

广东高州农商银行： 走出一条“金融+产业+民生”共赢路

■ 本报记者 李美丽

从荔枝展厅里果香浓郁的文创产品，到蛋鸡养殖场的自动化鸡舍，再到罗非鱼加工车间的繁忙景象，这背后离不开金融活水精准赋能。

近年来，作为扎根县域的农村金融主力军，广东高州农商银行以“勤劳金融”为笔、精准服务为墨，深耕荔枝、蛋鸡、罗非鱼等特色产业，通过产品创新、模式优化、服务下沉，走出“金融+产业+民生”共赢之路，为“百千万工程”落地见效注入强劲金融动能。

锚定产业痛点 差异化赋能特色经济

高州素有“岭南水果之乡”的美誉，但其特色农产品长期面临“鲜果难存、价随季跌”的困境，丰收年尤其容易陷入“果贱伤农”的恶性循环。为帮助当地更多农产品走出这一困境，实现增产增收，高州农商银行以精准化金融服务为抓手，为产业纾困与升级提供了关键支撑。

荔枝产业作为高州的农业支柱产业，承载着万千农户的生计。数据显示，2025年，高州荔枝种植面积达59.14万亩，产量超25万吨。

“为支撑这一特色产业发展，我行打出了一套‘深加工托底+专属信贷’的组合拳。”高州农商银行副行长杨华生告诉《农村金融时报》记者，该行一方面授信1.5亿元重点支持高州市益丰健康产业科技有限公司（以下简称“益丰公司”）建设荔枝深加工基地，破解鲜果贮存难、增产不增收的核心痛点；另一方面创新推出“荔枝龙眼贷”专属产品，并通过举办28场农业经营主体座谈会，积极打通农业生产与金融服务之间的信息壁垒，为荔枝产业的种植改良、加工升级与销售拓展提供全链条的信贷支持。

益丰公司负责人罗荫武介绍，2021年荔枝深加工基地建设项目启动时，资金缺口大、投产周期长，高州农商银行“雪中送炭”，助力企业在7个月内完成一期建设，



高州农商银行副行长杨华生带队走访益丰公司，调研荔枝深加工产品研发及市场销售情况

于2022年顺利投产。

“高州农商银行及时的资金支持，不仅助力我们建设荔枝深加工生产线、冷链仓储设施等硬件，也使我们能以稳定的价格收购荔枝果品，确保农户的收入。”罗荫武表示，企业在盛夏鲜果上市期批量收购加工，通过低温冷冻与抗氧化技术保存原浆，既攻克了传统热加工风味劣变的难题，更实现全年常态化生产。

该公司一期项目正式投产后，荔枝原浆生产线每小时可加工荔枝鲜果10吨；罐装王老吉、荔小吉饮料生产线可年生产王老吉、荔小吉罐装饮料900万标箱，折合2.16亿罐。

除支持荔枝产业发展外，高州农商银行还聚焦蛋鸡养殖产业，创新设立大井蛋鸡养殖特色支行，推行“三定三评”批量授信模式，进一步优化金融配套服务。据了解，该行联合村委会与当地养殖户，对养殖户的信用、规模、经营状况进行联合评定，再搭建“金融村官”挂点14个行政村的金融服务机制，让金融服务直达田间地头。

“以前贷款要跑县城，现在银行开在家门口，500万元贷款3天就到账。”永盛蛋鸡场负责人介绍，在高州农商银行资金支持

下，蛋鸡场升级设备，推动鸡舍从传统模式向自动化转型，单栋养殖6万羽，日均产蛋8.5万枚，还打造了自有品牌“粤凤起”。

截至2025年12月末，高州农商银行大井支行已为117户养殖户投放贷款超4000万元。据记者了解，为推动特色支行建设，高州农商银行特别提高了大井支行信贷审批权限，将抵押类蛋鸡贷款由300万元提升至500万元，保证类蛋鸡贷款由10万元提升至100万元，进一步提升了办贷效率和服务能力。

“我们始终跟着产业走、贴着农户干。”杨华生表示，截至目前，高州农商银行已累计发放“五棵树一条鱼”特色产业贷款8.75亿元，服务1724户经营主体，更将蛋鸡产业成功模式复制推广至罗非鱼领域，向高州市天然水产有限公司授信655万元支持加工设备升级，辐射带动周边农户增收。

推动普惠金融下沉 打通金融服务“最后一公里”

“以前贷款要跑好几趟，现在金融特派

员上门服务，29万元贷款为我解了燃眉之急。”大井镇蛋鸡养殖户的感慨，道出了高州农商银行普惠金融的温度。

近年来，高州农商银行深入践行“勤劳金融”理念，将“员工勤走访、资金扶勤者”落到实处，要求客户经理深入田间地头、养殖一线摸需求，持续提升金融服务普及面、授信覆盖面。

高州农商银行上下联动，扎实开展整村授信金融服务，向辖内各行政村派驻“金融特派员”653名，有效搭建政银农的沟通机制和“信用通”机制，深入了解“三农”的金融需求，为群众提供多元化、特色化的金融授信服务。截至2025年12月末，该行对辖内439个行政村开展整村授信，覆盖率100%，预授信33.65万户，授信金额184.57亿元，贷款余额35.24亿元。

“我们坚持下沉一线，带头对接新型农业经营主体，了解农户的经营需求，并引导支行立足本土、坚守定位，对符合‘乡村振兴贷’条件的贷款做到‘三快’，即收集资料快、提交资料快、跟进落地快。”高州农商银行相关负责人表示，截至2025年12月末，该行累计发放“乡村振兴贷”3580万元。

为避免“重龙头、轻农户”，该行通过下达“普惠贷款户数”考核指标，引导支行坚持做小做散做优，同时加强金融宣传推广，在辖区范围内通过“线上+线下”的宣传方式，用好网点金融服务资源，丰富现场宣传活动，进一步推动“荔枝龙眼贷”“蛋鸡贷”等信贷产品精准触达客户。

下一步，高州农商银行将持续对地方特色产业加强走访，加大摸排、加深了解，向农户、新型农业经营主体、农产品加工企业等推广特色信贷产品，支持县域特色农业全产业链发展，同时将进一步强化配套金融服务，提升经营主体的金融服务质效。

“我们将坚守服务‘三农’和小微企业的初心，确保特色产业贷款增速不低于各项贷款增速，让金融红利覆盖产业链上下游。”高州农商银行相关负责人表示。

以“勤劳金融”激活县域产业动能 ——访广东高州农商银行副行长杨华生

■ 本报记者 李美丽

作为扎根粤西县域的农村金融主力军，近年来，广东高州农商银行紧扣“百千万工程”部署，以“勤劳金融”为核心理念，在荔枝、蛋鸡、罗非鱼等特色产业中精准发力，走出了一条金融赋能乡村振兴的特色路径。近日，围绕特色产业支持、普惠金融服务下沉、风险防控等关键话题，本报记者采访了高州农商银行副行长杨华生。

记者：近年来，高州农商银行积极践行“勤劳金融”理念，具体在信贷审批和服务中是如何落地的？

杨华生：“勤劳金融”的核心是“员工勤走访、资金扶勤者”。在信贷审批中，我们坚持“三品”考量，把“人品”放在首位，产品和抵押品其次。除了查看征信报告等硬信息，我们更注重通过村委会提供的“软信息”和实地走访，了解农户的勤劳程度、口

碑信誉，形成综合评级授信。比如，对蛋鸡养殖户，客户经理每周都会深入鸡舍，记录饲料需求、养殖状况。我们常以“客户能否亲切叫上客户经理的名字”作为衡量客户经理服务到位的标准，就是要让金融服务真正沉下去。

资金投放上，我们精准对接勤劳经营者的实际需求。比如，养殖户需要采购饲料、升级设备，我们优化审批流程，快速放款；种植户面临改良品种、扩大规模的资金缺口，我们通过“荔枝龙眼贷”“乡村振兴贷”及时补位。截至2025年12月末，我行已向“五棵树一条鱼”特色产业发放贷款8.75亿元，服务1724户经营主体，让勤劳致富的路上不缺金融活水。

记者：农业生产周期、自然灾害、供需等内外部因素影响，农产品市场价格常面临波动。面对这种情况，贵行如何建立长效支持机制，帮助经营主体抵御风险？

杨华生：我们围绕特色产业和民风民俗，持续优化农村信用体系制度设计，同时成立领导专项工作组，制定金融服务方向、目标和举措。该行还为特色产业量身设计“民宿贷”“果蔬贷”“畜禽贷”等40余款信贷产品，定期开展金融产品宣讲会，持续完善“政银”合作长效机制。

高州农商银行组织辖内6个基层党支部与46个行政村（社区）签订了党建共建协议，并按月持续拓展共建结对基层党组织。为确保服务精准到位，该行在每个村显著位置悬挂客户经理信息公示牌，将服务乡村社区责任到人，定期进村入户讲政策、送资金、做服务，引导农户合理使用资金、带动授信热情，增加信用信息、强化守信意识，串起银农“连心环”。

“党建+信用” 激发信用体系建设“新活力”

高州农商银行多措并举推动风险资产清

收工作，不断净化信用环境，为农村信用体系建设筑牢“防火墙”。

同时，该行对于恶意拖欠贷款的借款人，依法提起诉讼，借助政府渠道公开失信被执行人信息，配合政府、法院对失信惩戒对象进行监督，切实加大失信成本；加强与地方政府、司法机关的沟通协调，将流动法庭搬至现场，通过以案说法的形式，达到审理一案、普法一片的良好效果，进一步增强社会公众的法律意识和信用观念；对还款意愿良好、仍有盈利潜力的客户，采取贷款展期等方式协助盘活，将死账转化为活的资产，维护守信人的利益。

杨华生：农业经营受市场、天气等多重因素影响，风险防控必须前置。我们建立了“产业低谷期输血”长效机制，在鸡蛋价格下行、荔枝丰产价贱等关键节点，坚持不抽贷、不断贷，通过调整还款计划、实施利率优惠等方式为经营主体纾困。比如，2025年鸡蛋价格不理想，我们通过快速放款、利率优惠等措施，帮助养殖户稳定养殖规模，保障“菜篮子”供应。

在风险防控上，我们一方面加强市场动态监测，及时了解农产品价格走势，为经营主体提供信息参考；另一方面创新“银行+龙头企业+农户”联动模式，支持益丰公司等龙头企业建设冷链仓储设施，在荔枝丰收年低价收购，淡季加工供应，发挥市场“稳定器”作用。此外，我们从贷款调查、贷中跟踪到贷后维护全流程做好管理，通过常态化走访掌握经营动态，把风险防控关口前移。

记者：面向未来，贵行在支持“百千万工程”上有哪些新的规划和目标？

杨华生：下一步，我们将聚焦三大方向持续发力：一是持续加大特色产业支持力度，明确“五棵树一条鱼”等特色产业贷款增速不低于各项贷款增速，服务主体数量逐年上升；二是深化金融产品创新，计划推出“产业振兴贷”“园区贷”，与现有“荔枝龙眼贷”“蛋鸡贷”形成互补，重点支持产业加工升级和园区发展；三是拓展服务边界，将金融支持延伸至乡村文旅、农产品电商等配套产业，为农家乐、民宿、直播基地等项目提供启动和运营资金。

我将始终坚守服务“三农”和小微企业的初心，通过政银联动、科技赋能，持续优化办贷流程、提升服务效率，让金融活水更精准、更高效地滴灌乡土，为县域经济高质量发展“百千万工程”落地见效注入不竭动力。

记者：面向未来，贵行在支持“百千万工程”上有哪些新的规划和目标？

杨华生：下一步，我们将聚焦三大方向持续发力：一是持续加大特色产业支持力度，明确“五棵树一条鱼”等特色产业贷款增速不低于各项贷款增速，服务主体数量逐年上升；二是深化金融产品创新，计划推出“产业振兴贷”“园区贷”，与现有“荔枝龙眼贷”“蛋鸡贷”形成互补，重点支持产业加工升级和园区发展；三是拓展服务边界，将金融支持延伸至乡村文旅、农产品电商等配套产业，为农家乐、民宿、直播基地等项目提供启动和运营资金。

我将始终坚守服务“三农”和小微企业的初心，通过政银联动、科技赋能，持续优化办贷流程、提升服务效率，让金融活水更精准、更高效地滴灌乡土，为县域经济高质量发展“百千万工程”落地见效注入不竭动力。

记者：面向未来，贵行在支持“百千万工程”上有哪些新的规划和目标？

杨华生：下一步，我们将聚焦三大方向持续发力：一是持续加大特色产业支持力度，明确“五棵树一条鱼”等特色产业贷款增速不低于各项贷款增速，服务主体数量逐年上升；二是深化金融产品创新，计划推出“产业振兴贷”“园区贷”，与现有“荔枝龙眼贷”“蛋鸡贷”形成互补，重点支持产业加工升级和园区发展；三是拓展服务边界，将金融支持延伸至乡村文旅、农产品电商等配套产业，为农家乐、民宿、直播基地等项目提供启动和运营资金。

我将始终坚守服务“三农”和小微企业的初心，通过政银联动、科技赋能，持续优化办贷流程、提升服务效率，让金融活水更精准、更高效地滴灌乡土，为县域经济高质量发展“百千万工程”落地见效注入不竭动力。

在完成农户信用评定的基础上，该行统一信用村、信用乡评定标准，对于信用用户达到一定比例以上的村、信用乡达到一定比例以上的乡，经当地政府等单位认可，分别授予信用示范户、示范村、示范乡称号，并进行统一

江苏太仓农商银行 深化适老金融服务 践行金融为民初心使命

■ 本报记者 王爱静
通讯员 陆亭叶 赵艺霖

一直以来，江苏太仓农商银行始终秉持“服务立行”的初心，将文明规范服务网点创建与积极应对人口老龄化的社会关切紧密结合。

面对区域老年客户占比较高的客群结构，该行系统谋划、精耕细作，围绕“硬件适老、服务悦老、场景融老、队伍护老”等多维度，构建了一套具有自身特色、充满人文关怀的适老化金融服务体系，显著提升了老年客群的获得感、幸福感和安全感。

网点是金融服务触达客户的第一界面。太仓农商银行启动了贯穿全年的“厅堂服务便利化专项活动”，通过网点自查与总行巡查相结合的动态机制，推动适老化改造从“有”向“优”全面升级。

硬件设施方面，该行除配备老花镜、放大镜、急救药箱等基础助老设备的常规动作，更将关怀延伸至更细腻的安全与便利维度。

比如，一方面，太仓农商银行大力推行以“相见问好、进门扶一把、有疑问一声、解答必耐心、现金有纸袋、出门有送别”为核心的“厅堂服务初体验”标准化流程，强化大堂经理、保安等一线人员的主动服务意识与规范化礼仪，营造尊老、敬老的浓厚厅堂氛围。另一方面，太仓农商银行连续两年开展“服务效率年”与“服务满意年”主题活动，通过精细化管理，聚焦21项老年客户常办业务，持续压缩业务处理与客户等待时长。

截至2025年11月末，该行相关业务平均交易时长较年初缩短近15秒，客户平均等待时长更是大幅减少92秒，实现了服务温度与办理效率的同步提升。

因行动不便、交通因素等多种原因，部分老年客户难以亲临网点享受金融服务。为此，太仓农商银行打破传统网点的物理围墙，将金融服务主动送入社区、送进家门，构建了“固定网点+流动服务”的双轨模式。

该行组建32支“小圆服务队”专业队伍，为有需求的特殊客群提供上门服务，建立了从需求登记、上门办理到档案建立、事后回访的标准化流程，服务内容不仅涵盖密码重置、社保卡激活、挂失解挂等必要的金融业务，更延伸至ETC办理等便民领域。

截至2025年11月末，太仓农商银行“小圆服务队”已开展各类金融知识宣传111场，提供上门便民服务359次，惠及481人次。

优质的客户体验，归根结底源于优秀的服务团队。太仓农商银行将员工能力建设作为适老服务可持续发展的核心引擎，着重锻造其在特殊情境下的应急处突能力和在日常服务中的标杆引领作用。

面对厅堂可能发生的突发健康事件，太仓农商银行秉持“生命至上”的原则，主动提升服务团队的急救能力。

比如，该行特邀太仓红十字会专业导师为员工开展系统性、实战化的急救培训，内容覆盖止血包扎、人工呼吸、心肺复苏、应急演练等关键技能，并通过严格的理论与实操考核，使参训员工全员取得急救资格证书。

与此同时，太仓农商银行高度重视服务文化的内生性培育与标杆力量的带动作用，建立了从月度“支行服务明星”到季度“总行服务明星”的常态化评选机制，并积极推选优秀代表参与江苏省、苏州市银行业从业人员风采展示。对于优秀榜样，该行通过文化墙、微信公众号等多渠道展示，激发全员服务热情。

从网点内无微不至的便利改造，到“最后一公里”温暖相伴的上门服务，再到员工队伍专业可靠的技能加持，太仓农商银行的适老服务实践，不仅是简单的业务办理，更是服务体系和社会担当的沉淀。未来，太仓农商银行将更好地服务老龄化社会、践行金融为民初心使命。

山西壶关农商银行“党建+”多点发力助推农村信用体系建设

■ 本报记者 王磊 通讯员 盖慧超 王喆

近年来，山西壶关农商银行积极探索“党建+”服务模式，通过“党建联盟、信用赋能、提升服务”多点发力，扎实推动党建引领农村信用体系建设，持续优化农村金融环境，全力开创高质量发展新局面。

“党建+共建” 构筑信用体系建设“同心圆”

围绕山西农商联合银行大力开展“党建联盟”的工作思路，壶关农商银行认真落实“百行进万村、争创主办行”活动，因地制宜搭建“政、企、村”三级共建模式，坚持党建引领统筹推进农村信用体系建设，不断汇聚金融服务乡村振兴的强大合力。

壶关农商银行充分发挥网点多、辐射广、人缘熟等优势，主动对接县域7镇3乡，签订共建

战略合作协议，围绕各乡镇产业特色和民风民俗，持续优化农村信用体系制度设计，同时成立领导专项工作组，制定金融服务方向、目标和举措。该行还为特色产业量身设计“民宿贷”“果蔬贷”“畜禽贷”等40余款信贷产品，定期开展金融产品宣讲会，持续完善“政银”合作长效机制。

壶关农商银行组织辖内6个基层党支部与46个行政村（社区）签订了党建共建协议，并按月持续拓展共建结对基层党组织。为确保服务精准到位，该行在每个村显著位置悬挂客户经理信息公示牌，将服务乡村社区责任到人，定期进村入户讲政策、送资金、做服务，引导农户合理使用资金、带动授信热情，增加信用信息、强化守信意识，串起银农“连心环”。

“党建+信用” 激发信用体系建设“新活力”

壶关农商银行多措并举推动风险资产清

收工作，不断净化信用环境，为农村信用体系建设筑牢“防火墙”。

同时，该行对于恶意拖欠贷款的借款人，依法提起诉讼，借助政府渠道公开失信被执行人信息，配合政府、法院对失信惩戒对象进行监督，切实加大失信成本；加强与地方政府、司法机关的沟通协调，将流动法庭搬至现场，通过以案说法的形式，达到审理一案、普法一片的良好效果，进一步增强社会公众的法律意识和信用观念；对还款意愿良好、仍有盈利潜力的客户，采取贷款展期等方式协助盘活，将死账转化为活的资产，维护守信人的利益。

壶关农商银行积极组织开展“百名客户经理进村入户”行动，由党委书记担任组长，抽调党员骨干、客户经理组成20个小分队，深入乡村一线，与村党支部紧密合作，召开整村授信座谈会，宣传整村授信政策，建立完善的农户信用信息采集机制。

该行工作人员逐户走访，通过关键人“背靠背”评议，详细了解农户家庭情况、收入来源、资产负债等信息，进行综合评估，对辖内279个行政村、8.86万农户完成基础资料收集和信用等级评定工作，为信用良好的农户给予合理的授信额度，同时优化授信流程，简化审批手续，提高授信效率，共实现农户信用信息建档63014户，评定信用村85个。

在完成农户信用评定的基础上，该行统一信用村、信用乡评定标准，对于信用用户达到一定比例以上的村、信用乡达到一定比例以上的乡，经当地政府等单位认可，分别授予信用示范户、示范村、示范乡称号，并进行统一

授牌。

为充分发挥信用价值，壶关农商银行对于信用用户、信用村、信用乡明确差异化利率优惠、额度提升、免抵押担保、审批绿色通道等政策，形成正向激励和示范效应。比如，该行创设信贷产品“优享贷”，对于评定的信用用户、信用中小微企业提供免抵押、免担保的信贷政策支持，依照信用用户具体评定等级给予不同程度的贷款利率优惠，并享受贷款优先调查、优先审批、优先发放的权益。若信用用户属于信用村、信用乡，则在原有基础上进一步提升贷款授信额度，下调贷款利率。

此外，壶关农商银行对信用村、信用乡加强金融产品和服务推广，优先推广新型普惠金融产品，并借助“政银企”联动机制，优先安排技术培训、产业指导、营销渠道推广等增值服务，让信用真正变成可得、可触、可用、可享的民生工程，进一步提升信用用户以及中小微企业的获得感和幸福感。