信用凝聚力量　合作创造价值

中国农村信用合作报

THE CREDIT COOPERATIVE

中华人民共和国农业农村部主管　农民日报社主办　《中国农村信用合作报》社有限公司出版

2026年11月24日　星期二　丙午年十月十六　第748期（本期8版）　统一刊号：CN11-0036　邮箱：zhgnxb@126.com



乘“数”而上 向新而行

——重庆农商行以新质金融服务推动乡村全面振兴

□ 本报记者 霍云鹏

重庆是典型的大城市、大农村、大山区、大库区并存的地区。作为服务乡村振兴的地方金融主力军，重庆农村商业银行（以下简称：重庆农商行）以数字驱动、产业链动、场景圈动“三种新动能”为抓手，依托数字化手段、互联网思维、场景化运营，打造涉农金融服务新模式，推动“金融+非金融”服务从“线下跑腿”转向“掌上直达”，让数字红利持续浸润广袤乡土，为重庆乡村全面振兴释放金融乘数效应。

田埂上的新日常 一部手机办好农户实事

以往，农户办理贷款缺乏有效授信依据，普遍面临材料繁杂、流程偏长、授信不高等痛点。如今，一部智能手机，就能把金融服务送到田间地头。这份便捷的背后，是重庆农商行深挖数据要素价值，运用金融科技绘制全市特色产业数字地图，为涉农主体进行精准立体画像，将碎片化的“三农”数据转化为农户触手可及金融服务的生动实践。

重庆农商行依托网点布局和科技优势，以数据要素重构服务逻辑。该行聚焦重庆市特色农业产业、“36316”现代农业产业集群等，采取“线上大数据智能识别+线下实地摸排走访”双线服务模式，搭建覆盖全市乡镇的特色产业数据库，绘制可视化数字地图，直观地呈现产业布局、产业链条、重点经营主体等信息；依托自研自建的“渝快智伴”平台开展农户产业识别，围绕产业种类、经营年限、种养规模等维度，建成动态产业数据库，为涉农主体进行立体画像，为后续精准服务筑牢数据根基。

在产业识别的基础上，该行扎实推进高质量整村授信，上线“基础额度+产业加成”授信模型，依托经营主体信用状况、履约记录，核定基础授信额度，将种养规模、产业效益等识别指标作为加成因子，推动农户户均预授信额度稳步提升。截至目前，该行通过整村授信已累计为超150万户农户预授信超400亿元。

金融科技沉下去 把银行柜台“搬”进产业一线

该行聚焦重庆山地生态特色农业发展实际，以金融科技为支撑，打造特色产业赋能样板间。截至目前，该行已打造云阳面业、巫山脆李、涪陵榨菜等六个特色产业赋能样板间。

立足重庆地区多元化生态特色产业，该行积极打造“1+N”特色产业数字服务矩阵，以1个乡村振兴特色产业数字化平台作为“政银产”联动的一站式枢纽，实现统一部署、数据统管；配套“N”个细分产业专属平台，为巫山脆李、巫溪中药材等特色产业提供政策资讯、农事指导、采收订单、用工招工等非金融服务。

以支持巫溪中药材产业发展为例，该行搭建的巫溪中药材数字化综合服务平台，免费上线价格指数查询功能，让农户能够“一眼知行情”；支持产业链经营主体发布药材购销、劳务用工信息，打通收购商、农资厂商线上对接渠道，把以往口头约定、线下交易的模式升级为线上可溯源的数字化交易流程。截至目前，该平台注册用户已超3000户，发布供销信息超200条。

数智金融见实效 场景生态助力兴乡富民

该行以“渝快荟”线上商城为载体，打通“企业对接商户、商户服务群众、产业直达客户”三条链路，推动农产品进城、消费品下乡。该平台设立商户商城，打造“工厂直购”专区，为商户提供优质、便捷的采购渠道；同步搭建个人商城，专设“乡村好物商城”和“时令主题商城”，采用“长效供给+应季爆品”相结合模式，为涉农主体搭建稳定、可持续的线上销售渠道。上线4个月以来，“渝快荟”线上商城已带动销售额超1000万元。

农民合作社服务中心是联农带农的关键载体。该行打造“江渝快记”智能财税服务平台，整合记账报税、资金管理、业务管理等多项核心功能，向所有农民合作社服务中心开放使用权限，补齐涉农主体财税管理短板，让涉农经营主体卸下包袱，把更多资金和精力投入农业生产经营。

在乡村振兴的赛道上，金融科技并非城市的专属，更是乡村产业发展的关键抓手。一碗云阳面、一味道地中药材、一颗巫山脆李，一个个巴渝特色产业样本，见证数字金融向下扎根的蓬勃力量。截至目前，重庆农商行涉农贷款余额近2700亿元，将金融科技赋能的成效，写进了千家万户的增收账本。

枝江农商银行 信贷赋能人才扎根兴业

“无需担保人、不抵押房产证，线上提交贷款申请仅两天，42万元纯信用贷款就顺利到账了。”说起这笔“科技人才贷”，枝江市顾家店镇返乡创业的周先生连连称赞。此前，他正在为创业初期的流动资金缺口发愁，既缺少足额抵押物，又急需资金推进项目，没想到依托“宜才码”小程序完成线上人才资质认定后，不仅成功获得了湖北枝江农商银行的纯信用授信，贷款年化利率还低至2.6%，实实在在地节省了一大笔融资成本。

该行的定制化金融服务，同样惠及产业链上的企业人才。某农业开发有限公司负责人获评C级人才时，恰逢该公司牛肉深加工技改项目资金筹措的关键期。枝江农商银行老周场支行快速响应，根据企业实际经营情况为其量身定制融资方案，仅用三天时间就为其成功办理了200万元纯信用授信业务，免去抵押担保的繁琐流程，助力企业专心推进技术升级。

一笔笔精准投放的金融资金，勾勒出枝江农商银行人才金融服务的清晰脉络。截至今年10月，该行累计发放“科技人才贷”2136笔、金额1.85亿元，精准惠及企业技术骨干、农业科技带头人、返乡创业人才等客户群体，全力满足县域人才的长尾融资需求，让每一份实干才华都能获得金融助力。

在今天的枝江市，“以才为信”早已不是一句口号。政策要落地、人才要扎根，关键在于创新“政银”协同机制。枝江农商银行锚定枝江市“资智兴枝”人才战略，紧扣市委组织部人才工作部署，深度打通宜昌市“宜才码”政务数据直连通道，将官方认定的人才等级资质直接转化为授信依据。以往，客户需要辗转多个部门开具证明、重复报送材料，如今通过系统自动核验即可办结相关业务，真正实现了从“人找政策”到“数据找人”的转变。在这一基础上，该行同步开辟人才金融服务“绿色通道”，最大限度压缩办理周期，让人才创业不等“贷”、资金周转不卡壳。

下一步，枝江农商银行将继续深耕人才金融服务，让更多才华被看见、让更多创业者有支撑，以金融之力托举人才梦想，助力他们扎根枝江、建功立业，与城市发展同频共振、双向成就。　**陈小小**



近日，由海南农商银行主办的“橙心助湾岭·农商促振兴”琼中湾岭镇绿橙公益助农联合直播活动正式开启。这是该行连续第四年走进琼中绿橙果园开展助农直播。此次直播活动历时两天，共播出4场，累计观看量超8万人次，实现销售额近15万元，真正做到了让湾岭绿橙从琼中产地直达全国消费者手中。图为海南农商银行主播正在讲解助农产品琼中绿橙。　秦娇

高邮农商银行双轮驱动

推进BI可视化技术融入经营管理

为深入落实数字化转型发展战略，强化金融数据要素价值释放，精准赋能业务创新与产品研发，今年以来，江苏高邮农商银行启动数据分析专题能力建设系列工作，以系统化培训与全场景实战落地双轮驱动，持续提升全员数据应用能力，推动BI（Business Intelligence）可视化技术深度融入经营管理全流程，为全行数字化转型筑牢研发底座、提供有力支撑。

该系列工作以“数据驱动、BI赋能”为核心，紧扣业务经营痛点与产品研发需求，有针对性地开展数据分析专题培训。培训围绕Excel数据处理、数据库与SQL实操、FineBI可视化分析、Python高阶数据应用四大核心模块，采用“理论精讲+上机实操”教学模式，结合银行业务场景与研发案例拆解技能要点，切实破解“数据多、用不好、难赋能”的行业痛点。

该行以BI可视化平台为载体，整合全行客户基础信息、交易行为、产品持有、服务需求等多维度数据，构建全维度客户标签体系与全景客户画像，通过FineBI多维度建模与可视化分析能力，实现目标客户的一键筛选、精准定位与智能触达，彻底改变了传统粗放式营销模式。

基于FineBI可视化工具，该行搭建了覆盖全行经营全流程的核心指标实时监控看板，整合存款、贷款、中间业务、客户增长、风险管控等核心经营数据，实现数据的实时更新、动态展示与智能预警。通过可视化看板，管理层与业务条线可实时、直观地掌握全行经营态势，快速识别经营短板、捕捉发展机遇、预警潜在风险，彻底改变了传统报表滞后、数据分散、决策支撑不足的问题，为经营策略调整、资源优化配置、管理决策制定提供了实时、精准、全面的数据支撑，大幅度提升了经营管理决策的科学性与前瞻性。

针对传统手工报表存在的重复统计、工作量大、数据误差率高、时效性差等痛点，该行以BI工具为核心，搭建了自动化报表与自助取数体系，通过FineBI的数据整合与自动化处理能力，实现了业务数据的自动提取、清洗、整合、统计与输出，彻底替代了传统手工台账与报表制作模式。

该体系落地后，该行各业务部门可通过BI平台实现自助取数、自主分析，大幅减少了数据整理与报表制作的重复性工作，让业务人员能够将更多精力投入客户服务、业务拓展、产品创新等核心工作中，实现了数据处理效率与工作精准度的双重提升。

该行以BI数据分析能力为核心抓手，将数据应用深度融入产品研发全生命周期，通过BI平台对产品运营数据、客户使用反馈、市场需求变化、同业发展态势进行多维度分析，精准捕捉市场痛点与客户真实需求，为新产品研发、存量产品迭代优化、业务场景拓展提供了真实、可靠的需求支撑与数据依据；同时，依托BI可视化分析能力，可实时跟踪产品上线后的运营效果，有针对性地优化授信策略、强化风险管控、完善服务流程，成功构建了“数据采集—分析挖掘—BI呈现—决策落地—迭代优化”的全闭环数字化产品创新体系，有效加快了数字化产品的落地速度与创新质效，推动全行产品竞争力持续提升。

下一步，高邮农商银行将持续深化数据要素价值挖掘，不断完善数据与BI能力建设体系，推动数字技术全面融入经营管理、客户服务、风险防控、产品创新全流程，以数字化转型赋能全行高质量发展，持续为地方实体经济发展提供更加优质、高效、精准的金融服务。　**高展**

让养老金融有保障更有温度

——南充农商银行健全服务体系托举『老有颐养』

□ 李诗敏

人口老龄化，既是社会发展的客观现实，也是民生保障必须答好的时代考题。深耕养老金融，是落实中央金融工作会议部署、写好金融“五篇大文章”的重要一环。当前，南充市常住人口560万余人，60岁及以上人口占比达26%，人口老龄化态势日趋明显。当地“银发”经济加快发展，老年群体对多元化金融服务的需求愈发迫切。

为补齐养老事业金融供给短板，中国人民银行南充市分行联合九部门印发了《关于金融支持南充市养老事业服务银发经济高质量发展的实施意见》，引导金融机构把养老民生清单转化为群众幸福账单。四川南充农商银行紧跟全市部署，依托由450个城乡网点、761个农村金融综合服务站织就的全域服务网络，聚焦养老信贷赋能、乡村站点便民、网点适老提质等方向，做实做细养老金融服务，为地方“银发”经济高质量发展注入源源不断的金融“活水”。

场地要改造、设备要添置、护工要聘请……一笔笔开销摆在面前，资金从哪里来？这是不少养老服务主体面临的共同烦恼。

南充农商银行紧扣南充打造15分钟居家社区养老服务圈、支持医养结合、普惠养老项目建设的政策导向，将养老信贷重点投向养老服务企业、养老用品生产销售企业，优先支持社区养老、乡镇康养、适老化改造、老年助餐、康复照护、老年用品产销等经营主体，将金融“活水”精准滴灌至养老产业最需要的地方。

针对这类企业投入周期长、资金回笼慢的特点，该行用好普惠养老专项再贷款、支农支小再贷款等政策工具，优化授信审批流程，灵活设置分期还款方式；同步依托“消费易贷”“安居贷”等信贷产品，全力满足老年家庭居家适老化改造的金融消费需求，切实压降养老经营主体与老年人家庭的融资成本。

根据中国人民银行南充市分行的通报数据：截至今年9月末，南充农商银行养老产业贷款余额同比增速达153.4%，已累计为11家养老服务企业、养老用品产销主体等提供信贷支持，持续为本土养老产业稳定输送金融“活水”。

养老金支取、社保卡查询、小额存取款，这些老年人高频办理的基础业务，在偏远乡村曾是不小的麻烦。在这一现状下，南充农商银行依托全市761个农村金融综合服务站，将养老金融服务延伸至村组院落，落实城乡养老金融服务均衡发展要求，让农村老人足不出村就可以办理养老金支取等基础金融业务；同时，常态化开展养老金融政策宣讲、反诈知识普及，推介适配农村老年群体的养老储蓄产品，切实破解偏远乡村老年人办事远、咨询难、防骗意识薄弱等痛点，让乡村老年群体就近享受安全、便捷、暖心的金融服务。

下一步，南充农商银行将全面落实全市养老金融工作部署，依托“村银”共建、党支部结对机制，做实做细基层养老金融服务；持续优化养老信贷供给，升级网点适老化服务设施，拓展助老服务场景；依托财富管理启航工程，健全养老金融服务体系，学习借鉴数智康养、文旅康养融合发展经验，推动养老金融从有保障向有温度升级，让老年人在家门口就能享受到便捷、暖心的金融服务。

农金微评

服务“客户的客户”

□ 徐道红

在金融行业同质化竞争日趋激烈的当下，许多金融机构仍固守传统思维，把服务边界局限于签约合作的直接客户。然而，随着经济结构的深度调整，产业链竞争逐渐取代单一企业竞争，传统“点对点”的单一服务模式增长瓶颈日益凸显。市场实践表明：金融机构仅服务直接客户，深耕的是短期存量业务，而延伸服务至“客户的客户”、赋能整条产业链，方能打造长期增量生态。

金融从来不是孤立的行业，而是应深度嵌入实体经济产业链、供应链、价值链之中。服务“客户的客户”，有别于传统供应链金融模式，也绝非越位干预企业经营，而是新时代金融服务的升维赋能。传统供应链金融侧重资金闭环、债权风控，而服务上下游产业链的全新模式，则聚焦产业赋能、流量赋能、资源赋能。金融机构依托自身公信力、数字科技实力与跨行业资源整合能力，跳出单一金融产品推销思维，从企业经营的痛点、难点切入，能够助力其降低获客成本、提升运营效率、畅通信息渠道、强化品牌势能，真正实现“帮客户做生意、陪客户共成长”的目标。

对客户而言，金融机构的赋能补齐了自身资源短板，降低了运营、品牌推广等方面的成本；对金融机构而言，彻底摆脱了被动获客、价格内卷的低端竞争模式。通过深度绑定产业链，金融机构从单纯的资金供给方，转变为产业合伙人、生态共建者，客户黏合度、资产稳定性、业务增量等方面有了全方位提升，彻底实现了从单项服务到助力产业发展壮大的根本性转变。

新时代的金融竞争，本质是生态竞争。谁能够下沉服务重心、搭建产业共生生态，谁就能把握长期发展的主动权。深耕“客户的客户”，正是金融机构跳出同质化内卷、破解增长瓶颈、迈向高质量发展的必然选择。