

河北农信“一池两新万企”行动赋能“共享智造”的实践与探索

□ 李越

县域经济是国民经济发展的基石，特色产业集群则是县域经济转型升级、培育竞争优势的关键支撑。近年来，河北省大力推进县域特色产业集群“共享智造”建设，以“共享工厂”为核心载体整合生产资源、优化要素配置、推动协同创新，引导县域产业由分散粗放的小散弱”形态、向集约高效的“专精特新”方向转变，助力农户主体、小微企业发展需求，实现金融资源精准滴灌、精准赋能；深化提升列为重点工作，把支持县域特色产业集群“共享智造”作为核心任务，推动金融服务模式实现两大转变：即由“大水漫灌”式普惠服务转向精准化“精准滴灌”，由片面追求业务规模扩张转向规模与质效并重。

作为扎根县域、服务基层的本土法人金融机构，河北农信始终坚守服务“三农”、服务小微企业、服务县域经济的核心定位，全面落实省联社“1357”战略规划，将“一池两新万企”行动（“一池”即激活县域农村金融机构资金池，释放本土金融资源优势；“两新”依托新“双基”共建、新“三信”创建工程，打通金融服务乡村、服务经营主体“最后一公里”；“万企”旨在精准对接万千涉农主体、小微企业发展需求，实现金融资源精准滴灌、精准赋能）深化提升列为重点工作，把支持县域特色产业集群“共享智造”作为核心任务，推动金融服务模式实现两大转变：即由“大水漫灌”式普惠服务转向精准化“精准滴灌”，由片面追求业务规模扩张转向规模与质效并重。

结合区域发展实际，河北农信确立了“三层阵地协同发展”的服务框架：一是筑牢农村金融根据地，聚焦粮食生产、种业振兴、高标准农田、农产品加工等领域，加大信贷投放，落实普惠小微贷款政策，夯实乡村振兴基础；二是深耕县域金融主阵地，紧扣“共享智造”“六链五群”“河北争菜”“河北福嫂”等重点工作，对接优质企业与重点项目，激活县域产业内生动力；三是拓展城乡金融新领地，面向新市民、新型农业经营主体、农村新业态群体，实现信用评级全覆盖，打通金融服务“最后一公里”，三大阵地互为支撑、统筹联动，为金融赋能“共享智造”搭建起完整的服务体系。

□ 吕雷雷

随着数字金融深度落地，银行业数据体量呈爆发式增长，客户信息、交易流水、信贷数据、风控日志等海量数据已成为银行核心资产，同时也滋生了数据泄露、违规调用、篡改滥用、跨境传输等多重安全风险。数据安全审计作为银行风控合规的核心环节，是防范数据风险、落实《中华人民共和国数据安全法》《中华人民共和国个人信息保护法》等的关键抓手。传统人工抽样、事后核查、静态台账的审计模式，已难以应对当下高频、隐蔽、多样化的数据安全威胁，存在效率低下、覆盖不全、风险滞后等诸多短板。人工智能技术的深度渗透，为银行数据安全审计带来模式革新，推动审计工作从“被动事后整改”向“主动事前预警、事中管控、事后溯源”转型，成为银行业数据安全治理的全新突破口。

□ 吴嘉凌 周文琪

当前，宏观经济周期波动与结构性转型叠加，区域金融市场面临需求收缩、结构失衡、风险传导等多重压力。作为深耕本土、服务“三农”、小微企业和地方实体经济的地方法人金融机构，农商银行在信贷投放中暴露出有效需求不足、客户结构老化、风险防控承压、基层动能弱化等系统性矛盾，传统“规模扩张”模式已难适配其高质量发展要求。

为破解这一困局，农商银行要立足县域资源禀赋与基层经营实际，从需求挖掘、结构优化、风险降压、存量夯实等维度，靶向发力，推动信贷业务从“规模驱动”向“质效并重”转型，实现安全稳健可持续发展质量。

深耕本土场景市场 精准挖掘有效信贷增量

（一）聚焦本土特色产业，构建“产业+信贷”服务体系。农商银行要立足县域农业产业优势，围绕特色种植、畜禽养殖、农产品加工、乡村文旅等本土支柱产业，打造专属信贷产品体系，精准对接产业链各环节资金需求。针对乡镇特色种养产业，农商银行要推出无抵押、低利率、灵活授信的专项信贷产品，凭经营信

金融助力“共享智造”的实践成果与主要做法

围绕走访质量、转化效能、产品适配三大核心目标，河北农信从服务对接、产品创新、数据应用、机制优化、综合金融、风险防控等维度系统发力，各项工作落地见效取得阶段性成果。

（一）在服务对接层面。河北农信常态化全域走访机制全面落地，新“三信”创建动态评估有序开展，依托农村金融服务专员深化“政银”协作，乡村振兴金融服务综合体作用持续发挥，“银企”沟通渠道更加畅通，基层金融服务触达能力显著增强。

（二）产品创新层面。河北农信紧扣共享制造场景，推行“一群一策、一链一方案、一企一产品”服务模式，针对载体建设、智能升级、绿色转型等领域设立专项融资渠道，产品体系与产业发展的适配度大幅提升。

（三）数据与信用建设层面。河北农信建立了标准化信息采集体系，明确核心指标，整合行内交易、政务公开、产业链上下游数据，构建“软信息+硬数据”交叉验证体系，为精准授信、智能风控提供有力支撑。

（四）信货转化层面。河北农信建立了客户分级分类管理体系与“授信一用信”全流程台账，通过简化业务流程、实施利率优惠等举措提升资金使用效率，把走访对接成果高效转化为信贷实效，新“双基”共建、新“三信”创建主体授信信用规模稳步增长；同时，坚持审慎合规经营，构建贷前、贷中、贷后全流程风控体系，运用技术手段守住风险底线，实现业务稳健运行。

整体来看，金融赋能“共享智造”的“河北农信模式”初步成型：普惠金融覆盖面持续扩大，助学贷款、创业贷款等民生服务精准落地；科技、绿色、数字金融深度融合，为产业转型注入新动能；金融知识普及、反诈宣传等公益服务常态化开展，农信系统社会公信力与品牌影响力持续提升。

当前金融服务存在的问题与薄弱环节

在取得成绩的同时，对照“共享智造”不断涌现的新业态、新场景、新需求，河北农信当前金融服务工作仍存在短板弱项，亟待补齐补强。

（一）金融产品迭代速度滞后产业发展节奏。随着“共享工厂”模式持续拓展，产业链研发、高端制造、数字化转型等环节融资需求不断增多，但河北农信现有产品更新升级偏慢，产品供给不足，产品体系难以完全匹配产业高端化、智能化发展趋势。

（二）数据融合与数字化应用深度不足。河北农信虽然已建立软信息采集与评价机制，但行内数据、政务数据、产业链数据尚未实现全面互联互通，“数据孤岛”问题依然存在，数字化赋能效能尚未完全释放。

（三）综合金融服务体系尚不健全。当前，河北农信服务仍以传统信贷业务为主，针对产业集群的一体化金融服务供给偏少，全周期、全场景的综合金融服务生态尚未完全构建完成。

（四）新业态风险管控能力有待加强。县域中小微企业普遍存在体量小、抗风险能力弱等问题，而“共享智造”属于新兴产业模式，河北农信对应的风险识别、研判、预警和处置机制不够成熟，风险防控的精准性、前瞻性仍需提升。

持续深化金融赋能的思路与对策

立足现有基础，针对当前存在的短板弱项，河北农信应继续依托“一池两新万企”行动，聚焦主业、补齐短板、深化创新，持续提升金融服务“共享智造”的能力与水平，助力县域经济高质量发展。

（一）持续深化走访服务，夯实客户服务基础。河北农信应坚持常态化、精细化走访机制，进一步优化走访标准与考核导向，重点聚焦“共享工厂”、产业链配套小微企业、科创型经营主体开展深度对接；动态优化新“三信”、新“双基”创

建评价体系，持续完善信用县域、信用园区、信用企业培育机制，不断拉近“银企”距离，筑牢普惠服务根基。

（二）加快产品服务迭代，适配产业发展新需求。河北农信应紧跟“共享智造”发展趋势，围绕产业研发、数字化转型、绿色低碳、供应链协同等新兴场景，动态升级现有信贷产品，丰富轻资产质押、信用类融资产品体系；同时，坚持“一集群一策略、一链条一方案”，针对不同产业、不同发展阶段企业推出差异化金融服务，提升产品精准适配度。

（三）深化数据要素应用，提升数字化服务水平。河北农信应进一步完善软信息采集、梳理、更新全流程管理，加快推动行内数据、政务数据、产业链数据深度融合，破除数据壁垒；同时，优化信用量化评估模型，扩大大数据、人工智能在客户“画像”、授信审批、风险预警中的应用范围，以数字化转型推动服务提效、风控提质。

（四）拓展综合金融服务，构建全链条服务生态。河北农信应打破单一信贷服务模式，推动存、贷、汇、理财、保险、供应链金融等业务协同发展，推动客户经理向综合金融顾问转型；同时，围绕县域产业集群打造一体化综合金融解决方案，从融资、结算、财务管理等多维度赋能企业发展，构建全周期、全场景的金融服务生态。

（五）优化全流程风控体系，守住稳健经营底线。河北农信应结合“共享智造”业态特点，细化新型经营主体的风险识别标准与管控流程，强化贷前精准研判、贷中动态监测、贷后跟踪管理，同步丰富风险处置手段，平衡信贷支持与风险防控的关系，在加大信贷投放的同时，坚决守住不发生系统性、区域性金融风险的底线；同时，主动对接产业规划与扶持政策，借力政策资源降低企业融资成本、分散信贷风险，共同营造良好的县域金融生态与产业发展环境。

（作者单位：河北省农村信用社联合社）

AI 模式下银行数据安全审计的路径

析、自动整改、合规复盘功能，打通事前预警、事中管控、事后审计全链条，结合零信任架构实现动态权限审计，形成常态化、智能化的数据安全风控机制。

（四）强化人才队伍建设。银行要搭建专项培训体系，培育兼具金融合规、数据安全、AI技术能力的复合型人才；同时，组建技术、业务、风控联合攻坚团队，保障AI审计体系持续优化落地。

总而言之，人工智能技术为银行数据安全审计提供了全新发展路径，彻底颠覆了传统静态、被动、粗放的审计模式，实现了数据安全审计的全覆盖、实时化、精准化。在金融数字化转型持续深化、数据安全监管日趋严格的背景下，银行业需持续深耕AI技术与数据安全审计的深度融合，破解技术适配、体系建设、人才支撑等痛点，持续优化智能审计体系，筑牢金融数据安全防线，为金融行业高质量数字化发展提供坚实的安全保障。

（作者单位：江苏启东农商银行）

在信息泛滥、信任稀释的融媒体时代，农商银行作为扎根地方、服务“三农”与小微企业的本土金融主力军，宣传工作正面临严峻挑战：渠道越丰富，信息茧房越明显；曝光量越高，受众信任度越低；传播范围越广，有效转化越少。“高曝光、低转化”的矛盾，直接制约农商银行品牌渗透与业务落地。

近年来，湖北咸宁农商银行联动当地主流媒体，以系列整版专刊为核心抓手，从公信力重塑、内容深耕、精准触达等维度发力，探索出一条宣传工作提质增效新路径。

用接地气、场景化叙事激活转化

（一）锚定生活场景，让金融服务看得见。咸宁农商银行将信贷产品与春耕备耕、产业发展、民生保障等本土高频场景深度绑定，与当地主流媒体合作，聚焦农户种植养殖、小微企业扩产、居民消费、老年人存取款等场景，挖掘真实案例：讲述“1天放款100万元支持茶叶合作社春耕”的故事，还原“48小时到账贷款助力食品厂保住20个岗位”的细节，记录“流动服务车进村帮78岁老人办理业务”的暖心瞬间。该行场景化专刊发布后，相关业务咨询量环比提升，贷款申请转化率提升28%。

（二）聚焦客户痛点，让宣传内容暖人心。面向农户，聚焦“贷款难、放款慢、流程繁”，该行突出“低门槛、快审批、惠农利率”；面向小微企业主，围绕“融资贵、融资慢、缺担保”，突出“定制化方案、极速放款”；面向中老年，紧扣“不会用手机、怕被骗”，解读“适老化服务、上门办理、防诈骗提醒”。该行专刊摒弃术语，利用养殖户“这笔钱解了燃眉之急”的感慨，描述家长“手机上就能看孩子消费明细”的反馈，让内容走进群众心里。

三维赋能筑牢转化“压舱石”

（一）公信力背书，破解信任难题。当地主流媒体坚持客观、严谨原则，以权威数据、完整案例、实地走访为宣传增信；在《绿色绘乡村 农商助振兴》专刊中，披露了“绿色信贷余额达3.93亿元，支持98个生态项目”的权威数据，完整还原该行双溪支行40小时发放100万元“咸创投”全流程。其辖内通山农商银行获评“绿色金融先进单位”后，当地主流媒体第一时间报道，绿色信贷咨询量环比翻倍。

（二）深度系列策划，讲透品牌价值。该行摒弃碎片化发稿，围绕核心业务与本土战略开展系列化深度策划。今年上半年，该行打造“四大系列”专刊：“乡村振兴系列”聚焦粮食安全与特色产业，优化涉农信贷，深化党建共建；“实体经济系列”重点支持主导产业，推出小微企业专属产品，推动产业集群升级；“普惠金融系列”覆盖城乡全域，推广线上服务，支持创业、住房、教育等民生需求；“绿色发展系列”加大绿色农业、环保产业信贷支持，助力“双碳”目标。该行通过系列化报道构建起完整品牌认知，强化了长效转化基础。

（三）全域精准下沉，直达核心客户。依托地方党报覆盖城乡的发行网络，该行通过乡镇邮政网点、村级文化站、村委会公告栏等渠道，将专刊直送田间地头；在楠竹、茶叶主产区推送产业链金融专刊，在养殖大镇侧重养殖贷案例，在城区聚焦消费金融与养老金融。其辖内崇阳农商银行将“智慧校园”专刊精准触达农村家长，使功能使用率提升40%。两会期间，该行整版系列报道走进会场接受代表委员检阅，树立了良好形象。

三大策略精准推动“内外双修”

（一）“业务+战略同频”，让宣传“立得住”。咸宁农商银行对接市场需求，组建专项小组每月梳理业务重点与宣传痛点；对接群众痛点，依托114个网点收集意见，针对性策划《适老服务暖人心》等专刊；对接地方战略，结合“三重七特”产业体系，策划“一链加一策”系列，实现同频共振。

（二）“语言+情感共情”，让宣传“暖人心”。该行摒弃官话套话，多用家常话、大白话，报道适老服务时，细致描写员工弯腰帮老人办卡、指导设密码、叮嘱防诈骗的细节；报道小微企业时，讲述企业主从资金短缺到扩大生产的完整故事，传递共成长温情。

（三）“数据+场景赋能”，让宣传“有底气”。该行宣传“开门红”标注“投放贷款100亿元，涉农60亿元，助力5000户农户”；推广“嘉农贷”列出“300亩农田安装智能灌溉，带动120户，亩均增收8000元”。通城县亚细亚陶瓷车间智能化生产线有序运转的背后，是其辖内通城农商银行48小时为企业发放1200万元贷款助力企业升级，产能提升30%、年产值突破1.8亿元。通过数据佐证，场景传递价值，让受众信服。

核心启示

（一）不跟流量比快，要跟内容比深。不必盲目跟风短视频、直播，陷入“拼播放量”误区；一篇有分量、有温度的深度报道，远胜千万级无效流量更有意义。

（二）不做单向传播，要做双向伙伴。借助地方党报主动下沉一线的机会，农商银行要开放分享数据与案例。双方共同策划、调研、打磨，让宣传精准贴合实际。

（三）不搞单打独斗，要建生态闭环。农商银行联动当地政府部门、地方党报、社会群众，构建“宣传+服务+发展”闭环；政府搭台引导，农商银行提供优质服务，党报传递权威信息，群众参与反馈，让宣传升级为服务群众、赋能产业、助力发展的综合平台。

农商银行宣传低转化困局，本质是信任缺失、内容脱节、触达低效的综合体现。咸宁农商银行的实践表明，破题之道在于以公信力重塑为根基、以场景化内容为核心、以精准化传播为路径，以生态化合作为保障。未来，农商银行应持续坚守本土定位、深耕内容创新、优化触达渠道，让品牌有公信力、内容有感染力、传播有穿透力，实现从“高曝光”到“高转化”、从“品牌知晓”到“价值认同”的跨越，为高质量发展注入强劲宣传动能。

（作者单位：湖北咸宁农商银行）

农商银行如何破解信贷投放难题

用即可授信，并根据经营规模动态调整额度、下调贷款利率，切实降低涉农主体融资成本。针对农产品加工企业，农商银行要创新产业链信贷模式，围绕原材料采购、生产加工、产品销售全周期提供流动资金支持，破解企业周转难题。

（二）聚焦民生小微场景，激活小额消费信贷潜力。针对当前大宗消费疲软、小额高频消费需求旺盛的市场特点，农商银行要转变信贷投放思路，深耕居民装修、医疗教育、农资购置、日常消费等民生场景，推出小额、纯信用、线上化的民生消费信贷产品，简化审批流程、压缩放款时限，满足群众碎片化、应急性资金需求；同时，联动本地商超、家电、农资商户开展场景营销，推出分期免息、利率优惠等配套活动，以金融赋能民生消费，拓宽信贷投放渠道，实现小额普惠信贷增量突破。

优化客户结构体系 摆脱青年客户拓展困境

（一）创新青年专属产品，降低信贷准入门槛。农商银行要针对青年创业者和在职青年无抵押、收入波动、轻资产的特点，摒弃传统授信思维，重点围绕职业稳定性、个人征信、发展潜力等，推出“青年创业贷”“工薪消费贷”“返乡创业贷”

等专属产品，实行低利率、循环用、“无还本续贷”等灵活政策，精准匹配青年创业、就业、消费资金需求，同步推出线上纯信用信贷产品，依托线上平台实现“足不出户、秒批秒贷”，适配青年群体高便捷、金融需求，在严控风险的前提下，大幅提升青年客群授信覆盖面。

（二）搭建综合服务平台，增强青年客户黏性。农商银行要跳出单一信贷服务思维，打造青年综合金融服务体系；联动团委、创业孵化基地、乡镇街道常态化开展金融宣讲、创业指导、政策解读活动，为青年创业提供全方位赋能；同时，依托手机银行、微信银行搭建青年专属服务板块，简化信贷办理、还款查询、业务办理流程，优化服务体验。此外，农商银行要建立青年信用评价体系，以大数据、征信记录、从业资质、创业实绩为依托，科学精准授信，为守信青年提供利率优惠、额度提升等增值服务。

（三）推行梯度培育机制，实现客户迭代更新。农商银行要稳妥推进中老年存量客户有序退出、平稳衔接，对经营稳定、信用良好的老客户，实行续贷、延期等柔性政策，避免“一刀切”退出；同时，依托存量老客户资源，推行“老带新”拓客模式，引导种植养殖大户、小微业主带动子女、亲友对接本行金融服务，批量拓

展青年新客户。此外，农商银行要建立青年客户常态化走访培育机制，动态跟踪经营和收入变化，持续优化授信方案，逐步将优质青年客群培育为核心客户，持续优化青年客群结构，夯实发展后劲。

从严抓实风险管控 减负赋能一线经营发展

（一）推行清单化销号清收，提升风险处置质效。农商银行要建立总行统筹、支行主战、专班攻坚的集中清收机制，对存量不良贷款全面建档、分类造册，实行“清单管理、责任到人、限时办结、每周通报、按月督导”制度。同时，农商银行要区分客户还款意愿、资产状况、逾期时长，并实施差异化处置：对守信困难客户，通过展期续贷、调整还款计划、分期履约等方式柔性纾困；对恶意逃废债、刻意拖欠客户，联动公检法部门开展司法催收、失信曝光，形成强力震慑；对无资产、无能力的低效不良，按程序规范核销，快速退出化解风险。此外，农商银行要常态化开展集中清收行动，凝聚全员攻坚合力，大幅提升不良处置效率。

（二）筑牢全流程风控防线，从源头上遏制新增不良。农商银行要严把贷前准入、贷中审批、贷后管理“三道关口”，构建全链条风险防控体系：贷前，做实实

地调查，严格核查客户真实经营状况、资金用途、还款能力，杜绝虚假授信、过度授信；贷中，严守制度流程，规范审批操作，确保贷款合规投放；贷后，建立常态化回访、动态预警机制，区分法人、个人客户实行差异化回访频次，实时跟踪资金使用和经营变化。同时，农商银行要建立“逾期提醒、上门核查、重点管控”三级预警机制，做到风险早发现、早介入、早处置，从根源上杜绝新增不良滋生。

（三）优化考核导向机制，激活一线内生动力。农商银行要调整绩效考核体系，适度降低不良清收刚性指标，提升客户拓展、普惠投放、存量维护的考核占比，引导员工从“重清收、轻发展”向“控风险、拓增量、优服务”转变；优化岗位分工，细化岗位职责，专人专职负责不良清收、风险处置，让客户经理聚焦市场拓展、客户维护、信贷营销，有效破解人员精力分散、事务内耗严重的问题。同时，农商银行要完善正向激励机制，对青年客群拓展、普惠信贷投放、不良压降成效突出的员工予以表彰奖励，充分调动一线干事创业积极性。

深耕存量客户维护 稳固信贷发展基本盘

（一）建立分层分类维护机制，实现

精准服务。农商银行要按照“核心、优质、普通”三类标准建立存量客户台账，实行差异化维护模式：核心客户由支行行长牵头常态化上门对接，定制综合金融服务方案；优质客户由客户经理专人维护，按月回访、精准推送信贷优惠、结算理财服务；普通客户依托线上渠道常态化触达，夯实基础服务质效，全方位提升存量客户服务体验。

（二）推出存量客户专属权益，提升客户忠诚度。针对存量守信客户，农商银行要推出续贷利率优惠、额度提额、手续费减免等专属政策，降低客户融资成本；同时，常态化开展客户回馈、金融宣讲、互动体验活动，增强客户黏性。针对结清贷款、有复贷需求的回流客户，农商银行要推出专项信贷产品，给予政策倾斜，全力召回优质流失客户，最大化盘活存量资源。

（三）畅通客户诉求响应渠道，优化服务口碑。农商银行要建立客户问题快速响应机制，对客户反映的还款不便、流程烦琐、服务短板等问题第一时间整改落实；同时，常态化收集客户意见建议，持续优化产品体系、办理流程和服务模式，以贴心、接地气的本土服务，守住客户、留住人心、稳固市场。

（作者单位：湖南涟源农商银行）

多维发力推动农商银行宣传工作提质增效

——以咸宁农商银行为例

□ 余少华 任娟