

# “银雪花”洒遍龙江大地

■ 本报记者 黄力辉

花开半夏，万物峥嵘。六月，既是农业“三夏”生产、工业赶工的关键时节，也是全国防范非法金融活动集中宣传月。在黑龙江，由黑龙江省银行业协会主办的“银雪花”金融教育品牌发布会暨2026年黑龙江省银行业普及金融知识万里行活动正式启动。

“银雪花”三字内涵独特。“银”字彰显银行业诚信守约、稳健经营的行业底色；“雪花”寓意金融知识如漫天飞雪般洒遍龙江大地。

启动仪式当天，国家金融监督管理总局黑龙江监管局、黑龙江省消费者协会、哈尔滨市公安局反诈中心，以及全省23家银行机构分管消

保工作的行领导、部门负责人与媒体代表齐聚一堂，共同见证首批10家金融宣教工作站揭牌、15人金融知识宣讲团组建。活动现场聚焦重点人群保护、金融乱象整治、个人信息安全三大主题，通过反诈讲解、情景短剧、文艺展演等趣味形式，拆解诈骗套路，普及维权知识，传播金融安全理念。

黑龙江省银行业协会会长，中国银行黑龙江省分行党委书记、行长郝连才在致辞中表示，近年来，在监管部门悉心指导下，省银行业协会持续引领辖内银行业深耕金融宣教阵地，常态化落地金融知识普及行动。“银雪花”金融教育品牌的发布，是黑龙江银行业坚守“金

融为民”、践行社会责任的具象实践。依托2026年“普及金融知识万里行”活动契机，全省银行同业将以“银雪花”品牌为纽带，把专业金融知识送达城乡各处，筑牢百姓财产安全防护屏障。

当天活动通过电视与网络同步直播，线上线下联动，累计吸引1.4万人次观看，获赞超1.3万。全省各大银行机构纷纷行动，搭建“阵地站点+专业宣讲”双线宣教体系，营造全民学金融、防风险的良好氛围。

在哈尔滨农商银行丽江路支行，一座装饰一新的“银雪花”金融教育宣传站正式揭牌。该行党委委员朱鹏告诉记者，宣传站是在原有敬老驿站基础上升级而成，集金融科普、反诈宣传、适老服务、权益保护等功能于一体。今后，这里将定期开展金融知识公益讲座，面向周边社区居民和老年群体提供常态化宣教服务，真正把易懂、好学、管用的金融知识送到群众身边，惠及千家万户。

在兴业银行哈尔滨分行，工作人

员走进“东北超”赛事现场开展金融教育宣传活动。该分行相关负责人介绍：“我行通过进社区、进园区、进企业、进校园、进乡村的‘五进’行动，联合公安、交警、工会、社区等多方力量，把金融宣传教育阵地搬到老旧小区、物流园区、外卖驿站、校园课堂和乡村集市，精准触达不同群体。”

招商银行哈尔滨分行则与黑龙江省银行业协会、道里区政协三方联动，在道里区新乡村等地开展“银雪花·2026年金融知识进乡镇”主题金融教育活动。为提升学习趣味性，该分行在现场设置互动游戏、知识问答等环节，群众踊跃参与，在游戏比拼和情景体验中巩固防范非法集资、反诈防骗知识，牢记“不轻信、不透露、不转账”的安全底线。

建设银行黑龙江省分行把“银雪花”金融教育宣传站设在了客流如织的中央大街核心商圈。走进位于建设银行哈尔滨新阳支行内的宣传站，记者看到别具生趣的“特色明信片打卡墙”“漫画灯箱”“知识立柱”，将枯燥的金融知识融入多元场景，吸引了不少群众驻足阅读。前来办业务的老年人刘敏说：“在等号的间歇，看看这些反诈知识漫画，不知不觉就记住了。”

黑龙江省银行业协会秘书长杜玉成表示，“银雪花”是立足龙江地域特色打造的专属金融宣教品牌，首批宣教工作站的落地，标志着全省金融宣教工作告别零散化宣传模式，正式迈入阵地化布局、体系化运营的新阶段。黑龙江省银行业协会将统筹全省银行业资源，以品牌为载体，推动2026年“普及金融知识万里行”活动从“广覆盖”向“深扎根”全面升级。

金融安全宣教工作，非一时一地之功，而是一项关乎全民、需久久为功的基础性工程。到2026年，黑龙江银行业开展普及金融知识万里行活动已走过16个年头。过去，各家银行开展金融宣教水平不一、资源零散、品牌认知度较低，难以形成持续深入的社会影响力。

这一局面正在发生改变。随着“银雪花”金融教育品牌的创立，黑龙江探索出一种独特的本土金融宣教模式。在采访中，记者深切感受到，这一品牌正推动金融科普触达基层、精准落地，其背后呈现出几个值得关注的特点。

一是突出“本土”特色，让生硬宣教“活”起来。记者在走访中发现，各家银行在设立金融教育宣传站时，普遍注重将地域特色与金融服务深度融合，跳出悬挂横幅、散发传单的固有模式。在中央大街核心商圈，金融知识被融入明信片打卡墙、漫画灯箱等生动场景，实现“抬眼可见、驻足即学”的无感植入，打破了以往“讲者走心、听者走神”的困境。

二是系统培育宣教人才。开展好金融宣教工作，离不开一支过硬的队伍。据悉，各家银行选派业务骨干，经过系统培育、优中选优，进入省级金融宣讲团。这支在实践中成长起来的专业力量，成为连接金融服务与社会公众、有效传播金融知识的有力保障。

三是搭建覆盖多客群的服务矩阵。不同群体面临的金融风险差异显著，记者观察到，各家银行以“银雪花”为范本，正朝着分众化方向发力。如面向老年群体，重点提示养老诈骗与保健品投资陷阱；面向青少年群体，普及理性消费、远离非法校园贷；面向新就业群体，重点普及低息贷款骗局、车险诈骗、平台客服诈骗防范知识等。这种有的放矢的宣教，针对性更强、实效性更足。

四是直击骗局要害，传授避害要诀。各家银行将行之有效的防骗方法梳理成易懂好记的“黄金口诀”。如“保本高息，全是陷阱”“陌生链接不点，验证码不外泄”“投资走正规渠道”等，引导广大金融消费者牢记于心，从源头上远离各类金融骗局。

五是引导公众依法理性维权。对于已遭遇非法金融活动侵害的群众，各家银行耐心引导其通过监管部门、银行业协会、银行官方投诉等正规渠道解决纠纷，自觉抵制非法代理维权、“全额退保”等金融“黑灰产”乱象。

防范非法金融活动宣传月虽有限期，但金融安全之弦必须时刻绷紧。从一座座宣传站、一家家银行网点出发，带动一片片城乡提升群众金融素养与防骗能力，黑龙江银行业以“银雪花”品牌为牵引，正将过去的单一知识传播载体，逐步发展为惠及千万家庭的综合性金融教育品牌工程。在黑龙江金融监管部门的引领和省银行业协会的统筹推进下，这种体系化、品牌化的金融宣教实践，不仅守护好人民群众的“钱袋子”，也为地方金融业高质量发展筑牢安全底座。

「本土」特色让宣教「活」起来

■ 黄力辉



韩涛/制图

记者观察

## 从鄱阳湖畔到百姓餐桌 金融撑起红火产业链

■ 本报记者 郑长灵

晨雾还没散透，清晨五点的鄱阳湖畔已热闹起来。

江西省永修县三角乡的稻田里，雾气与水汽交融，把连片青禾晕染成朦胧的绿。五十出头的陈先生弯腰，拨开齐膝的水草，手指扣住虾笼的提绳一使劲，带着水珠的笼子顺势出

肖先生，就卡在资金上。扩田整地、买虾苗、进饲料，一下子要几十万元，积蓄掏空了还差一大截。亲戚朋友借了个遍也没凑齐。眼看放苗的日子一天天逼近，肖先生急得睡不着觉。没想到农行永修县支行客户经理主动找上了门——原来他们早就摸清了养殖户的需求，下沉到各村对接。了解肖先生的情况后，简化审批手续，没几



清晨虾农在稻田里熟练地收网

农行永修县支行供图

水，哗啦一声倾倒在岸边的塑料盆里——几十只舞动红钳的小龙虾立刻翻涌开来，在盆里蹦得噼啪作响，壳上的水珠在晨光中闪着亮光。

陈先生曾是鄱阳湖上的渔民，厚厚的手掌茧子里刻着三十年捕鱼的光阴。长江十年禁渔政策落地，他和村里百十来户老渔民一起收起渔船、叠好渔网，转身扎进了稻田。“那时候心里直打鼓，离开了水还能靠啥吃饭？”陈先生抹一把额角的汗水，笑道，“哪想到，一亩稻田比从前在湖里漂着挣得还稳当，守着家，不用漂泊，这日子踏实多了。”

像陈先生这样转型的渔民，在永修不是少数。依托鄱阳湖的好水，永修人摸索出了“稻虾连作”的新路子：稻田为小龙虾遮阴供饵，小龙虾为稻田松土增肥，一水两用，一田双收。既给鄱阳湖留出了休养生息的空间，又让农户种出了增收的“金饭碗”。短短几年，永修稻虾养殖规模达到了30万亩，年产小龙虾4.5万吨，坐稳江西小龙虾养殖第一县的位置。

产业要壮大，缺钱可不行。今年准备把养殖规模扩到100亩的虾农

满载小龙虾的小货车从田埂路驶出，沿着平整的乡村公路，汇聚到江西虾谷交易市场。一进市场大门，鲜活的水腥气扑面而来：大拖挂车进进出出按着喇叭，分拣区的工人戴着草帽，手脚麻利地将小龙虾按规格分进不同的箱子，码放整齐的虾箱一眼望不到头。市场中央的大屏上，北京、上海、广州、深圳各个城市的实时收购价不停跳动，全国物流线路一目了然，从前虾农“不知道价、瞎卖虾”的日子，早已一去不复返。

“我们现在一天要发出去60多万斤虾，全国500多个城市都能收到，最快六小时就能上桌。”江西虾谷交易市场负责人擦着汗说，“收购季要囤货、租冷库、调车，一下子需要几百万元周转。之前每到旺季就到处凑钱，现在农行给我们提供了专属供应链贷款，利率优惠，还减免手续费。资金周转开了，我们收虾的底气也足了，不担心虾农卖不掉，也不愁消费者吃不上新鲜虾。”

满载小龙虾的冷链车一路疾驰，从鄱阳湖畔奔向全国各地。待到太阳落山，城市霓虹灯亮起，街巷夜市升腾起烟火气。南昌老巷的“夫妻虾馆”里，老板娘张女士正颠锅翻炒小龙虾，十三香的香气随风飘出半条街。店里十来张桌子坐得满满当当，门口还有客人在排队等座。谁能想到，一年前这家店差点开不起来。去年，夫妻俩凑钱装修完，进完货，手

里便空了，还差十几万元周转，开店计划眼看就要黄掉。多亏农行客户经理上门，为他们办理了创业贷款，还免费安装了收款码，一站式解决了难题，小店这才顺利开了业。“现在每天能卖出两三百斤虾，周末节假日还要翻台，日子红火，全靠当初那笔‘及时雨’。”张女士一边给客人端虾，一边笑得合不拢嘴。

从清晨雾里收虾，到正午市场分拣，再到深夜夜市飘香，一只小龙虾从塘口到餐桌，走了上千公里，串起一条红火的产业链。而支撑这条产业链加速跑的，是源源不断淌进乡村的金融活水。退捕渔民转业要资金，养殖户扩产要资金，批发市场周转要资金，街边小店创业要资金……农行江西分行把服务铺到了产业链的每一环，针对养殖户的“惠农贷”，针对批发商的“供应链贷”，针对创业者的“小微创业贷”，全链条覆盖，把手续减到最少，利率降到最低，让缺钱的经营主体都能顺利拿到钱。

截至目前，农行江西分行已累计投放小龙虾产业相关贷款超过20亿元，支持了近3000户经营主体。从鄱阳湖畔的田间塘口，到城市街头的夜市门店，金融活水顺着产业链淌进赣鄱大地的每一寸沃土。正如永修县农业农村局负责人所言：“守着鄱阳湖的好水，养好一只小龙虾，靠的是政策引路，也要靠金融撑腰。这只小龙虾，终究变成了乡亲们的致富虾、幸福虾。”

农行永修县支行客户经理上门了解虾农小龙虾养殖情况

农行永修县支行供图

## “安居”梦成真

■ 本报记者 陈衍水

通讯员 汤志峰 许震震

“盼了这么多年，终于有个安稳的家了。”近期，福建省南平市延平区2026年度保障性住房集中选房现场，拿到选房确认单的张本胜喜悦之情溢于言表。这一天，与他一同圆了“安居梦”的，还有355户住房困难家庭。

新家的背后，是一场金融政策与民生期盼的精准对接。福建省首个获得中国人民银行保障性住房再贷款资金支持的存量商品房收购项目，已在南平市延平区正式交付使用。这意味着，政府借助再贷款政策工具，将已建成的存量商品房转化为保障性住房。

走进延平区武夷名仕园1号楼，415套保障房已全部达到入住标准，室内水电、厨卫、门窗、照明等基础生活设施一应俱全。保障家庭无需掏腰包装修，也不必为添置家具发愁，选房完毕、复核信息后，即可办理交房手续。

“原先住的老房子年久失修，漏雨漏了十几年。现在能住上这么好的房子，心里特别知足，特别高兴。”入住户李表佛选中了一套65平方米的两室一厅，并感慨，选房流程顺畅、安排周到，真切感受到政府始终关心惦记着基层群众。这种“拎包入住”的体验，正是保障性住房从“有没有”迈向“好不好”的生动注脚。

过去，保障房建设多采用集中新建模式，周期长、位置偏、配套弱等问题长期存在。延平区住建局党组书记、局长杨钦表示，收购存量商品房用作保障性住房，有效补齐了这些短板。“既盘活了闲置房源，又优化了住房保障体系，是政府用情用力办好民生实事的务实举措。”

2025年，南平市延平区和邵武市政府根据实际需求，已完成840套存量商品房收购。这些房源不再是“从零开始”的漫长建设，而是通过精准改造、快速投入，让惠民政策以最快速度落地见效。这一模式既缩短了保障对象的等待时间，也避免了新建项目可能带来的资源闲置和配套滞后问题。

安居工程的顺利推进，离不开金融活水的精准滴灌。2024年，中国人民银行设立保障性住房再贷款，鼓励引导金融机构按照市场化、法治化原则，支持地方国有企业以合理价格收购已建成存量商品房，用作保障性住房配售或租赁。

南平市住建局二级调研员陈岩算了一笔账：“金融机构运用再贷款资金发放的贷款，利率比商业性贷款优惠约1个百分点。按我们840套的规模测算，合同期内每年可为收购企业节约融资费用超过160万元。”这表明，同样的财政投入，能够撬动更多保障房供给。

截至5月末，金融机构已对南平2家收购主体合计授信20950万元，实际投放贷款16713万元。低成本、长周期、差异化的资金安排，既减轻了收购主体的财务负担，也为保障房项目的可持续运营提供了坚实支撑。

政策的生命力在于落地。中国人民银行南平市分行副行长黄志健表示，央行设立保障性住房再贷款，是金融部门落实中央关于统筹消化存量房产和优化增量住房、推动构建房地产发展新模式的重要举措。“下一步，我们将继续做好政策宣导，加强与地方政府及住建、财政等部门的协同联动，摸清保障性住房收购规模与资金缺口，推动金融机构提供必要的信贷支持。”他特别提到，将积极探索专项债与再贷款联动支持收购存量房的模式，让更多地方国企有能力、有动力参与进来，形成可复制、可推广的经验。

南平市住建局相关负责人也明确表示，将继续发挥专项债、再贷款资金的撬动作用，指导和推动有需求的县（市）开展保障性住房收购，“让惠民政策落地生根，切实提升群众获得感、幸福感与安全感。”

从356户家庭的选房现场，到金融政策的落地一线，这场“安居梦”的实现路径清晰而温暖：政府摸清需求，央行再贷款“输血”，金融机构让利放贷，地方国企收购改造，困难群众直接受益。正如一位选房群众所说：“心里特别知足，特别高兴。”这朴素的知足与高兴，正是政策温度最真实的回响。