

2025年度金融强农典型案例

专题报道

积分赋能信用变现 金融“活水”浇灌新市民创业梦

——温岭联合村镇银行创新模式书写共同富裕新篇章

□ 徐广昊

在浙江省温岭市这片充满活力的创业热土上,67.62万外来新市民贡献了46%的常住人口力量。面对他们融资难、担保难的发展痛点,温岭联合村镇银行创新推出“积分赋能+精准服务”金融模式,将信用积分转化为“真金白银”,以金融“活水”浇灌新市民创业梦想,让“他乡人”变成“新温岭人”,为当地共同富裕注入强劲金融动能。

信用“积分”变“真金”:无担保贷款破解融资困境

“积分能当‘信用钱’,不用担保人也能贷款,这在以前想都不敢想。”安徽籍鞋厂老板钟迎峰看着手机里30万元信贷资金到账的通知,激动不已地说道。十年前,他怀揣微薄资金来温岭市创业,如今凭借居住多年积累的高信用积分获得了温岭联合村镇银行“新邻·积分服务”授信。这笔贷款既解了其原材料垫款之急,又为他节省了融资成本。

这一创新源于该行与温岭市流动人口服务中心的深度合作:将新市民居住年限、社保缴纳、志愿服务等积分数据与授信额度正比例挂钩、与贷款利率反比例挂钩,积分越高、信贷额度越高、利率越低,让“隐形信用”成为可量化的融资本金。截至6月末,该行已服务新市民89806人、贷款余额达4.44亿元,全行不良贷款率控制在0.8%以下,实现了“信用变现”与风险可控的双赢。

针对新市民“短、小、频、急”的资金需求,该行同步推出“联合e贷”线上产品。通过大数据整合多维度信息,客户扫码后,用时5分钟即可测算额度,随借随还、循环使

用。截至6月末,该产品已触达客户12498户,用信余额3137.71万元,实现了从“人找服务”到“服务找人”的无感授信服务升级。

行业“靶向”滴灌:从出租车司机到鞋业集群的精准服务

破解融资难题后,精准服务产业需求成为关键。“新能源车百公里电费9元,燃油车要70多元,这笔账一算就明白!”泽圆汽车租赁有限公司司机老黄的话,道出了该行“行业分期购”模式中蕴含的民生温度。从事出租车行业20余年的老黄,曾因燃油成本高昂陷入盈利困境,又因积蓄不足无力置换新能源车。温岭联合村镇银行与市出租车协会党建联建后,为司机量身定制了最高额度12万元、等额本息还款的“两年分期购”方案,让老黄顺利换上新能源车,每月节省油费超3000元。

在温岭市,2000余名出租车司机运营的700余辆车中多数面临新能源转型资金压力。该行通过与当地行业协会共建置换新车融资平台,已为21位司机发放230余万元贷款,推动新能源车置换“批量落地”。而在鞋业这一温岭新市民聚集的支柱产业,该行同样精准发力:针对泽国、横峰等鞋业重镇推出“无抵押、重流水”的信贷政策,仅该行辖内牧屿支行就有54.71%的新市民贷款投向鞋业,带动大量外来人员就业。

从“一业一策”到“一户一策”,温岭联合村镇银行构建起了覆盖鞋业、电商、机械等多行业的服务网络。数据显示,温岭新市民贷款中电商占比7.99%、批发零售占比6.75%,与该市产业布局高度契合,形成了“金融服务—产业发展—就业增收”

的良性循环。

专业团队深耕基层:把金融服务搬进车间摊位

金融服务的落地,离不开基层团队的深度参与。“新市民的需求藏在车间里、摊位上,必须主动沉下去。”这是温岭联合村镇银行小微贷团队的行动指南。2021年起,该行组建20人专职新市民服务团队,进驻该行辖内牧屿支行,深入泽国、大溪等新市民密集区,推行“扫街访企+驻点服务”模式。

“以前办贷款要跑好几趟,现在银行上门用PAD办理,30万元以内的贷款当天就能放款!”城北街道电商商户李某对此赞不绝口。在此基础上,该行又进一步推出“普惠大走访+上门服务+限时办结”机制:该行工作人员深入村社、企业、园区全方位走访,实行“存量客户当天放款,新增客户1~3个工作日办结,30万以内贷款移动PAD放贷占比达100%”的“0123”限时办结制度。此外,该行同步创新“尽职免责”制度——单户10万元以下贷款免于风险赔偿,提升不良容忍度,让客户经理“敢贷、愿贷”。截至6月末,该行辖内仅牧屿支行新市民贷款余额就达1.02亿元,不良率创历史新低。

为打通金融服务“最后一公里”,该行联合“新居民联谊会”“新民之家”等单位开展党建联建,每年举办金融知识宣讲覆盖8万余人次;在春节、中秋等节日开展“送温暖”活动,让金融服务既有精度更有温度。

从“他乡客”到“扎根者”:金融赋能绘就共同富裕图景

“积分贷不用担保”,“联合e贷”随借随

还,银行就像贴心邻居!”钟迎峰感慨道出了温岭新市民的心声。从“融资难”到“信用易”,温岭联合村镇银行以“积分赋能+精准服务”模式,让新市民创业梦想落地生根。这一模式背后,是政府、银行与行业的深度协同:温岭市流动人口服务中心提供积分数据支持,银行将其转化为可量化的授信依据,行业协会协助搭建融资对接平台,形成“数据共享—信用变现—产业赋能”的闭环。

“90后”张女士在温岭市打拼十余年,经营的女装店从十几平小铺发展为几百平精品店。去年装修时,因原材料涨价导致预算超支,张女士面临十几万元资金缺口。该行客户经理通过“普惠大走访”机制了解其情况后,依托政府积分系统核实其信用记录,为其定制专属方案:除5万元额度的“8090卡”外,为其补充办理20万元额度的小额贷款卡,有效降低综合利率。目前,张女士服装店月营业额达9万元左右,25万元“备用金”让她在换季备货时更有底气。

截至6月末,该行新市民贷款余额4.44亿元,助力泽国、大溪等区域形成鞋业、机械产业集群。这种“政府+银行+行业”的协同模式,不仅让新市民信用价值“看得见、用得上”,更推动流动人口积分管理优化,实现金融服务与社会治理双向赋能。

当积分成为信用的“度量衡”,当金融服务走进车间摊位,浙江温岭联合村镇银行用创新实践证明——精准滴灌的金融“活水”,能让每个奋斗者的梦想扎根生长。从“他乡追梦”到“此心安处”,这家村镇银行正以“小而美”的特色金融服务,书写着温岭市新市民安居乐业、地方经济蓬勃发展的时代答卷,为当地共同富裕注入持久动力。

深耕普惠金融 共建和美家园

——昆明官渡农合行助力社区实现高质量发展

作为当地农村金融的排头兵,云南昆明官渡农村合作银行(以下简称:官渡农合行)为农而生、伴农而兴、因农而强,始终以乡村振兴主办行的担当、地方金融主力军的情怀深耕“三农”沃土,着力打造金融服务“示范田”。该行充分发挥辖内38个网点扎根云岭、遍布城乡的优势,让金融服务的触角深入田间地头,着力打通金融服务乡村振兴“最后一公里”。

党建引领,共建“幸福阿底”

阿底社区位于昆明市滇中新区老笋山脚下,当地村民的经济收入以种植洋芋、玉米、小瓜等农作物为主。近年来,阿底社区充分发挥得天独厚的自然环境优势,成立昆明青源养殖专业合作社,推出品质优良的“罐中蜜”“盒中蜜”等特色土蜂蜜产品,走出了一条养蜂产业的“蜜香”发展之路。

官渡农合行作为当地服务“三农”的主力军,始终坚持党建引领,将党的领导融入助力乡村振兴的各环节、全流程,与阿底社区共同走出了一条“党建+金融+农民专业合作社+农户”的致富新路子。该行深化结对共建,推动党建工作与金融业务互融互促,以“蜂蜜文化节”为契机,与阿底社区党支部开展党建共建活动,让党建“红色引擎”成为乡村振兴的澎湃动力。

“蜂蜜文化节”活动期间,官渡农合行大板桥支行党支部积极践行金融助农当先锋的精神,组建“党员先锋队”“扶农助农先锋队”,前往阿底社区帮助社区工作人员销售蜂蜜,通过微信、微博、抖音等社交媒体平台帮助社区开展活动宣传和预热。在活动现场,该支行工作人员耐心指导农户使用官渡农合行收款码进行收款,帮助客户使用农信满减优惠,同时大力宣传存款保险、防诈骗等金融知识,在热火朝天的活动现场注入强劲的金融力量,为乡村产业兴旺、生活富裕添砖加瓦。

金融赋能,共建“蜜香阿底”

阿底社区位于高寒山区,距离昆明主城区约50公里,地势险峻、路途遥远。受限于天然“屏障”,当地生产的蜂蜜迟迟无法打开销路。官渡农合行在了解到这一情况后,立即协商成立扶农助农小组,创新金融助农方式,与阿底社区合作,在“昆明官渡农村合作银行”官方微信视频号、抖音号同步举办“扶农助农”专场直播,打破地域限制,拓宽销售渠道,畅通产销衔接,让“阿底蜂蜜”插上“云翅膀”,走出高原大山,走进千家万户,实现“云品出滇”。

该行用实际行动助力阿底社区增收致富,让村民们鼓起“钱袋子”,过上“甜日子”;用金融力量擦亮阿底蜂蜜“土特产”品牌名

片,让好山好水的生态优势不断向经济优势转化。

金融惠润,共建“活力阿底”

阿底社区是官渡农合行辖区内位置最偏远、条件最艰苦的社区之一,多年来,该行始终践行金融工作的政治性、人民性,用脚步丈量乡村振兴路,用行动打通金融服务“最后一公里”。该行不断完善“营业网点+自助银行+普惠金融服务点+手机银行+上门服务”的“五位一体”服务网络,为社区村民提供基础金融“不出村”、综合金融“不出镇”的安全、高效、便捷服务;量身定制“农户小额信贷”产品,派驻“金融特派员”主动走村串户、背包入户,以“金融知识进万家”“千企万户大走访”、金融宣传“五进入”、主题党日等活动形式进村入户宣传、收集办理资料,提供一站式综合上门服务;积极开展金融政策解读、防范电信网络诈骗和非法集资、反假币等与百姓生活息息相关的金融知识宣传活动,切实践行金融企业的责任担当,以农信金融“活水”浇灌乡村振兴沃土。为绘就乡村振兴美丽新画卷注入金融动能。截至目前,官渡农合行已为阿底社区156户农户完成授信,授信金额4680万元,切实将农信资金优势转化为农民增收动能,用心用情架起与当地村民的“连心桥”。

此外,官渡农合行还在辖内各营业网点

设立助农专点,帮助辖内农户办理扫码牌、售卖高原特色农产品,将阿底社区的土蜂蜜和樱桃、沙沟社区的葡萄和红枣、大板桥街道的草莓和骨头生等农产品“搬进”了银行网点,主动当起“店小二”,营销推广土特产。在此基础上,该行不仅打造了特色厅堂服务,提升客户体验感,还创新了助农方式,为高原农产品提供展销平台,实现从“农田”走出去,由“厅堂”引进来,以“双向引流”助力高原农产品“叫得响、卖得好”。

金融助力,共建“美丽阿底”

官渡农合行积极推动阿底社区宜居宜业建设,主动捐赠办公用品、电子设备以改善社区办公环境。在与阿底社区的沟通合作过程中,官渡农合行了解到社区的办公用房老旧、办公设备短缺等实际困难后,立即筹备了一批电脑捐赠给阿底社区,及时补齐社区硬件设施缺口。阿底社区负责人感激地说:“谢谢官渡农合行为我们排忧解难,你们真是我们老百姓自己的银行。”如今,阿底社区人居环境、村容村貌焕然一新,错落有致的房舍、五彩缤纷的墙绘、整洁干净的道路让人眼前一亮,小广场、老树旁都种上了花草,配上了休闲椅,打造了“推窗见绿、出门见景”的美丽乡村,老百姓过上了如诗如画的理想生活。

黄明艳 俞嘉枫

近年来,天津滨海农商银行始终坚守支农支小定位,深入贯彻落实乡村振兴战略决策部署,聚焦“三农”发展重点领域,持续完善金融服务体制机制,加大对“三农”重点领域的资源倾斜,着力提升“三农”金融服务质效,全力支持现代都市型农业高质量发展,为推进乡村全面振兴和建设现代农业强国提供强有力的金融服务支撑。

截至2024年末,该行涉农贷款余额达117.3亿元,比上年末增加8.14亿元,增长7.46%;普惠型涉农贷款余额21.57亿元,比上年末增加4.48亿元,增长26.23%,高于全行各项贷款平均增速5.6个百分点,在金融强农工作上作出杰出贡献。

该行强化“三农”金融工作部署,制定全年“三农”金融工作方案,明确全年涉农贷款发展目标;持续做好涉农贷款考核,压实“三农”金融工作责任;设立涉农贷款专项奖励,推动经营机构开展涉农贷款业务营销;制定乡村振兴金融服务营销指引,因地制宜、分类施策开展产业营销。

该行推动涉农贷款提质增量,2024年累计投放涉农贷款71.44亿元,比上年增加20.46亿元;持续开展减费让利,降低农业经营主体运营成本;加强涉农首贷户营销,推动首贷工作稳健发展;深化尽职免责实施细则,消除营销人员思想负担。

该行围绕天津市12个乡村旅游示范片区建设重点项目开展专项营销服务,2024年累计为6个乡村旅游相关项目授信2.72亿元,支持农村文旅商融合发展;加大对绿色农业领域支持力度,支持农业农村优先发展。截至2024年末,该行涉农绿色贷款余额44.08亿元,比上年末增加31.05亿元,在支持新型农业经营主体发展、良种选育推广、保障农产品冷链仓储设施建设等方面实现新进展。

该行开展乡村振兴主题营销活动,扩大乡村振兴金融服务覆盖面;落实“普惠金融推进月”政策,及时解决农户融资需求;聚焦“津农精品”品牌,支持乡村特色产业发展;联合天津市礼仪协会、下营镇政府和担保公司开展“文旅下乡”活动,合力推进天津地区文旅行业高质量发展;与市农委签署战略合作协议,加深乡村振兴重点领域合作。

该行推进“产业+整村授信”模式,加大“乡村振兴贷”“乡村旅游贷”等乡村振兴特色产品推广应用,充分发挥贷款兴农、惠农作用;加大典型实例宣传,陆续获得“2024年度服务乡村振兴金融机构”“2024年中国金融业年度服务乡村振兴优秀案例”等奖项,进一步提升服务乡村振兴品牌形象。

该行圆满完成阶段性帮扶工作,积极推动农村基础设施建设,助力壮大村集体经济,拓展农民增收渠道。

赵凯蒙

(上接1版)

“从前,农户为审批流程跑断腿,如今,田埂上农户只需摇摇头、眨眨眼,即可完成融资审批。第二天,国际知名厂商的设备便能开进泥沱麦田。”江苏金租信息科技部相关负责人告诉记者。

据悉,江苏金租打造“乐租”系列APP,设置人脸识别、电子合同、电子签章等150多个现代科技功能,实现田间地头“秒级放款”的全流程线上化操作;建立智能风控体系,整合工商税务、农机补贴等数据,有效盘活闲置农机资源;应用物联网技术,实时监控设备位置与运行状态,提升管理效能;为应对农村人口老龄化,将“农易租”自动决策产品承租人年龄上限从60周岁调整至65周岁,尽全力满足广大农户的便捷融资需求。

“未来,我们将持续深化农业场景数据应用,推动金融服务向更精准、更智能的方向发展。”江苏金租信息科技部相关负责人说道。

定制服务,金融“活水”润泽田畴

我国幅员辽阔,田分旱涝,地有平丘;经营主体多样,有大规模机械化农场,也有精耕细作的家庭农户。那租赁公司如何设计匹配不同区域、地形、业态的金融产品?

江苏金租的答案是:以“量身定制”破解“一策通吃”困境,打造“一域一策”的精准服务方案。

针对四大核心区域——新疆、东北、北方旱作区、南方水田,江苏金租为其设计差异化服务方案:在新疆地区组建属地化团队,配备维语客户经理,重点支持进口大马力农机设备融资;在东北地区联合国产农机公司制订“低首付、按季还款”方案,匹配农业生产周期;在畜牧业集中的区域,定制现金流匹配的还款计划;在南方丘陵水田区,推广小型智慧农机,提供短期免息政策等。

多年来,江苏金租深入调研不同地域、作物、农时及农户群体的差异化需求,推出因地制宜、因人施策的精准服务,实现了与地方政府、农机厂商、新型农业经营主体的深度合作与需求的精准对接。

此外,江苏金租还从种植业扩展至养殖业、农业生产上下游领域,沿着产业链开展对禽类养殖、生物育种、农产品加工等细分市场的探索,用行动助力乡村全面振兴。

近年来,受国家政策大力支持远洋渔业的影响,叠加消费端高端化、多元化需求的驱动,“蓝色农业”呈现良好发展态势。为积极响应这一趋势,江苏金租积极开拓“蓝色农业”服务板块,针对该领域设备投入大、贷款周期短、季节性现金流波动显著等痛点,推出高度定制化的回租解决方案。据江苏金租相关负责人介绍,该公司根据鱼虾养殖周期设计差异化租金偿付计划,针对高价值核心设备,支持企业办理回租;在台风高发的沿海地区,配置包含“灾害应急周转金”的特殊条款。

2024年,江苏金租在“三农”领域新增投放资金近90亿元。凭借在服务“三农”领域的创新,江苏金租荣获上市公司协会“乡村振兴最佳实践”奖项,其“农易租”产品获人民网普惠金融优秀案例“助力乡村振兴奖”。

“知农时,懂农事,回归本源,用金融租赁的方式助力中国农业现代化。”江苏金租董事长周柏青此番话不仅是一份情怀,更是江苏金租在激烈市场竞争中找准定位、实现长远发展的根基。

如今,江苏金租用十余年深耕证明:唯有沉下身子理解土地的差异、农时的韵律和农户的期盼,以融融中心聚合资源,以科技平台破除壁垒,才能设计出真正匹配市场的金融方案,最终在田野上收获农户增收、设备升级、厂商共赢的硕果。

天津滨海农商银行聚焦重点领域
加大涉农贷款投放力度

韶关农商银行 创新服务模式 赋能地方经济

为积极助力韶关市深入实施“百千万工程”,有效破解县域经济、特色产业及基层发展中的融资瓶颈,满足其高质量发展对广覆盖、高效率、精准化金融服务的迫切需求,广东韶关农商银行立足地方实际,聚焦服务“共性与客商”的专业化与精准化,创新推出“三整授信”服务模式,并同步建立“金融顾问服务日”工作机制。此举旨在系统性解决传统金融服务中存在的覆盖范围有限、审批效率不高、客户对接不精准等痛

点,着力构建广覆盖、多层次、高效率、可持续发展的金融服务体系,切实提升金融服务实体经济的质效,为韶关市经济社会高质量发展注入强劲金融动能。

服务模式与长效机制

该行创新推出“三整授信”金融服务模式,通过强化与关键主体联动、嵌入场景化营销及实施全流程跟踪管理,实现高效资源整合与批量授信落地;做实“整会授信”,以商协会为核心枢纽,通过制定专项激励政策、深化活动合作及建立全流程跟踪机制,为会员企业提供高效的综合金融服务;依托“整圈授信”,为乡镇、城区、综合



该行工作人员深入企业一线调研经营状况及金融服务需求

体等不同类型商圈定制差异化方案,通过样板打造、公私业务联动等方式,通过“农商邻里一家亲”品牌活动推广贷款、收单等产品,全面提升商圈商户服务质效;做好整村授信,依托村社组织,通过精准梳理村民清单、发挥村干部分别引领作用、实施“白名单”批量预授信及开展惠民活动,实现对所在区域农村客群的精准覆盖和有效拓展。

该行建立“定人、定时、定点”的常态化金融服务机制,强化与客户的长久、持续、深度对接,提升服务精准度与响应速度,拓宽服务广度,增强客户体验。

金融服务实体经济效能凸显

该行创新构建的“三整授信”服务模式和“金融顾问服务日”长效机制,经过扎实落地推进,已取得显著成效。

该行以商协会、商圈、村社为核心枢纽,推动“三整授信”服务模式实现精准批量覆盖。目前该行已服务商圈15个、商协会62家、行政村177个,将金融服务深度嵌入区域经济脉络。累计落地贷款达4.22亿元,有效激活了市场主体经营活力,为区域实体经济注入源头活水。

在“三整授信”服务模式之下,该行配套“金融顾问服务日”长效机制,以“定人、定时、定点”为核心,将专业金融服务送到客户身边。截至目前,该行累计开展活动66场,覆盖客户超300户,高频次面对面服务显著缩短了服务半径,极大地提升了金融服务的可得性、便利性与响应速度,有效筑牢客户关系纽带。

该行双模式协同发力,形成服务闭环,持续提升金融服务的综合质效。其中,“三整授信”实现了资源集约投放与风险管理提效,“金融顾问服务日”长效机制则通过持续、深度的互动,有效识别和满足客户的多元化、个性化需求,二者共同构建“广覆盖、深触达、高效率、优体验”的普惠金融服务新生态。

目前,“双轮驱动”的模式已成为韶关农商银行深耕本地、服务实体经济的重要抓手,这也是韶关金融体系服务实体经济的创新有力举措。通过系统性覆盖拓展与深度服务触达,该行有效破解了中小微企业、商户及农户的融资瓶颈,激活了区域经济发展动能,成为该行创新发展的以创新金融服务破解普惠难题、促进城乡融合发展的“韶关路径”。

廖淑君