

“红利”送到山乡里

——云南临翔农商银行以整区授信赋能乡村全面振兴

■ 本报记者 余连斌
通讯员 夏先斌

作为深耕本土、服务“三农”的地方金融主力军，云南临翔农商银行始终坚守“支农支小”初心，传承农信人“一头露水、一身汗水、一脚泥水”的“三水”精神，以整区授信、信用体系建设为抓手，下沉金融服务、优化信贷供给，激活乡村发展动能。

截至目前，该行已顺利完成5个乡镇整区授信工作，推动农村金融服务覆盖面、可得性和群众满意度持续提升，为地方乡村全面振兴注入源源不断的金融活水。

党委统筹“一盘棋”

整区授信点多面广，必须统筹联动、拧成一股绳。临翔农商银行坚持党建引领、党委统筹，将整区授信作为服务乡村振兴的核心抓手统筹推进，细化专项工作方案、明确

阶段节点、层层压实责任，构建起“总行统筹部署、支行主战攻坚、全员下沉一线、分片分步突破”的闭环工作体系。

该行实行领导分片包联、靠前指挥，带头深入乡镇村寨、田间地头现场办公、一线督战；推行“老带新”结对练兵机制，以资深客户经理传帮带青年员工，在实战中锤炼基层服务能力；推动机关部室与基层网点高效联动，全方位做好人员下沉、资源倾斜、业务指导和服务保障。

整区授信开展以来，临翔农商银行上下凝心聚力、协同作战，以统一标准、统一节奏、统一合力推动整区授信工作落地落细、走深走实。

“送货上门”暖民心

普惠金融的成色，最终要体现在服务群众的可及性上。自2025年9月整区授信工作启动以来，临翔农商银行坚持“送货上门”，组织授信工作队员穿梭村居巷

陌、奔走田间地头，挨家挨户开展政策宣传、授信答疑、信息建档，把柜台“搬”进农户家中。

截至目前，临翔农商银行已完成5个乡镇、51个行政村、608个村民小组的授信覆盖，累计走访农户2万余户，整体走访覆盖率超90%。

依托零距离服务，临翔农商银行实现工作人员“一次上门”、群众“一次办结”，让农户足不出户即可办好授信，告别“申请跑网点、贷款周期长”的烦扰。

跟踪对接不断档

授信落地只是第一步，让农户真正用得上、用得好，才是整区授信的意义所在。临翔农商银行坚持授信、用信一体推进，防止“重授信、轻用信，重数据、轻实效”，扎实做好整区授信“后半篇文章”。

集中授信期间，临翔农商银行安排签约工作组做好到店客户现场签约服务。集中

上门授信阶段结束后，该行网点对照工作组采集的意向信用户名单，逐一对接、持续跟进，加快完成签约用信，同时定期回访村组、动态掌握农户用信需求，推动签约用信率稳步提升。

截至目前，临翔农商银行已投放整区授信贷款2亿多元，惠及农户1800多户。一笔笔贷款如涓涓细流汇入乡土，精准滴灌特色产业，让“授信红利”实实在在转化为“发展实效”。

临翔农商银行整区授信的实践，是“三水”精神在新时代的生动诠释，也是其践行金融为民理念、服务乡村全面振兴的生动注脚。下一步，临翔农商银行将加快剩余乡镇整区授信步伐，以更有温度、更接地气、更广覆盖的普惠金融服务，推进乡村全面振兴。

一线亮点



现场

今年3月，江西省抚州市南丰县山山镇包坊村村民包国兴在江西南丰农商银行30万元贷款支持下，对早几年种植的1200株南丰蜜桔树和170株南丰蜜广树进行科学管理。眼下，包国兴家的蜜桔树长势喜人，预计今年可收南丰蜜桔5万多斤、南丰蜜广1万多斤。图为南丰农商银行客户经理深入桔园了解蜜广长势和资金使用情况。

■ 本报记者 郑长灵 通讯员 周磊 摄影报道

浙江吴兴农商银行 监管专户为“先修后付”添保障

■ 本报记者 王爱静 通讯员 宋玲叶 沈晨晨

近日，湖州国丰汽车维修有限公司在浙江农商银行联合银行辖内吴兴农商银行成功开立事故车辆维修资金监管专户。据了解，专户实行专款专存、封闭监管，保险理赔资金统一存入专户冻结管理。这一专户的开立是推动《湖州市事故车辆“先修后付”服务模式改革实施方案》的有力举措，同时也是金融助力政策落地的生动实践。

长期以来，事故车辆维修环节及交通事故处理过程中，易存在虚假维修、多方推诿等问题。这既导致车主权益受损，也让汽修企业面临回款周期不确定、流动资金被占用的情况。

为规范市场秩序，湖州市印发《湖州市事故车辆“先修后付”服务模式改革实施方案》。自此，车辆发生事故后，保险公司、维修企业、车主三方在线签订电子协议，理赔款直接划入银行监管账户并予以冻结，待车辆维修验收合格且经车主确认后，监管账户资金方可解冻支付给维修企业。

在这一创新模式中，金融支持为行业监管补短板，以资金监管为抓手打通政策执行的金融链条，切实破解车主维修费垫付难题。

实践中，吴兴农商银行主动下沉服务一线，全面摸排辖区合规汽车维修企业，精准筛选符合政策准入条件的优质汽修商户，同时安排客户经理上门“一对一”宣讲政策细则，逐条解读专户监管规则、资金冻结划转流程、三方签约流程，并结合真实理赔维修案例讲解模式优势，助力汽修企业吃透便民新政。

江苏海门农商银行 深耕跨境金融服务

■ 本报记者 曹沛原 通讯员 施红艳

江苏海门农商银行近年来以网格化走访摸清外贸企业发展诉求，整合账户开立、线上结算、减费让利等多元举措，打造一体化跨境金融服务方案，为辖区涉外经营主体纾困解难。

该行深化政银联动机制，主动对接企业全链通综合服务平台，持续为新设外贸企业打通工商注册、税务登记等全流程服务，实现多事项一站式联办，大幅压缩企业开办筹备周期，同时推进外汇业务无纸化改革，全面升级企业网银跨境服务功能，实现网银结汇实时到账、跨境汇款线上全流程办理，切实提升涉外业务办理效率。

该行还持续落实减费让利政策，对辖区外贸企业跨境汇款、委托收款等业务手续费予以减免优惠，针对企业结售汇需求主动给予专项汇率点差补贴，双向降低企业跨境交易成本。

此外，该行常态化开展外汇便利化政策宣讲，动态跟踪企业订单、备货、回款变化，按需优化授信方案，持续加大外贸领域信贷投放力度，全方位满足企业进口采购、生产周转融资需求。

瞄准新业态 “贷”出新“钱”景

钱塘江南岸，潮声千年不绝。而今，在浙江省杭州市萧山区的乡野间，一股新“潮”也在不断涌动——花木市场里，“宠物+园艺”碰撞出消费新场景；山峦涧水旁，露营探险开启户外旅游新体验；横一村里，稻田咖啡、乡村民宿、农事研学吸引游客纷至沓来……新业态拔节生长，消费热力扑面而来。

这些新场景背后，是农行萧山分行立足区域产业特色，针对乡村文旅“轻资产、重运营”痛点打出的金融破局组合拳。该分行洞察业态融合价值，创新推出金融产品，精准滴灌乡村文旅全链条，让乡村新业态扎下根、长得成林。

花木为媒 “宠”出消费新地标

位于浙江省杭州市萧山区的浙江中栋国际花木城占地600亩、建筑面积18万平方米，入驻商户1100余户，是全国大型花木交易市场之一。今年4月，“中栋·环球宠物城”一期正式开业。

走进环球宠物城，柯基和柴犬在展示区摇尾“迎客”，宠物美容室里吹风机嗡嗡作响；不远处的灌木丛中，猫爬架若隐若现，几个孩子正踮着脚逗猫。这个从传统花木市场里长

出来的新消费场景，俨然已成为当地市民休闲打卡的“萌宠消费新地标”。

当前，宠物经济正从单一养宠向“宠物+”融合业态演进。中栋国际花木城也由此看到了新的发展空间：在做强园艺主业的基础上，布局环球宠物城，依托苗木、花卉、草坪、庭院景观，形成“以花为媒、以宠聚人”的复合业态。

园区整体升级，也意味着新的资金投入。农行萧山分行在常态化走访中了解到这一情况后，主动上门对接。与传统信贷更多关注抵押物不同，该分行将目光进一步投向园区稳定的租金收益、宠物经济带来的年轻客流和消费黏性。基于对融合业态成长性的认可，该分行迅速定制纯信用贷款方案，高效投放1000万元，用于园区经营周转、配套设施完善和新业态培育。

眼下，涵盖宠物交易、宠物医疗、商品零售、寄养赛事、主题休闲等业态的200个铺位人气火爆。花木与萌宠在此相遇，碰撞出萧山乡村文旅消费的新火花。

“乡旅贷”破题 让“软实力”变成“硬依据”

“干文旅的，账上没多少固定资产，旺季用钱又急，贷款是真难。”当地一乡村文旅经营者说。据了解，乡村文旅经营主体大多具有“轻资产”的特点，抵押物有限。

如何破解“看得见生意、找不到抵押物”的融资难题？农行萧山分行立足区域文旅发展特色，积极推动纯信用、免抵押、全流程线



农行萧山分行开展整村建档，提升横一村农户金融业务办理便利度。图为横一村航拍图。

上化的“乡旅贷”落地。

近两年，萧山乡村户外运动持续升温，以漂流、攀岩、滑翔伞等为代表的“去山里玩心跳”系列活动成了周边游客的热门选择。当地一家户外运动公司因各类运动装备高频使用，导致损耗远超预期，而部分核心装备单价又不菲，批量更换需要大笔资金。

农行萧山分行客户经理了解情况后，在周末游客高峰时段多次上门走访，实地观察客流数据、订单和线上评价，助力把“看得见的人气”转化为可量化的经营依据。基于真实运营流水和成长性判断，该分行最终为企业发放200万元“乡旅贷”。资金到账后，公司第一时间完成设备更新，提升接待能力，使旺季高峰不再“掉链子”。

由“看抵押物”向“看经营、看场景、看发展”转变，不仅为更多轻资产乡村文旅经营主体打开了融资空间，也标志着金融评价方式的变化。这一转变的核心，是将品牌口碑、客流热度等“软实力”转化为可评估的“硬依据”。那些用心打磨的体验便不再是账本上的“无形资产”，而是能撬动资金、放大价值的“硬支撑”。

整村建档 让农户贷款像点外卖一样方便

乡村文旅发展，既要聚人气，更要富村民。

萧山区临浦镇横一村以“千万工程”为指

引，积极探索未来乡村的城乡共富模式，围绕“萧山·未来大地”的品牌定位，深耕“稻子、柿子、院子”农文旅资源，让1500余棵古柿树组成的“梅里探柿”景观，成为杭州赏秋网红打卡地，每年吸引超80万人次游客参观研学、旅游度假。

游客多了，村民开民宿、办农家乐、搞采摘园的念头也活了。但农户想要贷款，老问题横在眼前：缺抵押、少担保。

为此，农行萧山分行开展整村建档，组织客户经理进村入户摸需求、采信息，为横一村建起整村信用档案。有了“信用底账”，农户贷款不需要再跑断腿、磨破嘴，系统自动核定额度，信用放款、随借随还。

村民最有发言权。横一村一民宿经营者改造民宿缺启动资金，其从申请到资金到账，全程操作手机，几天就办妥了。“以前觉得银行贷款很复杂，现在手机上就能办，跟点外卖一样方便。”上述民宿经营者介绍，如今，他的民宿在节假日常常一房难求。截至目前，农行萧山分行累计为横一村超600户农户建档，发放农户贷款超2000万元。一笔笔金融活水激活一个个创业梦，让乡村文旅的“流量”更好转化为村民增收的“增量”。

从支持新业态培育，到破解文旅经营主体融资难题，再到把金融服务送到农户家门口，农行萧山分行正持续把金融资源配置到乡村文旅融合的重要环节。未来，该分行将继续踩着“潮”点，让金融活水顺着潮涌的方向，滋润萧山山野的每一寸土地，为乡村全面振兴、推进共同富裕注入金融新动能。

（广东·