

中国村镇银行

China Rural Bank



邮箱:zhgcyh@126.com
电话:010-84395150

2026年7月14日 星期二

第 146 期

从“够不着”到“送上门”

——兴福村镇银行打造“两司两员”金融服务样本

□本报采访组 伍洪 李吉森

凌晨两点，绕城高速口的冷链货车司机刚完成卸货，保温杯里的茶水还冒着余温；清晨七点，快递分拣中心的传送带已全速运转；正午时分，外卖骑手穿梭在写字楼与美食城之间——从干线物流到社区巷弄，“两司两员”——货车司机、网约车司机、快递员、外卖配送员，用车轮与脚步织就了城市运转的细密网络。

据统计，全国“两司两员”群体总规模超3600万。他们是民生保障的“毛细血管”，也是经济循环的“末梢神经”。然而，这个数千万人的群体，却长期徘徊在传统金融服务的边缘。

“看得见、够不着”的金融困局

“两司两员”有一个共同特征：他们是城市经济运转的“微循环”，部分人却长期面临“三无”困境——无标准劳动关系、无传统抵押物、收入碎片化。货车司机月收入可能在5000元到20000元之间剧烈波动，外卖员的收入看天气和单量；大多数人是农村户籍、城市就业的新市民，名下无房无车。而他们的资金需求却呈现“小额、高频、短周期”的特征，与传统信贷产品存在系统性错配。

传统银行“看不上、看不透、够不着”，“两司两员”的金融需求长期被网贷平台填补。“许多网约车司机、外卖员虽然单笔贷款金额不大，但还款意愿强。问题是很多人在网贷平台上拆东墙补西墙，征信‘花’了，反而更难从正规渠道贷款。”一位银行业内人士坦言。

“不看房子看流水”一次信用逻辑的重构

在江苏泰州高港区永安镇，29岁的宣杰曾是一名快递员。2024年，他拿下一家快递站的代理权，发展稳定后又接手另一家，业务扩张急需资金支持。但因他的名下无固定资产、网贷记录较多且有逾期记录，申请贷款时屡次被银行拒之门外。

泰州高港兴福村镇银行永安支行工作人员在走访中了解到，宣杰虽贷款资质不足，但踏实肯干，快递站运营已步入正轨。经过详细调查和评估，该支行最终为其授信5万元。“银行没有因为我有网贷记录就一票否决，而是通过实地走访查看快递站的收货量、发货量和多平台真实的经营流水，贷款就顺利批了下来。”宣杰激动地说。半年后，见宣杰经营向好、业务量稳步增长，该支行又主动追加授信，支持其购置快递柜、扩大规模。如今，宣杰已拥有3辆货车、10余人的团队，快递业务覆盖永安镇全域。

宣杰的故事并非个案。近年来，兴福村镇银行摒弃了“一刀切”的旧模式，依托“铁脚板+小平板”的“组合拳”，为“两司两员”量身定制三款专属信贷产品——“货运经营贷”，支持车辆抵押与纯信用双模式授信，随借随还，灵活适配货运资金的季节性波动；“网约车畅行贷”，无需抵押担保，凭平台运营流水即可快速测算额度；“骑手贷”，用身份证与平台流水即可申请，循环授信、随借随还，覆盖日常周转、设备采购、车辆维修等全场景需求。三款产品的共同底色是：不看抵押物，看真实流水；不设高门槛，提供灵活方案。

通过实践，该行对“两司两员”群体的信用逻辑进行了根本性重构——从“抵押物崇拜”转向“经营行为判断”，从“静态征信”转向“动态履约能力评估”。

高效服务小平板里的速度与温度

据江苏省淮安市二手半挂货车经销商冯老板介绍，由于市场主流货车金融产品利率高、收费杂，购车司机往往面临沉重的融资负担。了解到情况后，淮安兴福村镇银行客户经理向其推荐无评估费、服务费、担保费等任何附加收费的专项普惠贷款产品后，现场达成合作，并向购车客户主动推荐相关金融服务。

通过冯老板转介绍，年销售额千万元级的废钢回收经营者唐先生进入了淮安兴福村镇银行的视野。唐先生长期受制于外包物流的高昂成本，计划一次性采购8辆半挂货车，组建运输车队，资金缺口100万元。此前，唐先生曾咨询多家金融机构，因综合成本过高，且放款周期长达半月以上，融资计划始终未能落地。淮安兴福村镇银行客户经理当日上门尽调，依托移动“小平板”数字风控体系，一次性完成材料收集与核验。从该行客户经理开展上门尽调到全额审批通过仅用时3天，100万元“货运经营贷”顺利落地，有力支持了唐先生组建运输车队。

截至目前，23家兴福系村镇银行的3000名员工中，占比超半数的客户经理队伍靠着一双“铁脚板”每日奔波穿行在街巷、村落和专业市场，全行合计支持“两司两员”贷款客户10884户，贷款余额13亿元，户均贷款12万元。

数字赋能让金融服务触手可及

午后三点，阳光依然刺眼，街道旁的树荫下，外卖员阿鸿和小伙伴停下电动车稍作休息。他们的休闲时光非常简单——刷一刷社交媒体上的短视频。然而，不时有网络贷款的广告推送

到他们的手机上。明知道这些机构的贷款利率高，还有手续费，折算下来比正规银行高数倍，可是阿鸿家里开销大，偶尔确实需要周转资金。他曾想到银行去办理贷款，但一想到要准备各种材料、多次往返网点，便打了退堂鼓。

近年来，兴福村镇银行打通全线上信贷渠道，实现贷款申请、电子签约、提款、还款全流程远程办理。“两司两员”客户利用碎片化时间即可自主完成全部操作。在数字审批环节，该行落地智能化数字审批模型，开通极速审批通道，贷款申请最快实时审批、秒级放款。

了解到兴福村镇银行线上贷款渠道后，阿鸿在晚上休息时点手机就提交了一笔5万元的贷款申请。“这笔贷款利息节省不少，而且不耽误工单。”阿鸿高兴地说。

据了解，兴福村镇银行的数字化并非“纯线上”模式，而是“铁脚板+小平板”的线上线下融合风控——客户经理实地走访补足数据盲区，移动设备提升作业效率；大额经营类贷款仍坚持实地尽调，比如唐先生的100万元贷款耗时3天，小额贷款用类贷款则可通过数字模型实现快速审批；不同额度层级对应不同流程，标准清晰、各有侧重。

支持新就业形态劳动者，不是一阵风，而是一项系统工程。兴福村镇银行相关负责人表示，下一步，该行将着力构建长效机制，持续深化“政银企”联动，加强与交通运输、邮政管理等部门及平台企业的常态化对接，打通数据壁垒，实现信息共享与批量授信无缝衔接；强化“消保”宣传，将防范“套路贷”、防范非法中介等知识普及融入日常服务，守牢新就业群体的“钱袋子”；持续迭代专属服务体系，紧跟新就业群体的职业演变与需求变化，探索与保险机构合作增配专属意外保障服务，构建“融资+结算+保障+消保”的全周期服务闭环。

浙江诸暨联合村镇银行 加强培训提升员工业务技能

近日，由杭州联合银行主发起的浙江诸暨联合村镇银行开展了柜面条线厅堂价值提升复盘辅导和客户经理过程化营销两场专项培训。该行全体柜面员工、帮扶客户经理及支行行长参训学习。

厅堂柜面是网点直面客户的前沿窗口，是夯实客群、稳定存款的蓄水良田。此次柜面培训，该行主要针对前期轻量化营销试行阶段性推进情况，通过复盘、交流、答疑、优化等关键步骤，进一步引导柜面员工做好客户的日常维护、存量巩固、渠道业务渗透，涓滴积累客户资源，打造“人人会服务、人人做维护、人人有营销动作”的全员营销新格局。

客户经理过程化营销培训主打实战练兵，是破除营销畏难情绪的破冰船桨。课程围绕“四份清单”展开全流程营销实操，该行各支行行长全程旁听、即时指导纠偏。此次培训，旨在解决该行客户经理“不敢开口、不愿拓客”的心理问题，打破营销思路局限，推动全员走出舒适区、主动拓客获客。

下一步，该行将以此次培训为抓手，进一步推行标准化全员营销机制，充分释放柜面阵地营销潜力，持续扩充有效客群、稳住低成本存款、挽回流失客户，构建常态化深耕存量、主动营销、稳存提质的经营氛围，以金融实干助力地方实体经济发展。

丁幸仪

浙江上虞富民村镇银行 走访慰问困难群众

为切实践行“本土银行”的社会责任与初心使命，扎实助力乡村振兴、深耕普惠民生服务，精准帮扶辖区困难群众，近日，浙江上虞富民村镇银行组织专项慰问团队，深入上虞区陈溪乡开展困难群众走访慰问活动，为困难家庭送去关怀与温暖，用实际行动彰显本土金融机构的责任与担当。

此次慰问活动，由上虞富民村镇银行行长助理董国栋带队，该行综合部负责人娄诗琦，浙江上虞富民村镇银行丰惠支行行长陈蒙爱、业务副主管俞金杰共同参与。陈溪乡党委会委员、副乡长徐燕，陈溪乡小陈岙村党支部书记倪银强全程陪同走访。

走访过程中，浙江上虞富民村镇银行慰问团队先后深入陈溪乡3户困难村民家中，详细了解每户家庭的实际情况。据悉，此次走访的三户家庭户主均确诊恶性肿瘤，长期受病痛困扰，无法正常工作就业，家庭无固定经济收入来源，医疗开支大、生活负担重。

每到一户，浙江上虞富民村镇银行慰问团队成员均与困难群众及家属亲切交谈，细致询问他们的身体康复情况、日常起居饮食以及家庭生活中遇到的实际难题，耐心倾听群众诉求，细

致了解家庭生活现状，并叮嘱他们安心休养、积极治疗，乐观面对生活，鼓励家属坚定信心、共渡难关。

慰问活动结束后，徐燕对浙江上虞富民村镇银行长期以来心系乡村发展、帮扶困难群众的暖心举措表示高度认可与感谢。徐燕表示，此次精准慰问贴合困难家庭实际需求，不仅为患病家庭送去了物质帮扶，更给予了精神慰藉，有效提振了困难群众直面困境、好好生活的信心，为乡村民生保障、暖心帮扶工作注入了金融力量。

作为本土地方性金融机构，浙江上虞富民村镇银行始终坚守“服务地方、服务小微、服务‘三农’”的初心定位，深耕乡村沃土、心系群众冷暖，常态化开展乡村帮扶、公益慰问、普惠服务等系列活动，积极履行社会责任，主动融入地方乡村振兴与民生保障工作。下一步，该行将持续深化“政银”联动协作，持续聚焦辖区困难群体、乡村重点民生领域，不断延伸普惠金融服务触角，常态化开展暖心帮扶公益活动，以更务实的举措、更温暖的金融服务助力乡村发展、守护民生福祉，全力践行本土银行的社会责任与金融担当。

娄诗琦

以赛砺技强根基

——浙江嘉善联合村镇银行开展员工技能大比武

为持续夯实柜面业务基础，深度挖掘员工潜能与创新活力，全面提升全行员工综合职业素养与实操业务能力，筑牢基层金融服务阵地，近日，由杭州联合银行主发起的浙江嘉善联合村镇银行组织开展了2026年度员工技能大比武活动。来自该行各营业网点的柜面员工齐聚赛场同台竞技，本次活动聚焦一线核心业务，设置点钞、汉字输入、传票录入三大竞赛项目，以竞技比拼检验业务功底，以交流互鉴促进共同提升，搭建起锤炼专业、展示风采、对标先进的优质平台。

点钞作为银行业柜面的核心基础技能，兼具规则严谨、操作量大、技巧性突出的特点，是评判从业人员专业基本功的关键标准。比赛正式开始前，该行参赛选手依次就位，整齐摆放自备练功券，反复揉搓、清点练习，不断调整手部发力方式，熟悉纸张触感，磨合操作节奏，快速调整至最佳竞技状态。随着裁判口令下达，点钞赛场角逐正式开启，该行参赛选手各施所长，指尖翻飞、动作利落，充分展现了日常苦练的扎实功底；不少选手操作行云流水，速度与准确率兼顾，精湛技艺赢得现场观摩人员阵阵喝彩；部分选手则因紧张导致致心态失衡，操作节奏混乱，出现漏张、错数等平日鲜少发生的失误。赛场实况直观印证，专业技能绝非临时突击所能速成，唯有坚持常态化练习，摒弃侥幸懈怠心理，才能从容应对各类业务场景。

汉字输入与传票录入竞赛项目同步火热开赛。赛前，该行后勤

工作人员提前抵达现场，逐一调试电脑设备、核对竞赛系统、校验参赛账号，全方位排查软硬件隐患，保障赛事平稳运行。比赛音响响起后，该行参赛选手一键启动计时程序，清脆密集的键盘敲击声响彻整个赛场。传票录入考验数字辨识、快速录入与细心核对能力，汉字输入侧重文字录入速度与纠错准确率，两项赛事均设置5分钟限时赛程。短短数百秒内，该行全体参赛选手凝神专注、全力以赴，目光紧盯屏幕，指尖不停起落，争分夺秒冲击个人最佳成绩，充分彰显该行员工奋勇争先、精益求精的精神风貌。

赛事圆满举办的背后，凝聚着该行全体员工的同心协力。该行参赛选手赛前勤练基本功，主动查漏补缺；各部门、各网点统筹协调，全力配合人员调度；后勤保障团队提前布置赛场、备齐赛事物资；现场裁判严格恪守竞赛准则，客观公正地记录成绩，多方协同联动，为此地技能比武顺利收官筑牢坚实基础。

此次技能大比武是该行岗位练兵成果的一次集中检阅。下一步，该行将以本次竞赛为重要抓手，持续推动全体员工深耕业务、精进技能，全方位锤炼专业服务能力。同时，该行全体员工将坚持“以赛促学、以比促练、以练促优”的工作思路，在内部营造勤学善思、比拼争先、追求极致的良好从业氛围，以过硬的专业本领提升客户服务质效，持续擦亮联合系村镇银行服务品牌，推动全行综合业务水平与服务能力再上新台阶。

薛秋艳

领跑村镇银行“第一方阵” 擦亮武陵山区惠民底色

——湘西长行村镇银行党委荣获“湖南省先进基层党组织”称号

日前，湖南省“两优一先”表彰结果揭晓，湘西长行村镇银行党委荣膺“湖南省先进基层党组织”称号。这份荣誉，是上级党委对该行深耕武陵山片区、以高质量党建引领金融赋能乡村振兴、服务地方经济发展的高度认可与充分肯定。

湘西长行村镇银行党委成立于2017年6月22日，截至2025年末，全行下辖14个党支部、党员175名，党员占比达48.08%，是武陵山片区金融队伍中一支政治坚定、务实创新、担当有为的“红色金融铁军”。成立以来，该行党委始终坚决破除党建与业务“两张皮”壁垒，深耕“党建强、发展强”双品牌建设，将全面从严治党的贯穿经营发展全过程，坚持以党建为引领、以业务为主线，让金融“活水”浸润湘西田间地头，赋能产业发展，稳居全国村镇银行“第一方阵”，成为片区金融服务标杆典范。

湘西长行村镇银行始终把政治建设

放在首要位置，严格落实“第一议题”制度，搭建“党委领学+支部深学+党员自学+专家导学”四级学习体系。2025年，该行累计开展线上线下立体化学习375次，坚持学以致用、实干践行。该行班子成员带头授课践初心，各党支部创新推出音乐思政、电影党课、红色研学三大特色课堂，并常态化深入一线“送学上门、送课到岗”，推动党的创新理论深度融入信贷投放、金融普及等核心业务，凝聚起全员听党话、跟党走、促发展的强大向心力。

湘西长行村镇银行坚持大抓基层的鲜明导向，以党建标准化、特色化建设破解融合难点，创新推行“党建积分+业务积分”双向考核机制，将党建成效与干部任用、薪酬激励刚性挂钩，营造“争先创优、比学赶超”的浓厚氛围。同时，该行扎实开展“一支部一品牌”创建，打造产业链、普惠金融、乡村振兴三类特色党支部，全面推行党员导师制，实现一级支行党员示

范窗口全覆盖，并设立产业链党员突击队、普惠金融党员先锋岗。此外，该行严格规范“三重一大”决策流程，2025年，该行审议各类事项229项，实现党建决策与经营发展同频共振、落地见效。

湘西长行村镇银行坚守金融本源，深耕本土市场，以“党建+业务”双轮驱动书写助农、兴企、惠民答卷。2025年末，该行资产总额165.79亿元、存款137.12亿元、贷款141.28亿元，不良贷款率1.22%、拨备覆盖率309.3%，核心经营指标稳居湘西土家族苗族自治州法人金融机构首位，其发展模式在全国村镇银行行业中被广泛推广。该行创新“党建+产业链”服务模式，累计投放贷款486亿元；2025年，该行新增贷款13.67亿元，重点赋能区域特色产业链发展，同步深耕普惠金融领域，研发多款本土化金融产品，切实打通了乡村金融服务“最后一公里”。

湘西长行村镇银行始终坚持以人

民为中心的发展思想，创新构建“党建+公益+金融”服务模式。截至2025年末，该行累计纳税8.78亿元，累计投入公益慈善资金760余万元；2025年，单年投入公益资金180余万元，全方位开展助学、助农、稳就业帮扶，惠及群众1800余人，公益服务模式获评“湘西州公益慈善示范案例”。同时，该行持之以恒正风肃纪，构建多维度监督格局，依托智慧监督与人工核查双重机制，常态化开展清廉教育、深耕廉洁文化，为全行高质量、可持续发展筑牢纪律屏障。

湘西长行村镇银行此次获评“湖南省先进基层党组织”称号，既是肯定，更是鞭策。下一步，该行党委将珍惜荣誉、再接再厉，持续深化党建与业务深度融合，坚守“金融为民”初心，深耕武陵山片区，以更优质的金融服务赋能乡村振兴，助力地方经济高质量发展，持续擦亮本土红色金融名片。

龚利 陈星涛