

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4月28日 星期二 丙午年三月十二 第720期(本期8版) 统一刊号:CN11-0036 邮箱:zhgnxb@126.com

马踏春风开新局 实干攻坚启华章

——山西农商联合银行首季“开门红”活动纪实

□ 丁鸿雁

春回大地，潮涌农商。当三月的春风拂过三晋大地，山西农商联合银行的战场之上，早已是旌旗猎猎、热火朝天。为期一个季度的“开门红”综合营销活动圆满收官，全省农商联合银行以开局即决战、起步即冲刺的奋斗姿态，用汗水浇灌收获、以实干笃定前行，交出了一份成色十足、分量厚重的成绩单。截至今年3月末，山西农商联合银行各项存款余额达14958.3亿元，较年初净增727.36亿元；各项贷款余额达9446.66亿元，较年初净增317.27亿元。

创新赋能 精心培育优质客户

市场是业务的基石，获客是发展的命脉。在“开门红”攻坚战中，山西农商联合银行各机构紧扣市场竞争导向与客户真实需求，打破传统思维桎梏，以创新为笔、实干为墨，在拓市场、赢客户的赛道上谱写了精彩篇章。方山农商行摒弃短视思维，锚定长远发展根基，将信用体系建设作为核心抓手，主动加压、自我加码，将各网点信用主体创建的基础目标从1个村提升至2到3个村，持续拓宽农村信用覆盖面，厚植乡村信用发展根基。截至3月

末，该行实体经济贷款净增1.36亿元，稳居吕梁市农信系统首位。

朔州农商行依托数字化工具，深挖CRM系统存量客户数据，构建多元化场景营销体系。通过电话、微信等线上渠道，该行精准为客户推送“首绑有礼”“出行随礼”“微信支付立减金”等惠民活动，进一步拓宽获客渠道、提升客户层级。截至目前，该行个人客户AUM完成率高达296.82%，实现客户资产与业务发展双跃升。

温情护航 不断提升服务质效

金融如水，润泽万家。作为本土金融主力军，山西农商联合银行始终坚守普惠金融服务初心，把提供优质高效的金融服务作为发展的“护城河”，推动服务触角向基层延伸、向一线下沉，着力打通金融服务“最后一公里”。

曲沃农商行深入推进“五进乡村”行动，聚焦小微企业、个体工商户、新型农业经营主体、农户等重点客户群体的融资需求，进一步简化贷款审批流程，做到“应授尽授、应贷尽贷”。长期以来，该行以金融“活水”精准滴灌，助力小微企业纾困发展、农户致富增收，为乡村全面振兴注入强劲的金融动能。

陵川县农信联社创新“集中+上门”

批量业务办理模式，依托“线上+线下”一体化金融服务平台，主动走访辖内乡村、社区及企业，优化产品供给、精简办理流程，实现了金融业务“就近办、马上办、一次办”的目标，成功打造出高效便捷、多元覆盖的金融服务矩阵，进一步提升广大群众对金融服务的满意度。

稳健经营 全面实施风险防控

安全是发展的前提，稳健是经营的底线。山西农商联合银行始终坚持合规经营、风险可控，严守制度红线与合规底线，着力构建全方位、多层次的风险防控体系，实现业务发展与风险防控同频共振。

晋城农商行坚持发展与安全并重，依托多维大数据，为客户进行精准“画像”，严格客户准入管理；在各办贷机构专职设立22个风险管理岗位，通过动态监测、智能预警、实时管控，实现异常行为早识别、早干预，全力守护广大客户的信贷资产安全。

临汾农商行创新“大数据风控+人工复核”双线防控模式，严把贷前调查、贷中审查、贷后管理“三道关口”；建立动态监测台账，压实责任，逐日跟进，对潜在风险早预警、早处置，切实守住风险底线，保障各项业务平稳运行。

凝心聚力 勇于打造“铁军”队伍

事业成败，关键在人。山西农商联合银行始终把队伍建设作为核心动力，坚持严管与厚爱结合、激励与约束并重，完善激励机制，创优团队文化，锻造出一支敢打硬仗、能打胜仗的“金融铁军”。

大同农商行坚持业务攻坚与人才培养同步推进，积极开展零售AUM增长、普惠小微营销等专项实战培训，以专业赋能提升员工金融素养，凝聚起同心同向、攻坚克难的奋进合力，为业务冲刺提供坚实的人才支撑。

屯留农商行推进绩效激励与业务培训深度融合，差异化设置网点、岗位考核指标，强化过程管控与奖惩兑现，实现多劳多得、实干实惠，全面激发全员营销积极性；聚焦存款、信贷等核心业务，强化政策讲解与实操演练，推动首季目标高效落地。

风劲潮涌正扬帆，砥砺奋进再出发。首季“开门红”的圆满收官，是山西农商行奋斗征程上的坚实一步，更是新征程的崭新起点。今年是“十五五”开局之年，山西农商联合银行将以首季胜势为基，总结经验、乘势而上，以更加昂扬的斗志、更加务实的举措，全力服务地方经济高质量发展，在三晋大地续写奋进华章！

从「鸡毛换糖」到「世界超市」

浙江义乌农商银行以金融力量践行「义乌发展经验」

4月23日，习近平总书记作出重要指示指出，义乌小商品闯出大市场、做成大产业，形成“义乌发展经验”，这是因地制宜发展县域经济的成功实践。作为土生土长的地方金融机构，浙江农商联合银行辖内义乌农商银行始终与城市同频、与商户同心、与企业同行，用长期陪伴、精准服务，务实担当为义乌开放型经济高质量发展注入源源不断的金融动能。

20世纪80年代，义乌以“兴商建市”开启发展新篇。彼时，街头涌现的一批靠“鸡毛换糖”起家的个体工商户普遍面临缺资金、少担保、融资难的困境。义乌农村信用联社(义乌农商银行前身)主动上门服务“搬”进市场，凭借小额投放、办理便捷、机制灵活的特色信贷服务，为首批创业者送上启动资金。1980年，辖内廿三里信用社为200多个个体工商户发放小商品流动资金贷款，共计1.8万元。一笔笔小额信贷，点燃了市场最初的烟火气，更为这座日后闻名全球的“世界超市”种下生生不息的发展火种。

义乌市场历经六代升级，义乌农商银行的金融服务始终与其同步进阶、相伴同行。珠宝首饰经营户周老板深耕市场多年，在成功竞得数贸中心黄金铺位后，通过义乌农商银行“共富贷·数贸中心贷”产品，快速获得336万元的贷款支持，顺利完成新店入驻交割与筹备事宜。“关键时刻还得是农商银行，放款速度快、服务贴心周到，实实在在地为我们商户着想。”他由衷地感叹。针对商户“有摊无房贷不到”的痛点，义乌农商银行创新推出摊位使用权质押贷款，让金融服务精准对接市场转型与业态升级需求，全程陪伴经营主体稳步发展。

义乌的发展底气，既源于万千市场商户的蓬勃活力，更扎根于本土培育、茁壮成长的龙头企业。真爱集团有限公司(以下简称：真爱集团)就是其中的典型缩影。从2003年徐江工业区初创，到毛毯家纺、差异化纤维、房产投资三大业务板块成型；从传统制造向智能化基地转型，到旗下真爱美家成功上市，义乌农商银行全程相伴、精准赋能，为其提供流动资金贷款、固定资产贷款、综合授信等全链条金融服务，助力其成长为总资产超50亿元、年产值超25亿元的行业领军企业。

近期，受外贸环境波动、地缘局势变化等影响，主营中东进出口业务义乌市京德进出口有限公司，单个集装箱运输成本由2000美元暴涨至6000美元，资金周转压力剧增。

得知企业困境后，义乌农商银行的工作人员第一时间上门对接、精准研判企业需求，快速审批及发放“区块链秒贷”40万美元，并配套200万元人民币流动资金贷款，足额覆盖企业物流增支与备货资金缺口，帮助企业顺利改道中转、按期交付订单，稳住核心海外客户。截至3月末，该行已累计为2000余家外贸主体投放贷款101.4亿元，减费让利1400余万元；依托“丰收E汇通”体系，为2600余户外贸客户提供线上化服务，切实保障外贸产业链平稳运转。

从“鸡毛换糖”到“世界超市”，从马路摊位到全球贸易，义乌农商银行始终是义乌发展的同行者、共建者、守护者。四十余年来，该行始终扎根本土，以务实的金融服务助力小微商户创业兴业，赋能本土企业转型升级，护航外贸经济稳健前行，以初心践行使命，用实干诠释新时代“义乌发展经验”的深刻内涵。

规范准入强根基

□ 霍云鹏

日前，国家金融监督管理总局就《农村中小银行机构行政许可事项实施办法(征求意见稿)》(以下简称：《实施办法》)公开征求意见，对机构设立、股权管理、高管任职等作出系统性规范，释放出从严准入、深化治理、服务“三农”的鲜明信号。

农村中小银行是服务县域经济、助力乡村振兴的金融主力军，具有点多面广、体量偏小的特点，容易产生公司治理薄弱、

股权结构松散、风险防控不足等问题。此次《实施办法》的修订，正是瞄准行业痛点，通过提升注册资本要求、提高发起人持股比例、严格股东资质审查，有效遏制“小散弱”乱象，把改革实践中的成熟经验上升为制度规范，从而进一步填补农村商业联合银行等新型主体的监管空白，让准入管理与当前改革化险、机构整合的节奏同频共振。

新规既强化源头管控、防范风险积聚，又引导机构聚焦主责主业，摒弃盲目扩张冲动。此举不仅有利于净化农村金融生态，推动行业优胜劣汰，更能督促农村中小银行坚守定位、下沉服务。

筑稳准入防线，方能筑牢金融底座。随着《实施办法》的落地实施，农村中小银行将在规范中提质、在稳健中前行，以更优质、可持续的金融服务，赋能县域经济与乡村全面振兴。

在改革春风里成长

——江西农商联合银行挂牌开业一周年纪实

风劲正是扬帆时，劈波斩浪开新局。沐浴在改革春风里的江西农商联合银行，处处涌动着拔节生长的强劲脉动；挂牌开业的首个年度，获评2025年度省属国有企业(金融类)综合考核“第一等次”，成功入选“江西社会责任(领军)企业”，全省农商银行主要监管指标位居全国农信系统前列。截至今年3月末，江西农商联合银行存贷款规模超2.2万亿元。

落好深化改革“关键子” 建设治理完善的“现代农商”

改革之路从无坦途。作为全国第七个获批创立农商联合银行的省份，在名称更改的背后，江西农商联合银行凝心聚力、顶压前行，推动体制机制全方位重塑，治理体系根本性变革，催生现代化农商行建设的“原子裂变”。

江西农商联合银行坚持改体制不改初心，坚定践行金融工作的政治性、人民性，将“农商姓党”贯穿改革发展全过程，全力打造“红农商·赣先锋”特色党建品牌；与系统外3.1万个党组织联建共建，切实以“党建红”引领“金融蓝”，成功获评“2025农村金融十佳党建创新机构”。

江西农商联合银行坚定扛起党组织赋予农商联合银行的政治责任，接续做好改革“后半篇文章”，并于2025年底，顺利完成首批向下参股。截至今年3月末，江西农商联合银行已参股16家农商银行、金额达19.15亿元。

解码金融服务“胜负手” 当好惠企为民的“百姓银行”

“优化金融机构体系，推动各类金融机构专注主业、完善治理、错位发展”，这是新时代的召唤，更是金融业共同的使命。江西农商联合银行带领全省农商银行深耕赣鄱“红土地”，因地制宜做好金融“五篇大文章”，着力守护“三农+小微”两个基本盘，以崭新的面貌为客户提供金融产品与服务，助力实体经济高质量发展，满足民生所需。

江西农商联合银行深入实施贷款客户翻番“一大工程”，积极开展乡村振兴整村授信、“支小支微”普惠授信、“普惠金融万里行”三项行动。2025年末，江西农商联合银行贷款授信客户近400万户，用信客户近300万户，贷款平均利率下降58BP，为客户节约融资成本超40亿元。

江西农商联合银行深耕金融“五篇大文章”，紧扣“1269”行动计划，积极对接全省近2万家科技型企，发放全省1/4的科技型中小企业贷款，为全省40%的“专精特新”企业提供服

激活业务发展“满盘棋” 步入全国农信系统“第一方阵”

发展看实绩，改革见真章。在党建引领、质量立行、合规守行、特色办行、科技兴行、人才强行、服务暖行、从严治行“八行战略”的引领下，全省农商银行规模、质量、效益实现全面提升，主要经营指标持续向好，昂首阔步迈入全国农信系统高质量发展“第一方阵”。

截至今年3月末，江西农商联合银行资产总额14823.9亿元，较2025年同期净增897.8亿元；各项贷款总额9772.2亿元，较2025年同期净增441.1亿元；各项存款总额12611.4亿元，较2025年同期净增793.2亿元，业务规模稳居全省金融机构首位。

实干开局，春山在望。2026年4月17日，是江西农商联合银行挂牌开业一周年。当改革春风吹拂赣鄱大地，江西农商联合银行将继续肩负起“金融赣军”龙头银行之责，一步一个脚印将发展蓝图落地为日新月异的现实图景，为奋力谱写中国式现代化江西篇章作出新的更大贡献。 张侃



日前，贵州凯里农商银行紧紧围绕“统筹发展和安全，护航‘十五五’新征程”活动主题，扎实开展了一系列形式多样、内容丰富的宣传教育活动。在辖内营业网点，该行工作人员在客户等候办理业务的间隙，主动递上宣传折页，用通俗易懂的语言向客户讲解相关安全知识，切实增强了广大客户的安全防范意识。图为该行工作人员为客户宣讲金融安全知识。

广元农商银行旺苍支行创新服务模式 助力打造百亿级茶产业集群

眼下正值春茶产销的关键时期，在米仓山腹地的旺苍县，25万亩茶垄延伸铺展，绿意盎然。在这幅春日画卷背后，四川广元农商银行旺苍支行正以源源不断的金融“活水”，精准浇灌着茶产业链的每一个环节。

“马经理，你们这笔信贷资金，真是给我们春茶生产下了一场及时雨！旺苍县五权镇某茶叶公司负责人紧紧握着该支行客户经理的手，话语里充满感激。

作为五权镇双龙洞村的网红村支书，该负责人曾放弃城市高薪工作返乡创业。在其发展电商事业初期，广元农商银行旺苍支行就通过精准对接，为其发放了20万元“返乡创业贷”，助力其注册的“农村某某”账号实现从0到100万元销售额的突破。今年以来，该支行为其创办的企业新增授信40万元循环流动资金贷款，支持企业建设152亩高标

准茶叶田，成功实现了“小田并大田”的目标。目前，该企业已成功孵化电商企业3家，培育本土直播带货农户38户，带动全镇农特产品年销量超5万余斤，真正以一片茶叶撬动一条产业链，实现特色产业、乡村电商、集体经济协同发展。

近年来，广元农商银行旺苍支行围绕“米仓山茶”入选“天府名品”这一目标，积极探索金融支持茶产业发展的有效路径。该支行主动对接全县23个乡镇，推动乡村振兴战略合作协议细化落地，配套制订《茶产业综合金融服务方案》，单列3亿元专项信贷资金用于支持茶产业发展；成立专项工作专班，开展8次专项走访活

动，真正做到了“资金跟着产业走、服务围着茶农转”。为了全面摸清茶产业链底数，广元农商银行旺苍支行系统梳理茶农、茶企、茶商等1325户链上主体，并纳入动态管理名录；依托CRM系统逐一建档立卡、评级授信，切实做到“户户有档案、家家有信用”。今年以来，该支行累计发放贷款2350万元，成功实现了从鲜叶到成品、产区到销区、茶园到茶杯的全链条对接，切实将金融服务触角延伸至产业链最末端。

下一步，广元农商银行旺苍支行将始终坚守地方金融主力军的责任与担当，深化“协议+清单+产品”服务模式，紧扣茶产业链、供应链、价值链融合发展趋势，积极探索“绿色金融+数字金融”融合创新模式，助力“米仓山茶”品牌做大做强，为推动乡村全面振兴、加快构建百亿级茶产业集群贡献源源不断的农商力量。 侯雁翔