

## 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6月23日 星期二 丙午年五月初九 第727期(本期8版) 统一刊号:CN11-0036 邮箱:zhgnxb@126.com

## 高原乡村满目新

——云南农信金融“活水”精准滴灌农业强农村美农民富

□ 本报记者 霍云鹏

近期,中国人民银行云南省分行、国家金融监督管理总局云南监管局联合公布2025年云南省银行业金融机构服务乡村振兴考核评估结果。云南省农村信用社联合社以总分位列同业第一名的成绩,获评“云南省金融服务乡村振兴先进单位”。连续六年获此荣誉充分彰显了云南农信作为农村金融主力军、乡村振兴主办行的责任担当。

近年来,云南农信用全省金融机构约1/4的存款资金,投放了全省1/3的涉农贷款,2/3的农户贷款和97%的脱贫人口小额信贷,金融服务乡村振兴工作质效显著提升,以坚守支农支小主责主业的初心与使命,全面推动农业强、农村美、农民富。

**聚焦“农业强”**  
**金融“活水”润泽高原特色农业**

云南农信紧扣全省“1+10+3+N”重点产业布局,统筹优化金融资源配置,对照“粮油作物大面积单产提升行

动推进县”“省级种业领军企业”等县域名单和企业清单,持续做深做精特色产业金融服务。

依托金融链与产业链“双链融合”,云南农信强化产业链金融服务,“一产一策”制订金融服务方案,绘制覆盖产业链上中下游各环节的金融服务图谱,量身打造差异化金融产品,全力助推链主企业、上下游经营主体聚链成群、振兴发展。

云南农信积极参与地方信用信息平台建设,全面归集、共享各类涉农主体信用数据,与云南省“融信服”平台创新开设“鲜花贷”专属服务专区,依托头部电商交易数据实现贷款无感授信、线上办理。此前,该项数字化创新成果亮相金融业数字化转型技能大赛,一举斩获场景应用创新赛团体三等奖、优秀奖案例奖,是全国唯一晋级总决赛的农信机构。

**聚焦“农村美”**  
**金融服务覆盖村村寨寨**

云南农信依托辖内2100余家营业网点、2600个自助银行、惠农支付

点等渠道,搭建起“营业网点+自助银行+惠农支付点+手机银行+基层人员上门服务”五位一体的金融服务矩阵,实现全省1427个乡镇(街道)及5000人以上人口行政村、25个边境县(市)及374个沿边行政村基础金融服务全覆盖,全面提升金融服务的便捷度。

同时,云南农信创新推出“七彩旅居贷”“七彩民宿贷”等专项信贷产品,精准支持乡村旅游项目和民宿集群建设,助力打造曲靖市马龙区土瓜冲村、昆明市西山区百草村、大理白族自治州漾濞彝族自治县阿尼么村等“艺术+乡村”特色文旅IP。此外,云南农信深入开展“百社千村”金融教育工程、“普及金融知识万里行”等系列活动,通过“当地方言+民族语言”双语宣传,进一步扩大城乡村寨、民族聚居地的金融政策普及覆盖面。

**聚焦“农民富”**  
**精准“滴灌”赋能农民致富增收**

云南农信积极落实“帮扶小额信贷”(原脱贫人口小额信贷)、“创业担

保贷”“云岭创业贷”等信贷政策,坚持早介入、早授信,重点支持有还款能力的脱贫户、残疾人、妇女等客群创业就业。截至目前,云南农信帮扶小额信贷余额和发放额市场占比均超97%。

为了带动农户增产增收,云南农信联合云南省工商业联合会深入推进“万企兴万村”行动,通过金融助力,为优质企业及其产业链上各类“联农带农”主体提供全方位金融服务,有效推动了红河哈尼族彝族自治州蒙自市蓝莓“622”、普洱市孟连傣族拉祜族佤族自治县牛油果“334”等十余种“联农带农”机制落地实践,带动上万名群众就近就业,进一步拓宽了当地农户的增收渠道。

面向新征程,云南农信始终坚持党对金融工作的全面领导,推进常态化帮扶、持续巩固拓展脱贫攻坚成果,全力保障粮食稳产保供,大力支持农业产业发展、乡村建设改善、乡村治理提升,为推进乡村全面振兴、加快农业农村现代化、助力建设农业强国持续注入源源不断的农信力量。

今年以来,湖北孝感农商银行紧扣地方产业发展布局,坚守支农支小、服务本土的市场定位,立足县域资源禀赋与特色产业布局,聚焦群众衣、食、住、行四大生活场景,开展常态化走访工作。截至5月末,该行涉农贷款余额440.41亿元、小微企业贷款余额503.76亿元,用有温度、有速度、有力度的金融服务,绘就民生幸福新图景。

“贷款手续简便、放款高效,这下我们能放心承接订单、扩大经营规模了!”从事布料批发及服装加工经营的李先生感慨道。随着订单持续增加,其所经营的企业出现原材料采购资金缺口。孝感农商银行立足信贷政策导向,立即安排专属客户经理上门走访企业生产车间,结合其轻资产、资金周转需求急的经营特点,为其精准投放了100万元“惠商贷”,有效解决了企业面临的资金难题。

该行立足地方产业发展需求,以精准、高效、惠民的金融服务,不断丰富信贷产品矩阵,优化全流程金融服务机制,不断加大本地商贸加工、涉农经营等小微主体的信贷支持力度,全面助力小微企业提质增效,赋能地方经济高质量发展。

“原本以为贷款流程复杂、审批周期长,没想到农商银行的信贷产品足不出户就能申请办理,而且放款迅速,完美解决了我家新房采购家电的资金难题。”刚为新房配齐空调、洗衣机等家电的刘先生欣喜地说道。

近期,刘先生新房装修完工,计划采购空调、洗衣机等家电,但因为短期资金周转紧张,购置计划一时难以推进。孝感农商银行获悉客户需求后,安排客户经理主动上门对接,为其精准推介“市民e贷”产品,细致讲解产品政策、申办流程与还款方式,并结合其收入、征信状况量身定制融资方案,全程协助其进行线上操作。仅耗时30分钟,该行就将5万元信贷资金及时发放到位,以高效便捷的普惠金融服务赋能居民家装消费升级、点亮群众品质家居生活。

“这笔贷款发放得非常及时,解决了我们购置新校车的资金难题。新车辆投入运营后,不仅能提高运输效率,也能为学生提供更加安全、舒适的乘车环境。”某企业负责人表示。

近年来,该企业服务的在校学生数量持续增加,现有运力车辆难以匹配其持续增长的通勤运输需求。孝感农商银行工作人员在常态化走访活动中,深入一线调研企业经营状况、车辆运营情况及融资需求,经过综合研判后为其量身定制融资方案,及时为其投放了200万元“中小企业商业价值信用贷”。该行坚守本土定位、深耕实体经济,持续下沉一线走访各类经营主体,精准对接民生领域的融资需求,持续加大对校园通勤、物流运输等民生配套行业的金融支持力度,以普惠金融力量护航民生配套行业稳健发展。

民生之所盼,金融之所向。下一步,孝感农商银行将继续坚守地方金融主力军的初心与使命,持续下沉服务重心、精准对接民生需求,以实干担当书写服务地方、惠及百姓的金融答卷。

孝感农商银行下沉服务重心  
以实干担当绘就金融为民画卷

文丽



近期,武义县头村的一家美食工坊内呈现出一派繁忙的景象,工人们正在加紧赶制当地特色美食灰汤粽,节日订单供不应求。浙江农商银行联合辖内武义农商银行的工作人员主动下沉服务重心,以专属金融服务全力满足工坊的资金需求。图为该行工作人员与工坊负责人面对面交流,深入了解其金融需求。

贾若彤

盐城农商银行强化纪检监察  
为稳健发展提供有力保障

为全面贯彻党的二十届二中全会和二十届历次全会精神,江苏盐城农商银行纪委根据党风廉政建设和反腐败工作部署,扎实做好各项纪检监察工作。

该行党委严格落实“第一议题”制度,2025年组织党委理论学习中心组学习17次,督促领导班子成员深入学习党的二十届二中全会和二十届历次全会精神及上级党委对该行发展的目标定位和部署要求,并抓好贯彻落实。该行党委召开全面从严治党专题会议2次,统筹推进相关工作部署与复盘总结;制定印发三级责任清单,组织签订党风廉政建设责任书72份,推动各级党组织严格落实主体责任。截至2025年末,该行履责纪实平台累计录入党委履职信息2071条、纪委监督信息1972条,以数字化纪实手段倒逼班子成员抓实分管条线党风廉政建设。

该行定期召开第十九组联合办

案工作会议,互通案件处置进展,对案件办理过程中的难点问题共同研究讨论解决方案,持续提升“1+3”联合办案工作质效;全面梳理近年来发生的典型案例,通过召开警示教育会、组织观看警示教育片、参观廉政教育基地、召开民主生活会和组织生活会等形式,剖析典型案例,引导干部职工增强廉洁自律意识;开展各类警示教育活动4次,覆盖干部职工800余人次;持续深化作风整治,常态化组织开展员工违规吃喝、违反中央八项规定等突出问题专项排查,针对各类排查发现的问题向相关部门移交问题线索,建立问题清单,做好追责任问工作;聚焦大额风险和亏损项目、招标采购、固定资产管理、物资用品管理等重点领域,开展专项监督4次,下发监督意见书3份,推动修订完善制度6项,不断健全以案促改、以案促治长效机制。

该行组织纪检干部深入学习贯彻

党的二十届二中全会和二十届历次全会精神,以实实在在的工作成效坚定拥护“两个确立”、坚决做到“两个维护”;同步强化纪检监察专业能力,建立常态化学习机制,为每名纪检干部配备专属学习资料,落实周学习、月研讨制度,围绕政策法规、党章党纪、核心业务等开展集中学习41次,为更好地开展纪检监察提供了坚强保证。

除此之外,该行还组织全体纪检干部参加警示教育1次、实地廉政教育1次、观看警示教育片1次,常态化督促纪检干部对照党章、党规、党纪开展自查自省,引导其带头恪守党纪约束与银行规章制度,持续筑牢思想防线,做到立身端正、履职过硬、清正廉洁。

下一步,盐城农商银行纪委将进一步夯实监督执纪责任,坚持高目标引领,以“钉钉子”的韧劲与干劲,为全行稳健发展提供强有力的保障。

朱洁



## 银行服务创新的深层逻辑

□ 徐道红

近期,笔者在调研中发现,多家银行机构主动打破传统业务边界,以场景化金融创新深耕县域民生与产业发展;农行黄冈分行牵头参与医共体改革、建行太和支行推行农业大托管综合服务、建行黔县支行开展景区门票收益权质押融资。

这些看似“跨界”的举动,既精准纾解了就医保障、粮食安全、文旅经营等民生痛点,也让银行在扎根地方、服务实体经济中拓宽发展赛道,以实干实效收获了地方政府认可与群众好评。

一系列跨界实践,也引出值得深思的核心命题:金融服务的边界应当如何界定?在笔者看来,金融服务的边界,不应该由监管条文划定,而是取决于金融机构自身的专业能力。

银行应当主动走出营业网点,下沉至产业一线,依托专业优势嵌入实体经济的关键环节,把标准化金融产品转化为适配产业发展、简单易用的工具。这类创新并非“金融越位”,而是“精准补位”;补的是治理之缺、民生之困、发展之需。往更深层剖析,这本质是金融服务逻辑的重塑——从“我能提供什么产品”转向“你需要什么解决方案”。

当客户经理走进乡村、工厂、医院实地走访调研,金融就不再是货架上冰冷的产品,而是有温度的问题终结者。当银行把脚踩进泥土、把手伸进产业,看似是“越位”,实则是重新定义自己与时代的关系。严守合规风险底线,主动走出营业柜台,深度融入各类产业民生场景,切实化解经营主体急难愁盼。这,正是金融坚守服务实体经济本源最生动的诠释。

向“数”而行 “智”创未来  
——侯马农商银行“精微”零售数智化转型纪实

□ 刘金大

数字化浪潮奔涌而至,传统银行站在了全新的起跑线上。谁顺势而为,谁就能抢占先机。山西侯马农商银行不等不靠,先行先试,以“精微”零售数智化转型为抓手,推动线上需求与线下服务深度融合,开拓了一条契合时代节拍、又贴合群众期盼的金融服务新路径。截至目前,该行贷款客户达1.15万户,较2024年6月增长90.82%;线上贷款占比从38.28%跃升至74.39%;贷款客户增长连续两年稳居全市农商银行首位。

面向群众

**“精微快贷”让授信不再等“贷”**

“不用跑银行、不用填表,手机上点一点,贷款很快就到账了,真正做到了‘让数据多跑路、群众少跑腿!’”侯马市民王先生的感慨,道出了当地群众对侯马农商银行数智化转型的真切认可。

为全力满足广大客户的融资需求,该行全面重构信贷业务流程,全新上线从申请、审批、签约到放款、还款全流程线上操作的“精微快贷”平台。客户仅需通过微信小程序提交融资申请,后台快速分流派单,客户经理迅速响应,第一时间提供上门服务,形成了“线上申请—线上审批—快速放款”的一站式服务闭环,从实地核查到资金入账全程办理时间压缩至30分钟内,真正实现了“即刻申请、即刻放款”的目标。

针对小微企业和个体工商户的差异化融资需求,该行创新推出“富商贷”产品,无需任何纸质材料,客户经理通过现场查看微信、支付宝、银行结算账户等客观数据,结合房产信息,依托人工智能系统就可以实时测算并匹配授

信额度与贷款利率;针对工薪家庭及新市民推出的“富民贷”则覆盖教育、医疗、装修等生活消费场景,支持“按日计息”,将传统贷款2至5天的周期压缩至20分钟内。值得一提的是,该行创新推出的“富民金领贷”产品审批放款速度更快,最快仅需10分钟。

2024年6月,山西农信系统首家小微贷款数字化平台“精微银行”正式上线。“精微快贷”与“共富系列”产品犹如毛细血管般延伸至侯马的68个行政村,精准触达3.2万家小微主体。“精微银行”上线仅32天,该行精准投放小额贷款881户,授信总额突破1亿元;上线283天,授信总额突破14亿元。截至今年5月末,该行依托“精微银行”平台,授信总额强势突破18.21亿元,惠及1.5万家经营主体;实际授信8.75亿元,助力9017户客户焕发新生,日均签约额12.13万元,授信率60.07%,全行贷款客户总量较上线前飙升96.4%。

聚焦员工

“轻装上阵”跑出服务“加速度”

“以前办理一笔授信,从调查、录入、审批到放款,至少需要一两天,繁琐又耗时,现在依托新系统,不到30分钟就能完成放款,不仅效率提升了好几倍,我们的工作压力也大幅度减轻了!”侯马农商银行侯马支行客户经理韩皓由衷地感慨道。不久前,他收到系统提醒,某村民提交了授信申请,半小时后,他就与同事上门完成了现场调查、数据上传等流程,经总行授信中心快速审批,10万元授信顺利办结,这样的高效服务,在该行推进数智化转型前是难以想象的。

曾经,繁琐的程序和沉重的责任

让不少客户经理“不敢贷、不愿贷”。伴随全行“精微”数字化转型落地,这一现状得到了根本性转变。随着“精微通办”平台全面上线,客户经理日常工作中的堵点、难点问题迎刃而解,彻底将一线员工从繁琐的事务性工作中解放了出来,真正实现了“减负、提效、赋能”的目标。依托该平台,客户经理通过手机终端即可完成走访打卡、贷前调查、资料上传、额度测算、贷款办理等全流程业务操作。外勤实地核查环节,平台系统搭载GPS定位、防篡改影像水印功能,从源头上保障调查信息真实可靠;依托智能识别技术,可自动识别银行卡、微信、支付宝等交易流水,大幅减少人工录入操作,提升业务办理效率。同时,平台运用大数据风控模型对客户进行360度立体风险画像,切实做到风险前置识别、实时预警、快速处置,让客户经理“轻装上阵”,心无旁骛地服务客户。

与此同时,“精微易享”平台打破物理网点限制,将服务嵌入微信生态、延伸至云端。村网格员、商户等“金融合伙人”人人持有专属二维码,成功实现了从“少数人营销”到“全员营销”再到“全民营销”的进阶。目前,该行已招募有效合伙人超3000名,通过合伙人渠道营销客户达4282户。配套上线的“精微生活”平台基于客户忠诚度、贡献度、AUM值等指标开展建模分析与权益兑换,以当地社区商户为服务触点,集成线上团购、线下自提、送货配送等便民功能,深度拉近金融与百姓日常生活的距离。此外,“精微通办”平台与商户ERP管理系统深度打通,实现采购、支付、融资、数据一站式管理,赋能区域供应链数字化高效运转。

(下转2版)