

在“浙”里 探索点绿成金的“进阶之路”

■ 本报记者 王爱静

近日，浙江省政府工作报告提出，“十五五”时期要“聚焦经济社会全面绿色转型，加快建设更高水平生态省”。当前，浙江正为“十五五”时期的全面绿色转型夯实基础。

近年来，浙江省金融系统深入践行“绿水青山就是金山银山”理念，聚焦绿色低碳转型、生态系统稳定和美丽乡村建设等重点领域，持续强化绿色金融供给。通过创新金融产品、强化政策协同、盘活生态资产，浙江引导金融活水精准浇灌现代农业绿色转型、乡村产业低碳改造和生态资源价值实现的各个环节。

一场以绿色金融为引擎，推动乡村全面振兴、助力共同富裕的生动实践，正在之江大地展开。

系统布局 构建服务全景框架

在2025年金融支持浙江省经济高质量发展新闻发布会上，绿色金融的亮眼数据成为焦点。截至2025年末，全省绿色贷款余额达4.57万亿元，同比增长19.3%，规模居全国前列。这背后，是一套系统性的政策框架在支撑。

2025年，人民银行浙江省分行牵头印发《关于做好绿色金融大文章支持浙江经济绿色低碳高质量发展若干措施的通知》，提出了20项重点举措。政策重点之一，是深化部门协同。人民银行浙江省分行与浙江省生态环境厅签订战略合作协议，合力推进绿色生态产业金融服务。截至2025年三季度末，全省生态环境导向开发(EOD)项目库签约授信已超600亿元。这些项目往往将乡村环境治理与产业开发有机结合，为金融支持提供了清晰的落地场景。

发布会上，人民银行浙江省分行相关负责人在答记者问中进一步阐释了未来的工作思路：“我们将充分发挥浙江区域金融改革类型丰富，数字经济、民营经济等特点突出的区位优势，积极推动绿色金融与普惠金融、数字金融等融合发展。比如，深化



浙江安吉农商银行余村绿色支行金融宣讲员介绍屋顶光伏情况 通讯员 刘万海/摄

精准滴灌 滋养农业向“绿”而生

在丽水市青田县，浙江欣宏源生态农

乡村“绿金”何以成真

■ 王爱静

绿水青山正加速转化为实实在在的“金山银山”。

随着示范效应逐步显现，从打造“盆景”到形成“风景”的系统推进过程中，一些更深层的结构性挑战也随之浮现。

首先，是生态资产在融资过程中面临的“确权难、流转难、处置难”问题，导致抵押融资往往“有名无实”。笔者认为，相关部门应需加快建立区域性、行业性的绿色资产识别与评估指引，使森林碳汇、农业减排量等“无形”价值变得可计量、可报告、可验证，从而疏通抵押融资的堵点。与此同时，可借助数字化手段，构建覆盖多领域的绿色项目库与环境效益核算标准，打通部门间数据壁垒，实现环境效益可量化、可核查、可追踪。此外，金融机构可探索“生态资产+保险”模式，由保险机构对抵押物价

值波动提供风险缓释，也有助于消除银行机构“不敢贷”的顾虑。

进一步看，金融服务在乡村绿色转型中也存在能力与需求之间的“错配”。大型金融机构虽具备专业团队与资金成本优势，但其服务网络往往难以深度覆盖每一个乡村；而扎根基层的农信机构最熟悉乡情农情，却在绿色项目识别、环境风险管理等方面存在专业短板。

破解这一矛盾，需依靠“科技赋能”与“协同合作”的双轮驱动。一方面，应推动“碳账户”“碳效码”等数字化工具的下沉与普惠化，让乡村小微经营主体的绿色行为可记录、可衡量，为金融机构提供统一的评估依据。另一方面，可探索“牵头行+主办行”的联合服务模式，由政策性银行或大型商业银行提供专业评估、风险分担与资金批发，农信社、村镇银行则负责落地服务与贷后管理，形成优势互补的服务链条，使专

业能力“下得去”、乡土信息“上得来”。

除上述外，绿色金融还涉及到生态、农业、金融、财政等多个领域，部门间的政策统筹与衔接仍有优化空间。笔者建议，可探索建立跨部门协调机制，围绕全域土地综合整治、生态产品价值实现等关键场景，联合推出涵盖项目识别、环境效益评估、信贷支持、风险补偿、财政贴息等环节的“政策工具箱”，实现全流程一站式对接。

浙江欣宏源企业负责人表示。如今，欣宏源已成为丽水市规模最大的生猪养殖企业，采用封闭式智能化管理模式，形成了种猪繁育、商品猪养殖、饲料生产和有机肥加工的一体化产业链。

浙江欣宏源企业负责人表示。如今，欣宏源已成为丽水市规模最大的生猪养殖企业，采用封闭式智能化管理模式，形成了种猪繁育、商品猪养殖、饲料生产和有机肥加工的一体化产业链。

具体而言，一是支持“智能养殖”，投向高标准现代化猪舍和自动化饲喂与环控系统建设；二是夯实“绿色根基”，重点倾斜粪污资源化利用项目；三是保障“核心动力”，支持引进优质种猪；四是润滑“日常运转”，提供流动性资金支持。累计近亿元的信贷资金，助力企业将绿色蓝图转化为现实，构建起一个技术领先、环境友好的现代化养殖样板，不仅保障了本地生猪供应，更成为绿色农业的典范。

→A2

一险护一业 中国人寿 护航实体经济发展

■ 本报记者 李美丽

作为金融央企，近年来，中国人寿保险股份有限公司(以下简称“中国人寿”)紧跟国家战略步伐，以金融活水滴灌产业根系，用“一险护一业”的创新实践，为千万奋斗者筑牢安全防线，通过精准保险保障把政策温度传递到产业发展的每一个角落。

一碗面蒸腾起的保险温度

作为“中国面食美食地标城市”，重庆云阳的黎明，是被面坊里蒸腾的水汽唤醒的。这团裹挟着麦香的白雾，漫过街巷，飘进全国各地2700多个区县的餐桌，撑起700亿元的年现金流的产业，也托举着20万从业者的生计。

然而，凌晨开工、长时间站立、机械操作的工作特性，也让意外风险频发成为中小面企发展路上的一道“坎”。“以前师傅摔一跤，我既要凑医药费，又要停面坊，整宿睡不着。”在云阳县城经营“喜禾面业”十余年的宋喜，指尖还沾着麦粉，语气里满是对过往的焦虑，“想搞新品开发、设备升级，又怕万一出事，投入的钱全打了水漂。”

为破解这一难题，中国人寿重庆市分公司创新推出全国首个面向面业全产业链的专属保险保障方案——“面业保”。该方案以“低保费、高保障、强针对性”为核心，聚焦面业高发风险、提供意外伤害、猝死、意外医疗、意外住院津贴四大核心风险保障，精准对接一线从业者最迫切的保障需求，承保对象覆盖面业加工、销售、配送以及管理的相关人员，年龄在18-70岁之间均可参保。

在服务流程上，“面业保”支持通过专属二维码一键扫码投保，同时也可通过中国人寿手机APP、营业网点等多路径进行相关业务办理。依托数字化系统，中国人寿大幅压缩了审核与支付时效，实现部分案件“1小时极速理赔”，显著提升服务效率与体验。

“现在扫个码，心里就踏实了。”宋喜的笑容里满是安心。

奏响古城里的旅行护航曲

丽江的美，藏在青石板路的纹路里，躲在玉龙雪山的皑皑白雪中，中外游客慕名而来。丽江市文化和旅游局发布数据显示，2024年该市的游客接待量已超过8000万。随着旅游消费升级，自由行的脚步也愈发轻盈，不少游客选择独自奔赴这场“诗与远方”。

然而，行程的灵活里，藏着保障的缺口。传统旅游险多适配团队游客，散客需线上繁琐操作，且保障范围与丽江本地旅游场景如高原反应、古城石板路摔伤、旅拍意外等适配度低。

为满足多样化保障需求，中国人寿云南省分公司联合丽江市文旅部门开展专项调研开发散客专属保险保障方案。方案采用“场景化定制+数字化赋能”的模式，设置包含意外补偿等在内的六大保障权益，针对性覆盖丽江高原旅游、古城游览、旅拍等特色场景风险，同时还设置不同旅行天数的对接方案，让广大游客把钱花得更精准、花在刀刃上

去年11月，该保障方案已随丽江市散客旅游保险系统一道进入测试运行，并将于今年正式上线。未来，这份保障将有效降低散客出行风险，提振旅游消费信心，让“诗与远方”少了后顾之忧，也为丽江打造世界一流旅游目的地提供了坚实支撑。

白茶园里的普惠“平安符”

在浙江安吉，漫山遍野的白茶树是“绿水青山就是金山银山”的生动注脚。

→A2

休刊启事

根据国家关于2026年部分节假日安排的通知，本报将于2026年2月16日、2月23日休刊，共两期。3月2日起恢复正常出版，敬请读者知悉。

《农村金融时报》编辑部
2026年2月9日

本版主编：杨玉 责任编辑：曹沛原 李美丽

金融“添柴”促消费迸发活力

■ 本报记者 曹沛原

新春佳节临近，年味渐浓，全国各地年货采购热潮涌动。交通银行积极对接地方特色产业与商户需求，助力年味产业焕发蓬勃生机。

湖南湘西，素有“腊肉之乡”的美誉，腊肉不仅是当地历史悠久的特色产业，更是深植于国人记忆中的年味符号。

湘西自治州榜爷食品有限责任公司(以下简称“榜爷食品”)凭借地道风味与可靠品质，已成为当地腊肉产业的标杆企业。年关临近，公司进入产销旺季。然而，要保障招

牌腊肉的稳定供应，需批量采购优质猪肉原材料，这对企业的资金周转提出了较高要求。作为涉农小微企业，缺乏充足抵押物导致的融资难问题，一度制约其产能扩张与市场供应。

关键时刻，交通银行湘西分行精准对接企业需求，主动上门服务，突破传统融资模式限制，创新采用商标知识产权质押的金融服务方案，迅速为榜爷食品批复了一笔流动资金贷款。这笔资金高效解决了企业原料采购的紧迫需求，保障了优质腊肉的足量生产与稳定供应。

在安徽蚌埠海吉星农产品批发市场，年

味同样扑面而来。经营炒货生意已八年的张老板，每年春节前一个月都是销售黄金期，也是备货压力最大的时候。今年坚果礼盒需求旺盛，他计划多采购5000斤特级山核桃及其他畅销品类，但在支付厂房租金和设备升级费用后，流动资金已捉襟见肘。

交通银行蚌埠分行“普惠金融服务队”在节前走访市场时，敏锐察觉到商户们的共同难题，第一时间推荐了“商圈惠贷”特色产品。该产品纯信用、审批快、随借随还，高度契合商户短期周转需求。“从提交材料到贷款到账，不到24小时。”拿到资金后，张老板迅速锁定上游优质货源，还通过批量采购争

让每一份坚守都透出浓浓温情

■ 本报记者 陈衍水 通讯员 吴涵宇

“柯老板，新年好！帮我查查今年的农保到账没有？”岁末年初，福建省莆田市涵江区新县镇文笔村的“惠农旗舰店”里暖意融融。72岁的陈阿婆刚买完春耕用的化肥，便走向店里询问农保到账情况。店主柯先生熟练地操作智能终端，不到两分钟就帮老人查好了明细。“现在办事真方便，以前取钱得转两趟公交车，如今家门口就能办好。”陈阿婆竖起大拇指，眼角的皱纹里漾着笑意。

在文笔村，提起柯先生经营的“农资化肥店”，村民们无不交口称赞。这位在农资行业深耕二十年的老店主，平日里不仅供

应化肥、兽药等农资产品，最近还多了一个被乡亲们亲切称呼的新身份——“农保主理人”。从主动请缨担任农行农保代办点负责人，到率先响应农行号召、升级为农行“惠农旗舰店”试点商户，柯先生用实实在在的行动，诠释着“服务三农、服务乡村”的朴素初心。

文笔村常住人口中，60岁以上老人占比高达42%。过去，村民领取农保金要到位于四镇交界的农行白沙支行，往返近40公里，对年迈体弱的老人尤为不便。2016年初，柯先生在走访中察觉到这一民生痛点，主动向农行申请设立农保代办点。“每到月底，店里一天最多要接待上百位村民，这儿早就成了大家的‘根据地’。把服

务真正送到乡亲身边，才是真便民！”他感慨道。

在农行专业培训与设备支持下，柯先生的农资店里增设了“农保服务专窗”，配备智能终端、老花镜、便民药箱等设施。自设立以来，该代办点已累计办理农保领取、社保查询等业务1.8万余笔，月均接待咨询超百人次，真正实现了“足不出村、农保到手”。

2025年，随着农行“惠农旗舰店”推广政策在莆田落地，柯先生再次积极申报，在农行支持下对店铺进行空间与功能升级，成为涵江区首批“惠农旗舰店”之一。如今，这里不仅能办理存取款、社保查询，还可提供惠农贷款申请、理财咨询等一站式金融服务。