

一线亮点

点亮少儿财商教育

■ 本报记者 王爱静 通讯员 鲁含蕾

近日,浙江农商联合银行辖内余姚农商银行联合多家单位开展“小小银行家 非遗奇遇记”主题实践活动,28名小朋友走进银行,在沉浸式体验中学习金融知识、感受非遗魅力。

活动现场,余姚农商银行工作人员化身“财商导师”,带领孩子们认识钱币、了解日常开销构成,并结合真实案例普及反诈知识。财商桌游“养兔子创业”让孩子们在模拟经营中体会到赚钱的不易,对创业风险和必要开支有了初步认识。同时,省、市级非遗代表性传承人携“木偶摔跤”登台亮相,表演者腾挪闪转,引得全场惊呼连连,传统民俗的种子在孩子们的欢声笑语中悄然播撒。这场寓教于乐的体验,正是余姚农商银行探索金融惠民新路径、开展少儿财商教育的一个生动缩影。

近年来,余姚农商银行聚焦青少年财商培育与反诈教育,依托营业网点打造“第二课堂”,常态化开展“小小银行家”沉浸式沙龙体验活动。该行将识币、储蓄、理财等知识点巧妙串联,通过情景模拟、互动游戏等方式,形成趣味宣讲、实景模拟、暖心互动的多元课堂,让金融知识跳出课本,变得可触可感。今年暑期,该行已陆续开展“小小银行家”主题沙龙27场,覆盖全市多个乡镇街道,让更多孩子在体验中受益。

为引导孩子们养成记账储蓄的好习惯,余姚农商银行积极推广“浙里宝贝”儿童存折,以专属存折为载体,鼓励家长帮助孩子科学管理零花钱。目前,“浙里宝贝”存折累计开户2100余户,开立定期存款4396笔,余额超1.08亿元,在孩子们心中播下了财富管理的种子。

余姚农商银行通过持续探索金融惠民新路径,以特色服务点亮少儿财商教育,不仅帮助青少年树立正确的金钱观和消费观,也帮助他们增强金融安全防范意识,助力青少年健康成长。

疏通信贷“痛点”朔城彩椒常鲜

■ 本报记者 王磊 通讯员 邸日荣

近期,山西省朔州市朔城区的彩椒迎来全年采收旺季,日均5万余斤鲜果直发全国30多个城市。这条日渐成熟的全产业链背后,是朔州农商银行供应链金融的持续赋能。

经过多年培育,朔城区彩椒产业已形成以朔州市朔城区甘源种植专业合作社为核心,覆盖育苗、种植、分拣、冷链、销售的完整链条。其中,朔城区神头镇神西千亩彩椒产业园内建成大棚573座,种植面积1241亩。彩椒每年3月定植,6月下旬进入采收期,采摘周期可延续至12月中旬,亩产稳定在1.5万斤至1.8万斤,全产业链年产值超8000万元,成为带动农户增收的支柱产业。

产业起步阶段,核心经营主体普遍面临“缺抵押、缺担保”的难题,扩建大棚、引进品种的资金缺口制约了规模化发展。针对这一痛点,朔州农商银行联合政府下属财政担保公司,定制推出专属信贷方案:由财政担保公司提供兜底担保,经营主体无需房产、土地等实物抵押,只要经营稳定、信用良好即可申请贷款,有效缓解了农业主体“没抵押贷不到钱”的困扰。同时,银担双方开通绿色通道审批通道,材料齐全最快3个工作日即可放款,精准匹配农业生产时效。

截至目前,朔州农商银行已累计向彩椒产业链核心主体及上下游经营户投放贷款2750万元,为周边6个行政村的171户规模种植户提供集中授信4300万元。

供应链金融的核心,是从“支持单个主体”转向“激活整条链条”。朔州农商银行围绕彩椒产业产前、产中、产后全流程,针对不同环节需求匹配相应金融服务。产前,重点支持标准化育苗基地建设,保障种苗与化肥、农药等生产资料稳定供应,从源头把控农产品品质;产中,为承包大棚的农户推出小额信用贷款,同时支持物联网监测、智能温控等设备落地,推动种植从“靠经验”向“靠数据”转型;产后,为分拣中心、冷库仓储建设提供流动资金支持,解决彩椒保鲜、错峰上市等痛点。

跳出“单纯放贷”的传统思路,朔州农商银行为彩椒产业提供“融资+融智+融商”综合服务,共建产业发展生态。该行联合区县农业农村局邀请农业专家开展种植技术培训,手把手指导农户提升田间管理水平;主动对接商超、电商平台与外地客商,帮助经营主体拓宽销路。依托产业链信用传导机制,通过“合作社信誉打底、经营数据说话、政府担保撑腰”的模式,将金融服务覆盖到链条末端的农户与小微主体。

目前,整条彩椒产业链已带动周边25个行政村,850余名村民就近就业,年均支付务工工资超2300万元,农户人均年增收超2万元,真正实现了“壮大一个产业,带富一方百姓”。

铁壁关下桑蚕旺——云南德宏农商银行赋能边境村走出产业兴边路

■ 本报记者 余连斌 通讯员 谷川

云南省德宏州陇川县陇把镇吕良村依界而立、临关而兴。这里坐落着历史悠久的铁壁关旧址,是扼守边境的重要关口。曾经的吕良村产业单一、增收渠道狭窄,人才外流问题突出。如今,连片桑园绿意盎然、层层铺展,小小蚕茧蜕变为边民增收致富的“金茧子”,成为带动村寨发展、稳固边境群众增收的支柱产业。

从“守边固边”到“兴边富民”,从产业薄弱、发展滞后到产业兴旺、安居乐业,吕良村的蝶变,离不开德宏农商银行精准高效的金融赋能。

党建引领破题 信贷产品高效落地
立足边境乡村产业发展刚需,德宏农商银行辖内陇川支行坚持党建引领,积极响应地方发展诉求。2025年1月8日,陇川县第十三届党代会提出增设蚕桑专属金融产品后,该支行迅速部署、快速响应,仅用时两天便创新推出专属惠农信贷产品——“惠农蚕桑贷”,高效率、高质量的实干举措获得陇川县委主要负责人高度肯定。
近年来,陇川支行持续推动党建与金

融服务深度融合,紧扣边境振兴、民族团结、守边固边核心使命,把支持边境蚕桑产业作为服务“三农”和民族团结的着力点,以边疆党建长廊示范带建设为抓手,推行“网点支部+村党总支”结对共建模式,组建党员金融突击队,深耕一线、下沉服务,做到“支部建在边关、党员沉在一线”。

从农户申请到资金到账,陇川支行党员全程代办材料、跟进审批流程、解答群众疑问,大幅压缩放款时限,跑出金融助农“加速度”。2025年,陇川支行累计发放“惠农蚕桑贷”超400笔、金额1700余万元。

信贷加码赋能 全链激活边关产业
2026年,德宏农商银行陇川支行持续加大边境产业金融扶持力度,精准加码信贷投放,全力护航蚕桑产业规模化、标准化、链条化发展。上半年,该支行累计投放各类信贷资金近15亿元,其中向辖区农户投放“惠农蚕桑贷”2400余万元;投放3000万元专项贷款,助力本地蚕桑龙头企业升级生产加工生产线,打通产业升级关键环节。

充足的资金,有效激发了吕良村蚕桑产业发展活力。依托农商银行信贷支持,当地农户积极扩建桑园、新建标准化蚕棚、引进优质蚕种,全面扩大种养规模、提升种养品质。截至目前,吕良村桑园面积从2020年的千余亩扩增至3250亩,养蚕农户增至160余户,先后建成小蚕共育基地、自动化大蚕养殖基地各1座,配套标准化蚕棚240座,产业基础设施日趋完善。同时,陇川支行通过精准对接龙头企业、合作社、种养农户,成功构建“农信金融+龙头企业+小蚕共育基地+合作社+农户”的完整蚕桑产业链条,推动边境蚕桑产业从零散种养向集群化、产业化转型。

产业提质增效的同时,村寨民生持续改善,边境团结愈发紧密。当地景颇族小伙阿雍是“惠农蚕桑贷”的直接受益者,依托专属贷款发展桑蚕种养,不仅实现了家庭稳定增收,还与缅甸克钦邦姑娘组建跨国家庭。在吕良村,越来越多的中缅通婚家庭依托蚕桑产业扎根边关、安居乐业,自守边互助,成为铁壁关下一道守望边境、和睦共处的独特风景线。

金融赋能之下,吕良村蚕桑产业产值连年攀升。2023年全村蚕桑产值仅600余万元,2024年攀升至860余万元,农户户均年收入约5万元,优质养蚕大户年营收超

不让一笔贷款“断档”——江苏盱眙农商银行普惠型小微贷款余额超113亿元

■ 本报记者 李美丽 通讯员 孙丹丹

江苏盱眙农商银行坚守支农支小定位,把普惠型小微企业贷款作为服务实体经济的核心抓手,通过稳存量、拓增量、优产品、强管控多措并举,持续加大对小微企业的金融支持力度,为地方经济高质量发展注入源源不断的金融活水。截至目前,该行普惠型小微企业贷款余额超113亿元,惠及县域众多小微经营主体。

小微企业经营波动较大、资金周转需求频繁,续贷衔接不及时往往成为客户流失的重要原因。为此,盱眙农商银行建立到期客户提前干预机制,按月筛查未来一个季度到期客户,结合征信查询、结算变化和经营情况精准识别流失风险,对潜在流失客户提前介入,逐户制定续贷、提额、降点或综合服务

方案。围绕续贷率95%的目标,该行实行到期提醒、回访登记、续贷衔接和流失分析台账化管理,逐日复盘还款和结清客户,防止因服务不及时造成客户流失。同时,该行对经营稳定、履约良好的存量客户开展分层维护,结合经营流水、收单结算和行业周期测算合理授信空间,用好优质客户利率降点和优惠政策,推动符合条件的客户提额增贷,力争存量客户提额规模不低于1.5亿元。

坚持做小做散,盱眙农商银行将1000万元以下小微客户作为重点支持对象,对照科技型中小企业、高新技术企业、个体工商户等名单逐户梳理,建立目标客户台账,落实“每周每人对接不少于8户”的营销要求,力争县域科技型企业金融服务覆盖面提升5个百分点。该行深入推进农区整村授信、城区政法网格和园区企业批量授信

“三项活动”,贯通走访、建档、授信、用信和后续维护全流程,以实际用信检验营销成效。在政银协同方面,加强与县金融办常态化对接,推动县域企业融资需求按月归集、动态更新并优先推送,建立清单接收、客户分配、走访反馈和结果复盘机制。同时,该行选派金融服务专员对接以“八办一中心”为责任主体的招商小分队,随队参与外出招商,在项目洽谈和落地前期同步提供融资方案、结算服务和政策咨询,推动金融服务向招商前端迁移。

为凝聚全行营销合力,盱眙农商银行开展普惠小微专项营销活动,设置阶梯式奖励和专项拓客竞赛,将柜面、中后台客户推介全部纳入活动范围,形成前台负责客户对接和业务转化、中台强化产品审批和风险支持、后台主动发现推介客户的全员联动格局。

“马中熊猫”驰上复壮路

■ 本报记者 黄力辉
通讯员 潘国毅 赵连荣 韦安源

在广西德保县燕峒乡那布村那美屯,喀斯特峰从环抱着国家级德保矮马保种场。马舍里,饲养员正添喂羊草,工作人员逐匹扫描芯片、核对系谱档案;不远处,总投资1200余万元、可容纳480匹矮马的扩建场地正在加紧施工,年底即可投用。

德保矮马是汉代“果下马”的后裔,与英国设特兰矮马并称世界两大矮马源流,成年体高仅76厘米至106厘米,被誉为“马中熊猫”。曾经,随着山区通路通车、役用功能退出,加之盲目杂交,这一珍稀品种一度走到濒危边缘。如今,德保已蹚出一条政府主导保种、金融贯通链条、产业收益反哺的复壮之路。

作为扎根县域的地方法人银行,广西德保农商银行自2010年起累计向矮马全产业链投放贷款超1.4亿元,覆盖保种、代养、文旅各环节。2026年5月1日,《百色市德保矮马遗传资源保护与利用条例》施行,明确发挥银行业、保险业作用,为种质守护筑牢法治支撑。

算清“保种账” 核心群稳步复壮

保种场里,最年长的矮马已24岁。“德保矮马孕期约11个月,一胎一驹,繁育周期长、扩群速度慢。”德保县矮马文化产业发展中心副主任陆日章介绍,“保种是慢功夫,也是硬投入,每一匹都得精心养、精细管。”

据他介绍,一匹马日均饲喂成本约8元,全场数百匹马一年喂养成本就达上百万元。保种有一套严格标准。落实“统一饲

养管理、统一保种繁育、统一疫病防治”,种公马按体高85厘米至104厘米、种母马按106厘米以下严格选种,已组建10个家系,避免近交、封闭血统;联合中国农业大学、广西大学建成冷冻精液基因库,目前已完成27匹受体母马胚胎移植;每匹马“一马终身一号”,烙印、芯片、系谱全部入库,血统可查可溯。

保种是长期投入,财政保基本,信贷补时差。针对保种扩群等集中用款节点,德保农商银行以矮马王国项目未来现金流为上游保种增信,部分贷款定向用于保种设施修缮、种马引进和饲草储备,保障保种进度不因经费拨付断档。在活体资产服务上,该行稳妥审慎。“矮马活体尚无统一估值标准,处置渠道也有限,我们先联合畜牧部门把耳标溯源、血统登记、养殖台账做扎实,配套成熟一项、业务跟进一项。”德保农商银行董事长廖式俊表示,该行建立起专项贷后走访机制,常态化跟踪种群状况。财政、金融、科研协同发力,德保矮马种群家底逐年厚实:保种场2025年新生马驹60匹,今年以来再添58匹,存栏数量达380余匹,全县矮马存栏回升至3300余匹。

算好“代养账” 联农带农共富

保种场容量有限,种群壮大的根基在村村寨寨。德保探索“保种场核心群+农户分散代养”的国有民养模式:国有马匹交由农户代养,严禁杂交、封闭血统,保种场统一供种、统一配种、上门防疫;政府按240元/匹/年发放代养补贴,达标马驹由保种场按每匹1000元协议回收。代养有服务、售驹有渠道、收益有保障,越来越多农户主动加入保种行列。

在巴头乡,言开累饲养矮马已有10余年,山间放牧、定时补饲,矮马既是相伴多年的“老伙计”,也是家里一份稳定收入。针对散户缺种公马、缺标准化技术的实际,保种场把配种、防疫和培训送到屯级,德保农商银行把授信送到家门口,农户无需抵押,凭代养协议和养殖档案就能贷款,想扩养随时有资金。

在马隘镇,许宗权自2001年起开始养马、贩马,如今存栏30匹母马、5匹马驹,马驹回收是主要收入来源。“保种场上门指导,马驹达标就回收,不愁卖;能为国家保住这个珍稀品种,手里还能增加收入,越养越有奔头。”他算了一笔账:母马一般三年产两胎,按30匹母马一年产15至20匹小马驹计算,仅保种场回收一项,一年就有1.5万元至2万元收入。今年矮马市场升温,普通幼驹市场价达3000元至5000元一匹,品相好、带谱系的价格更高。政策扶持加金融支持,代养户们正从“凭经验养”转向“按标准养”,走上保种与增收双赢路。

让农户敢养、能扩、稳增收,德保农商银行下了一番细功夫。该行在巴头、那甲、燕峒、马隘等代养集中乡镇逐村信用建档,整村授信,把养殖年限、代养协议、预期马驹收益纳入信用评价,客户经理驻村办公、上门办贷;对符合条件的脱贫户纳入脱贫人口小额信贷,利率优惠、随借随还;同步推行“信贷+保险”,引导农户为马匹投保,再添一道风险保障。在“银行+龙头企业+农户”机制下,企业下订单、派技术、保回收,银行给额度、供资金,农户安心养、稳增收。

算活“反哺账” 以用促保共赢

矮马王国景区骑乘场上,几匹矮马驮

围绕科技型企业、个体工商户和轻资产小微经营主体,盱眙农商银行用好“苏信贷”产品,推出“惠企科技贷”,推广省级贴息、风险补偿和信用类产品,降低对传统抵押物的依赖,提高产品与客户经营特点、资金用途和融资期限的匹配度。在办理效率上,该行完善线上授信审批模型,推动实现“10分钟申请、1小时放款”的极速体验,落实限时办结和提前授信要求,对资料完整、符合条件的业务及时审查审批;公司类贷款提前3个月、个人贷款提前2个月开展续贷衔接,有效减少客户资金接续空档。同时,该行用好联合银行对公展业平台、营销中台和精准营销名单,推广“苏信融”产品,贯通客户筛选、名单推送、营销调查、授信办理和结果反馈全链条,以有效触达、授信转化和实际用信检验数字化工具成效。

着孩子缓步绕行,马蹄声伴着笑声。作为国内首个以矮马为IP的主题乐园,景区现有90余匹马,其中德保矮马约45匹。“节假日高峰,仅骑乘一项一天营收就有近5万元。”希望田野(广西)产业投资集团有限公司营销部副部长王曦介绍,2025年景区全年接待游客15万余人次、营收1200万元。

文旅项目“轻资产、重运营”,土地、设施抵押价值有限,融资一度是难题。2017年起,德保农商银行创新以景区收费权质押为核心,叠加股东连带责任保证的担保方式,累计向矮马王国投放贷款1.2亿元,目前余额8580万元,并结合旅游淡季设计“按季付息、旺季集中还本”的灵活安排,支持运营主体把景区建起来、运营好。

“景区每年按门票收入的2%至3%计提反哺保种基金,约20万元至30万元,缴入县财政专户,再由农业农村部门拨付保种场专款专用。”希望田野(广西)产业投资集团有限公司财务人员零冲表示,项目开发收益转化为保种事业的持续投入,以用促保,发展路子越走越宽。

“面向‘十五五’,我行力争矮马产业贷款投放翻一番,配合搭建产业大数据平台,跟进矮马定向繁育、青少年马术培训、马术辅助治疗等新业态,持续完善活体估值处置、散户精细化服务等配套,把产业链金融做深做实,让更多金融资源顺着产业链流向保种一线、流向农户身边。”廖式俊表示。

一线看点