

# 赛事流量变为业务增量

## ——平湖农商银行 为文旅产业发展“加油”

■ 本报记者 王爱静 通讯员 姚得天

从浙BA篮球赛的火热赛场到“全民村K”的乡间舞台,从深耕本土文旅产业链到赋能文体小微经营主体,浙江农商联合银行辖内平湖农商银行积极探索“金融+文体”融合发展新路径,将赛事活动的高人气流量,转化为服务地方发展与自身业务增长的双重新动能,走出了一条具有本土特色的普惠金融新路子。

### 以金融温度筑牢群众根基

“在家门口就能圆登台梦,还能享受农商银行实实在在的优惠,真是一举两得。”一位参赛选手说道。今年夏天,由平湖农商银行冠名举办的“声动平湖·全民村K”歌手大赛火爆出圈。该赛事不设年龄门槛、不限专业水平,鼓励普通百姓站上舞台。在这场活动中,平湖农商银行不再是传统的“赞助者”,而是深度“共建者”。面向参赛选手,该行推出专属惠民权益:选手成功报名即可获得定制礼包,通过浙江农信丰收互联APP享费用减免,优秀获奖选手更可享受专项信贷优惠及“一对一”专属综合金融服务。据统计,该比赛已累计吸引173人参赛,实现配套金融服务同步覆盖。同时,平湖农商银行将赛事权益与常态化便民服务有机融合,推出覆盖日常消费、休闲出行等场景的系列优惠活动,把普惠红利送到千家万户。歌唱选手们站在舞台上唱出的,

是个人的梦想;农商银行站在舞台背后守护的,是千家万户对美好生活的向往。通过深度绑定群众文化场景,平湖农商银行将金融服务延伸至群众文化场景,跳出网点柜台、贴近百姓精神生活,提升了客户黏性与市场口碑,为长期发展筑牢群众根基。

### 以金融生态涵养赛事流量

“全民村K”温润了乡土民心,2026浙江省城市篮球联赛(浙BA)则点燃了城市的激情。作为本土现象级群众体育IP,浙BA拥有广泛的群众基础与超高的城市热度。浙江农商银行以总冠名的核心身份,全程深度参与赛事运营,构建起“场内互动引流、场外阵地服务、网点特色承接、线上全域传播”的全链条服务闭环,将赛事“流量”高效转化为业务“增量”。事实上,平湖农商银行对体育赛事早已提前布局。该行2023年便冠名嘉兴市第十届运动会,2025年全程护航平湖市镇(街道)篮球联赛(平BA),2026年全面支持第二届“海峡杯”两岸名校棒球精英赛、持续助力平湖市周末足球四级联赛……在一场场赛事的磨砺中,该行的场景服务能力不断迭代升级。

赛场上,平湖农商银行员工统一着装、齐声呐喊,成为看台上一道亮眼的风景线。中场休息时,浙江农商银行品牌IP“牛犇犇”闪亮登场,通过趣味抽奖互动,让金融服务在轻松欢快的氛围中拉近与年轻客群的距离。赛场外,每逢平湖队主场,平湖农商银行

便在场外设置主题展台,安排工作人员细致讲解丰收互联、浙BA主题信用卡、共富市民贷等惠民产品,并同步开展反诈宣传与便民业务办理,让金融服务触手可及。

网点汇聚赛事人气。平湖农商银行以三港支行为例,创新打造浙BA篮球主题特色网点,将篮球元素融入厅堂设计,设置趣味互动游戏,并推出专属惠民产品。赛事带来的高意向客户,被精准引导至网点体验与办理业务,实现了从“赛场热度”到“服务深度”的有效转化。

线上渠道发力破圈。在7月8日平湖队对阵海盐队的焦点战中,平湖农商银行通过“金诺云享”直播间开展线上直播活动,实时解说赛事、推介金融服务、普及金融知识,并通过直播发放赛事福利与惠民权益。线下场景深耕与线上全域覆盖双轮驱动,极大拓宽了金融服务的触达面。截至7月30日,该行开设的7场直播累计观看人数达4万余人,点赞超2.6万次。

深耕赛事经济。平湖农商银行成功将赛事集聚的“人流量”转化为网点的“客流量”,有效带动信用卡获客、手机银行活跃度提升及零售信贷产品的推广,为自身业务增长注入了强劲的比赛动能。

### 以金融服务培育产业增量

金融活水浇灌文体之花,不只是赛事的热度,更是产业成长的厚度。流量带来了人气,但要让人气留住,就得把设施建起来、把体验做优。

“我们项目前景良好,但前期改造投入大、缺少抵押物,资金一度吃紧。”嘉兴市一文化旅游公司负责人的感慨,道出了不少文旅经营主体的共性困境。“多亏平湖农商银行主动上门,结合我们的经营实际量身定制方案,依托政府担保增信,高效落地贷款,帮我们渡过了难关。”上述负责人表示。

针对文旅行业“轻资产、重创意、周转快”的经营特性,平湖农商银行依托“深化普惠精彩三年”专项走访机制,常态化下沉各镇街、景区商圈,摸排文创、文旅机构融资需求,持续创新金融产品与服务模式,变“等客上门”为“服务上门”。

同时,该行坚持一户一策、精准赋能,创新推出“金平湖·微改易贷”等特色金融产品,通过简化审批流程、优化办贷环节、放宽担保条件,精准匹配文旅经营主体“短、频、快”的融资需求。

针对当地文体培训机构,平湖农商银行依托“共富·嘉个贷”普惠产品,为多家音乐艺术、篮球体育培训机构提供信贷支持,有效破解文体小微机构创业经营、扩容升级的资金难题,让普惠金融切实扎根文体民生领域。截至6月末,该行累计支持16家文旅产业经营主体,贷款余额1.61亿元。

作为“平湖人自己的银行”,在这场“金融+文体”的实践中,平湖农商银行不仅守住了本土金融主阵地的责任担当,更在服务地方经济高质量发展中,实现了社会效益与经济效益的协同共进。

夏日的风漫过安徽省亳州市利辛县巩店镇的翠冠梨园。阳光被绿叶筛成碎金,落在青中透黄的梨果上,利辛县永昌金果种植专业合作社负责人李守泰指尖一碰,就能摸到果皮上细密的绒毛——那是丰收在即的温度。他直起腰抹了把额角的汗,望着眼前压弯了枝桠的果树,想起去年春天自己在这片园子里踩出的满脚泥泞。

那是他最慌的一个春天:前一年刚流转80亩地扩种,苗木、化肥、人工把积蓄掏得干干净净,眼看着离梨树追肥的黄金期只剩半个月,账户里的钱却连一半农资都买不齐。要是误了农时,他大半年的辛苦就打了水漂。

李守泰跑了好几处筹钱,但一圈下来收效甚微。晚上他躺在梨园的板房里,听着风刮过树枝的声响,心急如焚。

他没想到,最先找上门的是安徽利辛农商银行的客户经理。那天,利辛农商银行客户经理踩着泥,跟着他从梨园东头走到西头,详细了解他的难处,把他的种植面积、品种周期、资金缺口一笔一笔清清楚楚的记在笔记本上。3天后,50万元贷款到账的短信弹出来时,李守泰正蹲在地里撒肥。

这样的场景在利辛县三千亩梨园里屡见不鲜。在新张集乡的标准化梨园里,种了12年梨树的王大姐,靠着“金农快易贷”拿到的8万元贷款,给园子装上了自动喷灌系统。

“以前天不亮就得起来挑水浇树,现在坐在家里点开手机,水管里的水就能顺着管道流到每棵树的根部。”王大姐说,她终于能腾出时间,跟着县里的农技专家学疏果技术了。

在旧城镇的富硒梨基地,一合作社的几个年轻人正围着刚建好的冷库调试设备。这座能存20万斤梨的新冷库,靠的就是利辛农商银行量身定制的产业链贷款。

“以前收回来的梨3天卖不出去就得变软发烂,现在存进冷库,能稳稳卖到年底,一斤梨的收购价直接翻了一倍。”上述合作社负责人说。

为了摸清每一户梨农的难处,利辛农商银行客户经理深入梨园摸排,把信息一笔笔记在笔记本上:张大爷家3亩翠冠梨的成熟时间是几月,李老板想引进什么样的富硒梨品种,几家合作社联合建分拣车间如何计划……

这些散落在田埂上的细碎信息,被整理成一本本动态更新的“梨农档案”,变成了“一户一策”的精准服务方案——不用农户跑银行,银行主动找上门;不用等半个月审批,符合条件的贷款当天就能落地。

针对不同梨农的需求,利辛农商银行把金融服务做成了“量体裁衣”的手艺:给散户的纯信用“金农快易贷”,几十分钟就能到账,买农药、雇人工都能用得上;给种植大户灵活授信“金农信用贷”,随用随取,不用时不产生利息;专门盯着冷库、生产线、品牌包装等深加工企业的“硬需求”,向其推广产业链贷款,助力梨产业一步步提高附加值。

最让梨农省心的是,利辛农商银行把服务延伸到了卖梨的环节。以前收梨季,梨园挤满了客商,现金堆得满桌子都是,点钱点到手指发麻,还容易收到假钞。现在家家户户都贴上了“金农信e付”的收款码,客商扫完码钱直接到账,而且通过手机一眼就能看清当天的营业额。连转账、查账、还贷款这些事,坐在梨树下掏出手机就能办完,不用再骑着电动车往镇上的网点跑。

如今,站在巩店镇的高坡上往远处看,连片的梨园像一块铺向天际的绿毯。采摘工人挎着篮子在树间穿梭,冷链货车停在梨园门口等着装货,直播间里的主播举着刚摘下来的翠冠梨,咬开的瞬间汁水顺着指尖往下淌。

截至目前,利辛农商银行已为梨产业链投放2700余万元贷款,覆盖全县82%有融资需求的梨农。3000亩梨园靠着这股源源不断的金融活水,完成了从“靠天吃饭”到“靠技术赚钱”的蜕变。

## 湖北沙洋农商银行 落地新系统为水产经营户减负

■ 本报记者 李美丽 通讯员 冯霞

近日,湖北沙洋农商银行在直属支行成功落地全市首个农贸市场新版行业应用系统——沙洋中心农贸市场德泰水产摊位管理系统。截至目前,该系统运行平稳,交易顺畅、资金清算零延迟,累计完成收单交易近200笔;依托专属优惠费率,商户每万元收款流水可节省手续费5元,切实为水产经营户降本减负。

作为沙洋县生鲜交易的核心理场所,中心农贸市场水产商户客流集中、早晚高峰交易频繁,但传统多平台收款码长期存在对账繁琐、手续费偏高、资金归集分散等问题。

为此,沙洋农商银行电银部联合行业应用系统专家,针对水产行业高频收付需求开展多轮压力测试与场景模拟调试,并上门为德泰水产提供系统安装、设备调试、实操教学等全流程服务,顺利实现首笔真实交易。

系统上线运行以来,全程零故障、零卡顿,全面兼容微信、支付宝、云闪付等主流支付渠道,并搭载支付宝NFC“碰一碰”无感支付功能,收银高效便捷,显著缩短高峰时段结算等待时间。商户通过手机后台可实时查看当日流水、自动汇总对账,并支持库存实时更新与销售数据统计,助力商户实现数字化精细管理,彻底告

别多平台切换核对的繁琐。

水产行业毛利薄、交易流水大,手续费是商户固定经营支出。新版收单系统针对农贸市场商户推出专属减费政策,较市面上第三方收款工具,每万元收款直接节约手续费5元。以德泰水产月均收款流水20万元测算,每月可节省手续费100元,全年累计节约超1200元。省下的资金可直接用于水产进货、摊位耗材采购等,有效缓解小微商户经营压力。

同时,系统同步叠加支付宝“碰一碰”消费立减活动,顾客支付即享专属优惠,双向让利有力带动摊位客流与销售额双提升。

商户负责人称:“水产生意每笔都要精打细算,这套系统省钱又省心,对账一目了然,是真正为我们摊主考虑。”

除费率优势外,新系统还为农贸市场配套了多重增值金融服务:资金快速清算,营业款自动清算至本行银行卡,无额外提现费用,资金周转灵活,方便商户每日进货补货;搭载语音播报与“碰一碰”支付,高峰期无需紧盯手机,有效避免漏单、错单;经营流水授信,商户稳定收单流水可作为信贷依据,便捷申请小微经营贷,解决水产商户短期资金周转难题;全程上门运维,网点客户经理常态化回访,对账、机具、系统问题专人上门处理,不占用商户经营时间。



## 整村授信全覆盖 惠农服务零距离

### ——山西长子农商银行持续优化普惠金融服务体系

■ 本报记者 王磊 通讯员 任哲峰

近年来,山西长子农商银行聚焦支农支小主责主业,以产品创新、服务升级、减费让利、从严治行、强基育才为抓手,持续优化普惠金融服务体系,精准浇灌县域小微企业、乡村产业,为地方经济高质量发展注入源源不断的金融动能。

长子农商银行立足县域实体经济需求,靶向破解小微企业、“三农”领域融资痛点,精准赋能经营主体发展。针对小微企业资金需求“短、频、急”、轻资产、缺抵押物的特点,该行创新推出“创业贷”“首户快贷”等特色产品,精简审批流程、压缩放款时限。长子县辖内多家小微企业通过上述产品快速获得资金支持,有效缓解了订单生产、原材料采购资金压力,实现稳产扩产。截至目前,该行小微特色贷款累计投放61户、金额1562.97万元。

在乡村振兴领域,长子农商银行依托成熟的“农担贷”“农机贷”产品体系,创新推出村股份经济合作社专项

贷款,精准助力村级集体经济提质增效。

同时,长子农商银行通过搭建“银行+合作社”合作模式,助力乡镇完成蔬菜种植基地改扩建等产业项目,有效带动村民就近就业,激活乡村发展内生动力。目前,该行村集体专项贷款已累计发放7笔、金额910.6万元,服务覆盖县域5个行政村。

为打通基层金融服务“最后一公里”,长子农商银行全面推行“整村授信+小区授信”双线服务模式,搭建批量化授信、动态化风控体系,实现辖区农户、居民、商户预授信全覆盖。该行通过逐村摸排、逐户评级,为普通农户、种植养殖大户提供无抵押、快审批的普惠信贷服务,使客户通过手机银行可线上办理用信、还款业务,真正实现随用随贷,便捷办贷。截至目前,该行累计授信760户、金额4788.5万元,授信网络覆盖全县所有乡镇、行政村。

长子农商银行还构建网格化营销服务体系,以各网点为服务支点,细化服务网格,配齐专属客户经理,对辖区

商户、企业开展“一对一”精准对接,按需定制专属金融服务方案,做实做细本土普惠服务。

为有效落实减费让利,精准释放政策金融红利,长子农商银行一方面主动抢抓货币政策机遇,充分运用支农支小再贷款政策工具,联动政策性担保机构强化增信赋能,有效破解新型农业经营主体抵押物不足的融资难题;另一方面严格落实金融减费让利政策,持续压降普惠领域融资成本,推动全行普惠型个体工商户、小微企业主贷款平均利率较年初下降0.71个百分点,切实让利于企、惠民赋能。

截至目前,该行普惠小微贷款余额达27.48亿元,普惠涉农贷款余额达30.04亿元。

在筑牢稳健经营发展根基方面,长子农商银行持续夯实合规经营底盘,常态化开展内控漏洞排查与风险自查,结合监管要求和业务发展新形势,修订完善规章制度44项,建立全流程监督、整改闭环机制,全面规范重点业务环节,严守经营安全底线。