供”合作模式，成功带动数十户渔民投身水产养殖产业。天津农商银行通过“吉祥微易贷”为合作社提供持续的信贷赋能，助力其实现稳健发展，既推动了区域水产养殖产业提质增效，也让渔民的增收之路越走越宽。“有了天津农商银行的金融支持，我们扩大养殖规模、深耕产业的底气更足了！”该合作社负责人朱培育感慨道。

据天津农商银行普惠小微部产品经理介绍，今年6月，该行举办首届普惠小微

场景设计大赛，参赛方案聚焦三大方向：基于产业生态的供应链金融、依托核心平台的场景化获客、针对特定客群的精准化服务。依托此次大赛成果，该行创新推出“津农精品岳龙红瑶”“土地承包经营权流转鉴证”等专属场景融资方案，通过精准赋能“岳龙红瑶”“小站稻”“蓟州菌菇”等区域特色农业品牌，进一步助力强农项目发展。截至9月末，该行累计支持“津农精品”企业35家，贷款余额14.86亿元；进一步优化“吉祥·好易贷-农家乐贷”产品，取消区域限制，年内投放贷款7600万元，余额7.38亿元。

发力“线上+线下” 提升政策触达率

天津农商银行积极拥抱数字化发展趋势，通过“线上+线下”协同发力，延伸农村金融服务半径，形成以物理网点为依托、电子渠道和线上业务相融合的“线上+线下”全方位、立体式金融服务体系，全面实现在业务模式、业务拓展和客户服务等多个方面的智慧型内生动力提升。

在线上，该行大力推动数字金融创新，强化“银农直连”系统服务。截至目前，该系统已覆盖全市2941个村，支持村集体资金高效透明管理。在线下，该行持续夯实基础服务渠道，科学规划网点布局，推进老年友好型网点建设；优化农村金融服务站点的布局，推动357家村镇两级示范点升级改造；扩展智能柜台业务功能，分流柜面压力。除此之外，该行还通过包括企业微信在内的相关平台加强线上营销与管理，本年度新增外部联系人近37万人，有效提升了客户触达率和服务效率。

因农而生，伴农而兴。展望未来，天津农商银行将全力打造都市型乡村振兴金融服务体系，通过便捷的支付渠道、丰富的产品服务、顺畅的资金循环、良好的农村信用四种生态，助推天津市都市型乡村全面振兴，为天津经济社会高质量发展、全力建成社会主义现代化大都市提供有力支撑。

青山隐隐，云雾缭绕。在湖南湘西乌龙山茶庄园的万亩茶园间，一场以电商直播为媒介、以普惠金融为底色的助农实践活动，正在为乡村振兴路径探索注入新的活力。近日，由中共湘西自治州委统战部指导，湘西州网信办、湘西州农业农村局等联合主办，湖南龙山农商银行承办的“一村一品一主播 同心筑梦新农村——湘西好货我代言”公益助农直播活动取得显著成效，成功为湘西州特色农产品搭建起了出村进城的“数字金桥”。

直播间里见初心 将金融服务融入新场景

在乌龙山茶庄园里，湖南湘西州农商银行系统的四家直播间正式开播。万亩茶园铺就天然幕布，湘西特产构成鲜活景致，民族元素点缀其间，氛围感拉满。主播们操着质朴乡音，细说高山绿色原生态的品质底色，畅谈“一两黄金一两茶”的“保清黄金茶”佳话，让湘西好货的独特魅力穿透屏幕、直抵人心。

在直播间内，农商银行的金融服务精准融入乡村振兴实践场景，推动“手机变新农具、直播成新农活、流量化新农资”成为乡村振兴的新风尚与新常态。

数字见证实效 创新模式结硕果

此次直播活动汇聚了湘西州八家农商银行的员工主播，并得到了湘西州新阶联会员及网红达人的共同助力，成功推选了湘西州八县市的农民专业合作社、个体工商户、乡镇企业等40余个经营主体及70余种特色农产品。

在此次直播活动中，“湘西腊肉”“腊肉山大米”“永顺万坪豆腐”等特色农产品深受消费者青睐。数据显示，此次直播活动总销售额突破110万元，累计订单达1.8万笔，曝光人次超2600万人。“这场直播为我们架起了‘数字金桥’，‘政银’协作的金融‘活水’为企业发展增添了底气。”湖南省乌龙山茶业有限公司负责人表示。

以活动为契机 拓展服务新内涵

湘西州农商银行系统以此次直播活动为契机，践行“金融为民”使命，通过培育“数字新农人”、搭建直播平台、提供全流程服务、创新专属信贷产品等举措，让普惠金融服务以更生动、更贴近的方式融入乡村产业发展。“我们不仅要提供金融支持，更要探索‘金融+非金融’综合服务新模式。帮助农民掌握数字化工具，拓展销售渠道，正是践行金融工作政治性、人民性的具体实践。”湘西州农商银行系统相关负责人表示。

从茶园到直播间，从手机屏幕到百姓餐桌，湘西州农商银行系统正以创新姿态，持续深化“金融+数字”融合创新模式，让普惠金融的“活水”通过新赛道、新形式滋润湘西大地，为乡村振兴注入源源不断的金融动能。

王欢 田枫

稳中有进绘蓝图

□ 霍云鹏

稳中有进——这是国家金融监督管理总局发布的2025年第三季度监管指标数据给银行业最直观的信号，与《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议》提出的“加快建设金融强国”目标形成清晰共振。

截至第三季度末，银行业资产总额达474.3万亿元，同比增长7.9%，其中大型银行资产总额同比增长10%，进一步凸显了“头雁”在逆周期调控中的稳定器作用，与《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议》提出的“支持国有大型金融机构进一步当好服务实体经济的主力军和维护金融稳定的‘压舱石’”高度契合。

此外，银行业普惠型小微企业贷款余额36.5万亿元，同比增长12.1%；普惠型涉农贷款余额14.1万亿元，较年初增加1.2万亿元。普惠金融贷款的高速增长，表明金融“活水”正沿着政策设计的“毛细血管”精

准“滴灌”，为“十五五”期间乡村全面振兴和科技创新两大战略提供了资金支持。

在资产质量方面，银行业不良贷款余额增至3.5万亿元，不良率环比微升0.03个百分点至1.52%，但拨备覆盖率仍高达207.15%，资本充足率15.36%，核心一级资本充足率10.87%，均远高于监管底线。风险“双升”与抵补能力“双高”并存，说明银行体系正在主动暴露和消化存量风险，并非被动美化报表。这为“十五五”时期稳妥推进中小金融机构风险有序化解预留了缓冲空间。

银行业2025年第三季度数据是一份“稳中有进”的成绩单，更是面向“十五五”新征程的全面动员。当规模红利渐行渐远，唯有以改革激活制度红利、以开放撬动生态红利，才能以金融之“稳”护航经济之“进”，最终在高质量发展的时代大潮中，绘就一幅“金融活、经济活、民生兴”的壮阔画卷。

赣县农商银行深化改革 走出特色化发展之路

在当前银行业同质化竞争日益激烈、传统“规模至上”的发展模式难以为继的背景下，江西赣县农商银行深刻认识到，“内卷式”发展不仅损耗了大量金融资源，更让金融机构迷失了发展方向。为摆脱发展困境，该行进行了一系列深入探索，走出了一条以党建引领为旗、结构优化为纲、风险防控为盾、科技赋能为翼、员工关怀为本的特色化发展道路。

强化政治引领 于战略顶层坚定改革决心

赣县农商银行党委充分发挥“把方向、管大局、促落实”的领导作用，通过定期召开党委理论学习中心组(扩大)会议、专题组织生活会等，深入研读国家宏观政策与金融监管政策导向，引导全行员工深刻理解金融工作的政治性、人民性；要求全行上下必须坚守服务“三农”、服务小微企业和社区的 market 定位，聚焦主责主业，为区域经济发展贡献农商银行力量。

该行组织召开座谈会、“百福思享会”，紧紧围绕高质量发展主线进行思想碰撞，批判性地反思唯规模论、唯指标论的弊端，探寻高质量、可持续发展路径；明确健康的净息差、优良的资产质量、稳固的客户关系和员工幸福感才是核心竞争力，并将相关指标与客户综合评价、谋长远”的绩效文化导向，从根源上破除“内卷”思想。

深化结构调整 于经营实践中探索提升路径

该行坚决摒弃通过“价格战”抢夺客户的短视行为，立足优化贷款利率定价，统筹考虑资金成本、运营成本、风险成本与目标收益，并将相关指标与客户综合评价度相结合，制定了更为科学的利率定价机制。通过这套“组合拳”，该行不仅

有效稳定了净息差，更筛选出了一批高净值客户，为业务发展稳固了客户根基。

该行全面革新考核体系，不再紧盯规模指标，将考核“指挥棒”从单一的贷款发放额、贷款户数转向以贷款户综合收益、首贷户转化率、不良贷款率管控为核心的复合型指标。这一机制引导客户经理从“扫街式”营销转向“深耕式”服务，推动该行实现了从做大规模到做优效益的华丽转身。

筑牢风控防线 于稳健运营中夯实发展根基

针对大额或风险特征复杂的贷款，该行创新建立了标准化贷审会机制，由客户经理、评审专员和银行高管共同组成贷款评审小组，从多角度、多维度对贷款进行综合研判，有效避免了因个人经验不足或业绩压力导致的风险判断失误，将风险隐患阻隔在授信起点。

该行要求客户经理必须落实“双人上户”制度，深入企业、田间地头做实做细贷前调查，不仅关注财务报表，还与当地村组、园区、政府取得密切联系，考察客户的人品、口碑及经营韧性。在贷后管理方面，该行及时开展动态跟踪与预警，确保风险早发现、早干预、早处置。

赣县农商银行创新工作方法，派遣工作人员常驻法院，强化与司法部门的联系，建立了常态化的工作联动与信息共享机制，提升处置效率。对于已出现风险的贷款，该行通过司法“绿色通道”实现快立、快审、快执，显著提升了不良资产的清收处置效率，有力震慑了逃废债行为，维护了区域金融生态环境。

驱动科技赋能 于效率变革中激活“反内卷”引擎

该行全面推行无纸化办公系统，将

公文审批、财务报销、人事管理等内部核心流程全部迁移至线上，实现业务流程数字化闭环管理；通过电子印章系统和数字档案管理，实现了合同签署与档案存储的数字化变革。此举不仅大幅降低了纸张、印刷耗材及仓储成本，更将业务审批效率提升了50%以上，实现了环保效益与运营效率的双赢。

该行大力优化完善线上贷款流程，尤其针对个人普惠贷款，客户通过手机银行即可完成从申请到放款的全流程操作。客户经理借助PAD端开展贷前调查，彻底摆脱了繁琐的纸质资料填写工作，能够集中精力投入到更复杂的客户服务与关系维护中去。

聚焦员工关怀 于人文建设中凝聚干事合力

赣县农商银行着力在优化考核机制、引导价值创造上下功夫，彻底改革了“一刀切”的考核办法，立足该行发展实际，建立了以效益为导向、兼顾重点领域贡献的精细化绩效考核体系；同时，坚决取消无谓的业务量排名，鼓励员工深耕专业领域，确保每一份付出都服务于银行的长期价值。

赣县农商银行深谙“磨刀不误砍柴工”的道理，常态化开展“嘉游赣”、集体生日会、员工运动会等多元化员工关怀活动。这些活动让员工张弛有度，得以用更加饱满的精神状态投入工作，既有效提升了团队凝聚力，也增强了员工幸福。

展望未来，赣县农商银行将继续坚守长期主义与价值投资理念，持续向“内卷式”竞争亮剑，在服务地方经济社会发展进程中，实现自身更高质量发展、更有效率、更可持续的发展，为区域性银行业转型突围贡献坚实的农商银行力量。

范国强



今年以来，山西壶关农商银行主动对接辖内庭院经济发展需求，紧扣其“小、散、活”的鲜明特点，通过创新信贷产品、优化金融服务、联动配套政策等举措，精准赋能庭院经济向规模化、特色化、产业化方向提质升级。截至目前，该行已累计为1.1万户农户发放小额贷款18.5亿元。图为在该行金融“活水”的浇灌下，喜获丰收的柿子种植户正在制作柿饼。

张寅

徐州农商银行创新“冷库贷”产品

满足大蒜产业链资金需求

近日，在徐州市恒泰农贸市场管理有限公司(以下简称:恒泰农贸)的冷库区内，呈现一派繁忙的景象——工人们有条不紊地装卸大蒜，一袋袋颗粒饱满的蒜头，在零下恒温环境中牢牢锁住新鲜。该公司负责人指着新投入使用的库容兴奋地说:“多亏了农商银行发放的4000万元的‘冷库贷’，助力我们新增了5000吨库容能力，预计每年能带来超300万元的营收增长。”

这是江苏徐州农商银行以金融力量撬动地方特色产业发展的一个生动缩影。作为扎根地方的金融主力军，该行将辖内耿集支行设立为特色产业支行，精准锚定当地优势突出的大蒜产业及特色制造业，打出“信贷支持+服务升

级”这记“组合拳”，让金融“活水”浸润产业链发展的每一个环节。数据显示，徐州农商银行耿集支行贷款规模持续扩容，累计增长8500万元，增加20.24%，新增信贷客户478户。这一组跃动的数字，彰显了金融引擎驱动区域产业振兴的强劲动能。

针对辖内大蒜产业规模化发展催生的冷库扩容、设备升级等大额资金需求，徐州农商银行耿集支行创新构建产业链金融体系，重磅推出“冷库贷”系列产品，派工作人员深入田间地头与企业厂房，实地调研相关经营主体的融资需求，进一步解决其在产业升级中遇到的融资难题。

“从贷款申请到资金到位，农商银

行的服务效率远远超出我的预期。”恒泰农贸负责人表示。近年来，徐州农商银行紧扣农业生产周期与客户多元化金融需求，相继推出“农耕贷”“农资贷”等系列普惠金融产品，构建起覆盖产前、产中、产后的全方位融资服务体系。与此同时，该行坚持“内外兼修”：对内优化管理流程，提升客户经理专业素养，确保服务高效精准；对外深化“政银”联动，大力开展整村授信，将普惠金融服务送到村民“家门口”。

展望前路，徐州农商银行相关负责人表示，将继续坚守“以点带面、全域推进”的宗旨，全面复制推广耿集支行的成功经验，为徐州市乡村全面振兴持续注入磅礴、鲜活的金融动能。

申玉龙 周静静