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2月3日 星期二 乙巳年十二月十六 第710期(本期8版) 统一刊号:CN11-0036 邮箱:zhgnxb@126.com

守正创新强根基 笃行实干启新程

——天津农商银行“十四五”高质量发展结硕果

2025年,站在“十四五”收官与“十五五”开局的历史交汇点,天津农商银行交出了一份亮眼的发展答卷。五年来,这家扎根津沽大地的“津门老字号”银行,以稳健经营筑牢发展根基、以创新驱动激活增长动能、以普惠金融践行服务初心、以责任担当融入城市发展大局,各项事业全面进阶、硕果盈枝,为天津经济社会高质量发展增续了不竭动力。

规模质效双升 筑牢稳健经营“压舱石”

“十四五”时期,天津农商银行实现了发展质量与经营效益的同步提升,核心经营指标持续向好,资产总额稳步攀升至5015亿元,成功突破5000亿元大关,五年累计增长1287亿元,年均复合增长7.7%,树立了业务高质量发展的重要里程碑。

该行核心业务呈现“存贷双优”的良好格局,各项存款余额达3776亿元,五年累计增长1163亿元,成为市民与企业信赖的资金“蓄水池”;各项贷款余额达2942亿元,累计增长719亿元。与此同时,该行盈利能力逆势而上,连续五年实现营收、利润逐年攀升,营业收入从2020年的76.49亿元增长至2025年的94.67亿元,五年累计营收450亿元;净利润由22.61亿元增至30.33亿元,累计实现净利润139亿元。

在业务规模稳步扩大、经营质效持续提升的同时,该行的品牌影响力与社会认可度也实现同步跃升,成功斩获全市金融机构唯一“津门老字号”称号,连续十五年获得“最具社会责任企业”奖项,核心竞争力与社会认可度持续增强。

深耕金融“五篇大文章” 激活创新发展“新引擎”

天津农商银行聚焦细分领域,围绕金融“五篇大文章”战略部署精准发力、多点突破,以差异化创新构建服务优势,让“津门老字号”在新时代焕发新活力;深化“科技+主办行”模式,以“天开园”为代表的科技创新园区为载体,将服务模式复制推广至多个产业园区。截至2025年末,该行科技贷款余额达368.25亿元。

该行建立绿色金融特色网点,创新“碳排放挂钩贷”“涉农+绿色”等融资模式,落地光伏项目、钢铁企业低碳转型项目等一系列重点项目,运用碳减排支持工具助力供热设施节能改造,创新“政银企研”联动机制。截至2025年末,该行绿色贷款余额达216.81亿元。

该行建立支持小微企业融资协调工作机制,推行包村驻点及网格化营销,创新“鉴证贷”“流水贷”等信贷产品,获批创业担保贷款市级经办资格。截至2025年末,该行普惠型小微企业贷款余额达436.94亿元。

融入地方发展大局 彰显金融国企担当

天津农商银行主动对接城市重大战略,深度融入天津高质量发展大局,精准赋能区域经济提质增效;创设“农田建设贷”“专精特新贷”等特色信贷产品,创新实行“敏捷小组+重点项目直通车”机制,累计推动重点项目获批资金716.89亿元。

该行持续加大对全市12条重点产业链的支持力度,制造业贷款余额247.96亿元,五年累计增长75.11亿元,在人民银行重点产业链主办行本地法人机构贷款投放中位居首位;深耕航运金融服务,创新推出“出口贷”“汇易达”等特色信贷产品,航运金融贷款余额166.02亿元,为北方国际航运核心区建设筑牢了坚实的金融根基;聚焦乡村振兴重点领域,创新推出“种业贷”“津耕贷”等系列信贷产品,构建“大村有站、小村设点”的普惠金融服务体系,“银农直连”服务覆盖2941个村队,覆盖率达80.8%。截至2025年末,该行涉农贷款余额达347.15亿元,为乡村全面振兴注入了源源不断的金融“活水”。

站在“十五五”开局的新起点,天津农商银行将坚持“六化”(差异化经营、特色化服务、标准化流程、专业化团队、高效化运作、数字化赋能)经营理念,全力投入业务结构优化提升、资产质量管控、风险合规管理体系正规化、经营管理质效提升“四大工程”建设,攻坚实施资产业务结构优化提升、零售业务经营管理能力提升、网格化营销管理能力提升、风险内控合规能力提升、数字金融能力提升五大重点项目,聚焦打造智慧银行、“敏捷银行”、绿色银行、温暖银行、责任银行“五大银行”目标,以更加坚实的步伐走好高质量、可持续发展之路,为全面建设社会主义现代化大都市贡献金融力量。 王颖

湖南省农信联社深化『政银』合作

『湘信贷』平台贷款余额超400亿元

□ 金迈 黄钰菲 杨景

日前,湖南省农信联社举办了“湘信贷”平台合作签约仪式暨“惠企秒贷”产品发布会。湖南省农信联社党委书记、理事长黄向阳,湖南省发展和改革委员会党组成员、副主任文会中出席此次活动并分别致辞。同步出席此次活动的还有湖南省农信联社党委委员、副主任刘浩,党委委员、提名副主任何畅,湖南财信金融控股集团有限公司党委委员、副总经理,湖南数据产业集团有限公司党总支书记姜桂林。

黄向阳指出,自湖南省农信联社与湖南省发展和改革委员会首次签约以来,双方合作取得了阶段性重要成果。截至2025年末,湖南省农信联社通过“湘信贷”平台累计发放小微企业贷款6.16万笔、金额410亿元,满足了超七成订单客户的融资需求。

湖南省农信联社将以此次签约和“惠企秒贷”产品发布为契机,深化机制创新,实现更加高效的联动协同,为“湘信贷”平台合作生态创新注入源源不断的数据“活水”;深化信用价值挖掘,打造多元化应用场景,让“信用有价”成为湖南营商环境的一张亮丽名片;深化项目对接,以高质量金融供给助推有效投资增长。

文会中表示,湖南省农信联社高度重视、深度参与“湘信贷”平台建设,是该平台的核心合作伙伴。此次发布的“惠企秒贷”产品,也是首款依托“湘信贷”平台数据开发的特色信贷产品。湖南省发展和改革委员会将继续发挥统筹协调职能,加大政策支持力度,加快“湘信贷”平台、湖南省信用数据联合实验室建设,抓实信用数据归集治理,推动公共信用数据授权运营,努力把“信用+金融”打造为全国领先的信用标杆行业。

仪式现场,湖南省农信联社相关负责人对“惠企秒贷”产品进行了宣讲发布。作为“湘信贷”平台首款可线上提款的入驻产品,“惠企秒贷”整合平台以及多维数据资源,搭建起申请、评级、授信、放款全流程线上服务体系,客户可通过“湘信贷”平台或“湖南农信微银行”一站式办理业务,授信额度最高可达300万元,年利率最低至2.8%,真正实现了从“企业跑腿”到“数据跑路”、从“人工审批”到“智能秒贷”的高效转变。

近日,博湖县本布图镇“富硒本布图·和美嘉年华”享采摘、赏民俗、逛巴扎、品美食体验活动热闹启幕,现场人潮涌动,年味十足。新疆农商银行博湖县支行紧抓该活动人流量大、宣传覆盖面广的有利时机,在寒冬中掀起“开门红”营销热潮,为现场群众送上别具一格的“金融年礼”。图为该支行工作人员向巴扎商户宣传“开门红”存款产品。 陈梦格

永济农商银行聚焦核心领域

跑出存款营销“加速度”

自首季“开门红”业务营销工作启动以来,山西永济农商银行坚守“存款立行”的发展理念,聚焦对公、产业、域外三大核心领域,创新营销模式、细化服务举措、凝聚攻坚合力,全力跑出存款营销“加速度”。截至今年1月20日,该行各项存款较年初净增6.65亿元,实现规模与质效双提升。

精准破局对公服务 筑牢资金“压舱石”

对公存款是稳健银行经营的“资金基石”。永济农商银行立足本土经济脉络,靶向施策、多维发力,推动对公存款量质齐升。该行建立“高管对接+专班跟进”服务机制,主动对接地方政府、工业园区管委会,深度参与打造“四个强市”,全力赋能农业产业升级,通过党建共建、协调座谈等方式,签订战略合作协议。针对辖内农业产业化龙头企业资金结算需求,该行组建专属服务团队,提供“一户一策”定制化金融服务方案,实现资金“体内循环”;聚焦地方特色产业生态,以“核心企业带链、上下游拓面”模式,深耕产业链存量资源。

该行创新推出“产业链存贷联动”服务,为上下游小微企业提供结算便利、利率优惠等差异化信贷资金支持,带动产业链上下游企业开立对公账户并进行资金留存,形成“存款跟着产业链走”的良性循环;推行“分岗管户、专人维护”机制,将存量对公客户进行分类,建立资金变动监测台账,专人实时跟踪资金流向。该行在总行营业部、城关支行设立对公服务专属窗口,推行“一站式”办理流程,进一步缩短客户业务平均办理时间,持续增强对公客户黏合度。截至目前,该行对公账户578个、有效客户479户,对公存款余额10.59亿元,较年初净增3200万元。

深耕农业产业阵地 激活乡村“蓄水池”

永济农商银行聚焦乡村振兴战略,把涉农产业存款营销作为基本目标,让金融“活水”精准滴灌田间地头;立足辖区内农业产业布局,重点围绕粮食种植、畜禽养殖、农产品加工收储等特色产业,积极提供“产业+金融”专项服务,赋能特色产业高质量发展。

该行辖内各营业网点组建金融服务专班,深入走访农民专业合作社、种植养殖基地等新型农业经营主体200余家,摸清生产经营周期和资金流转规律,吸引产业资金沉淀;深化“金融联络员”机制,从村干部、致富带头人、网格员中选聘89名“金融联络员”,实现辖内行政村全覆盖。该行积极承接乡村振兴衔接资金、惠民补贴资金等代发业务,为广大群众提供高效、便利的金融服务。截至目前,该行代发新一代惠民惠农“一卡通”补贴资金1045.58万笔、金额8324.80万元。

创新外拓营销模式 挖掘增量“新蓝海”

该行打破“坐店等客”的传统服务模式,以“走出去、沉下去、服务好”为主线,全方位激活市场增量潜力;将辖内社区、商圈、专业市场划分为19个营销网格,组建外拓营销小分队,细化“分片包干、逐户走访”责任制;制定“外拓营销清单”,明确走访目标、产品推介和服务标准,客户经理携带移动智能终端,上门为客户提供银行卡开卡、手机银行账户开通等“一站式”服务,实现“走访一户、服务一户、沉淀一户”的目标。

该行紧盯包括在外返乡创业人员在内的重点客户群体,抢抓春节返乡潮契机,提前制订专属服务方案,在重点区域设立返乡人员服务站,配备专班专车免费接送,现场一站式办理存款、创业贷款对接等业务,切实稳定返乡客群资金留存。在线上,该行依托微信公众号、客户群、视频号等平台,提前电话沟通预约,高频推送金融政策和知识,累计发布宣传内容100余条;在线下,打造“厅堂+外拓”联动场景,在营业网点设置专属服务专区,开展丰富多彩的互动活动,让客户真切感受到来自“家乡银行”的温暖。与此同时,该行建立“领导包片、部门包点”帮扶机制,33名机关干部下沉一线网点,深度参与营销攻坚、客户走访活动,及时协调解决实际问题,全面凝聚“上下联动、全员参与”的攻坚营销合力。 赵晋轩

农金微评

自营理财退场 代销引擎发动

□ 霍云鹏

2025年,银行理财市场存续规模大幅增至33.29万亿元,创历史新高,而中小银行自营理财业务却迎来寒冬。截至目前,在36家已披露数据的中小银行中,33家存续理财规模同比缩水,8家降幅超50%,部分银行自营理财已降至10亿元以内。

这一变化与近年来金融监管部门推动理财业务向持牌化、规范化发展的政策导向直接相关。根据金融监管部门要求,未设立理财公司的中小银行需在2026年底将存量理财业务清理完毕。

中小银行资本实力有限、投研能力不足、难以满足风控等合规要求,不断压降自营理财业务规模是必然选择。在政策导向与净息差下行背景下,轻资本、低风险的理财代销业务成为中小银行转型的重要引擎。

中小银行开展理财代销业务,应立足优势,打造差异化产品体系,提供特色化客户体验。中小银行既要“研究产品”,将过去的投资研究重心转移到产品研究上,系统梳理各个理财公司的产品优势,联合开发符合本地居民风险偏好和实际需求的理财产品,持续丰富代销产品货架;也要“研究客户”,基于客户的年龄结构、资产规模、风险承受力、投资周期等要素,构建客户精准画像,为其针对性推荐适配产品。

南漳农商银行发挥钉钉子精神

成功承办村干部基本报酬代发业务

近日,历经近两个月的精准攻坚与高效对接,南漳县全县村干部基本报酬代发账户正式落户湖北南漳农商银行。该项业务覆盖全县各村(社区)干部,月均代发1743人、代发金额534万余元,为全行“春天行动”客户拓展工作注入强劲动能。

2025年12月初,正值全行“春天行动”客户储备关键阶段,该行工作人员通过常态化走访对接,敏锐地捕捉到“全县村干部基本报酬将由县级财政统一发放”的政策动向。随后,该行党委第一时间召开专题会议,迅速成立由分管领导挂帅,运营部、“电银”部等相关部门协同配合,涌泉支行具体落实的专项工作专班。

面对多家金融机构同台竞技的激烈局面,该行专项工作专班坚持“早一步对接、深一层沟通、优一档服务”的服务宗旨,充分发挥钉钉子精神,一个月内累计与南漳县财政局、南漳县人力资源和社会保障局等关键部门上门对接十余次,精准摸清各方在资金安全、流程规范、系统对接、后续服务等方面的核心诉求。该行专项工作专班成员白天梳理政策口径、夜间打磨方案细节,先后迭代优化五版综合服务方案,最终以专业的服务能力、务实的工作作风、高效的响应效率赢得主管部门的高度认可与充分信赖,成功签署代发合作协议。

此次村干部基本报酬代发业务的成功落地,不仅为南漳农商银行带来年均6000余万元的稳定低成本存款沉淀,更成功撬动覆盖全县所有行政村的上千名基层骨干客户,为全行零售贷款拓展、整村授信推进、普惠金融深化提供了优质基础客源。

下一步,南漳农商银行将持续优化服务机制,提升服务质效,锚定县域发展大局,聚焦“四上”企业培育、重点项目建设和返乡创业支持等重点领域,深化金融资源供给,为县域经济高质量发展注入更强劲的金融动能。 余文婉

萧山农商银行创新服务体系

入选浙江省“金融赋能助缩差典型案例”

日前,浙江省“金融赋能助缩差”现场会暨“银企”对接会在舟山召开。会议发表了“金融赋能助缩差”特色产品和典型案例,浙江农商联合银行辖内萧山农商银行联合杭州市萧山区农业农村局推动“数字普惠金融+产业赋能”助力缩小“三大差距”服务实践入选“金融赋能助缩差典型案例”。

作为扎根本土的金融机构,萧山农商银行始终坚守支农支小的服务定位不动摇,聚焦深化数字普惠金融改革,以金融赋能产业振兴为突破口,全面推进“政银”合作,创新构建“一库一平台多场景”金融服务体系,打通金融“活水”流向乡村振兴、绿色产业和农民增收领域的“最后一公里”。截至2025年末,该行涉农贷款余额达272.03亿元、农户贷款余额达241.70亿元。

针对农户融资信息不对称、缺乏传统抵押物的痛点,该行积极联动杭州市萧山区农业农村局、大数据管理服务中心、民政局等部门,深化跨领域数据共享机制,通过多渠道采集农户宅基地、农房、土地承包经营权、社保、信用等多维度数据,扩容授信参考要素,生成可视化农户家庭资产负债表,进一步实现“无形资产有形化,有形资产数据化”的目标,为无传统抵押物的农户搭建起可靠的信用评估体系。

该行依托数智系统升级授信评级模型,深度融合自有数据、政务数据与社会数据,细化资产评估标准,自动生成以户为单位、以人为核心的“千人千面”授信额度;配套推出“市民易贷—农户数智贷款”产品,实现小额信贷全流程线上办理,资金“一键申请、秒级到账”,有效降低银行尽调及农户融资的时间成本,使偏远地区农户也能享受与城区居民同等的融资便利。

聚焦杭州市萧山区南部水果、苗木、茶叶等特色农业产业,该行深化“银担”合作机制,创新“供应链金融+”服务模式,构建“核心企业牵引、上下游联动”的融资支持体系,既为大型农民专业合作社、农产品加工企业等核心客户主体提供精准信贷支持,又为产业链上下游种植养殖大户、中小供应商提供融资服务,在解决新型农业经营主体“担保难、融资难”问题的同时,带动全链条农户致富增收。 曹纯宁 许国平