

金融活水浇出沃野铺金

9月23日,是第九个“中国农民丰收节”,这也是“十五五”开局之年的首个丰收盛会。神州大地稻浪飘香、沃野铺金,处处涌动着丰收的喜悦。从粮食稳产增产到特色产业提质,从农户增收致富到乡村设施升级,这份沉甸甸的丰收答卷背后,既得益于广大农户的辛勤耕耘,也离不开金融“活水”的持续浇灌。

夯实粮食安全金融基石

粮食安全是“国之大者”,也是农村金融服务的重要使命。针对农业基础设施投入周期长、粮食收购资金需求集中、农机装备升级融资难等行业痛点,商业银行构建起覆盖生产设施、收储流通、装备升级的全链条服务体系,全方位夯实粮食安全根基。

秋收时节往往伴随粮食收购、烘干仓储及设备升级等密集短期资金需求。为此,银行将柜台搬到田间地头、把服务送到粮仓车间,因地制宜推出收粮专属产品,助力破解“丰收不敢收”的难题。在江西省,中国银行创新推出“吉粮贷”“饶粮贷”“抚粮贷”等特色普惠金融产品,深入乡镇粮仓一线,精准施策、分类服务,护航赣鄱大地颗粒归仓。记者了解到,江西省吉安市一家粮食专业合作社在抢抓秋收的关键节点,因升级整套粮食烘干加工设备占用了大量流动资金,导致原粮收购面临流动性资金短缺难题。中国银行江西省吉安分行迅速行动,经实地尽调核实后开辟绿色通道,快速为其投放“吉粮贷”,解了企业燃眉之急。

在辽宁省,中国银行立足东北主粮产区特性,创新推出“粮食贷”“花生贷”“农担贴息贷”等特色产品,灵活运用信用、第三方保证及抵质押等多元增信模式,全方位匹配粮食收购、仓储、烘干等节点需求。“适时的增信赋能,切实缓解了我们的资金压力。”辽宁开原某粮食收储企业负责人说,今年玉米收购规模扩大,企业资金压力陡增。依托“粮食贷”服务方案,中国银行辽宁省铁岭分行为其信用方式为其增加授信,纾解了玉米收购的资金压力。

补齐产后服务设施短板,也是降低粮食损耗、提升种粮效益的关键一环。江西省萍乡市莲花县种粮户李长生表示,往年早稻收割完成后,当地农户习惯直接在马路上晒粮,一旦遭遇连续阴雨天气,湿稻谷两三天就会发芽,一年的辛苦就此打了水漂。据悉,当地政府围绕提升粮食产后服务能力,由国有平台企业作为实施主体,在莲花县主要乡镇建设12个农事服务中心,配套建设烘干中心、仓储保鲜冷链、稻米加工厂房、农机库棚等设施,年服务水稻面积超20万亩,可大幅减少产后粮食损失。但曾因建设周期长、前期缺少合格抵押物,总投资2.31亿元的项目一度推进缓慢。

为补齐当地粮食收获季服务短板,中国农业银行江西分行为项目提供授信1.6亿元

今年9月,财政部、农业农村部、金融监管总局、国家林草局联合印发《关于加快农业保险高质量发展的实施方案》(以下简称《实施方案》),从六大方面提出近百条举措,推动农业保险行业提质增效,加力服务农业强国战略。

近年来,财政部门不断加大力度支持农业保险发展,支撑保费规模从2007年52亿元增长到2025年超1550亿元。目前,农业保险每年可为上亿户次农户提供风险保障超5万亿元。财政部有关负责人表示,农业保险是一项重要的财政惠农政策,在稳定农户收益、支持乡村全面振兴、保障国家粮食安全等方面发挥了重要作用。

随着我国农业综合生产能力持续提升,农业经营加速向规模化、集约化、产业化迈进,需要更好应用农业保险政策工具适应新形势,满足新需求。党的二十届三中全会要求,发展多层次农业保险;中央一号文件连续23年对农业保险工作作出部署;今年《政府工作报告》提出,制定促进农业保险发展的措施。

基于现实发展需求,遵循顶层设计指引,在2019年出台的《关于加快农业保险高质量发展的指导意见》基础上,《实施方案》明确下一阶段目标:到2030年,基本建成与农户风险保障需求相契合、与现代农业发展相适应、中央与地方分工负责的多层次农业保险体系,总体达到国际先进水平,实现补贴有效率、产业有保障、农民得实惠、机构可持续的多赢格局,政策更加普惠,发展更加均衡。

“针对当前农业保险发展中的短板,《实施方案》提出完整量化目标,着力扩大政策惠及面,提升保障精准度,促进区域均衡发展,健全风险分担机制,增强保险



的长期限固定资产贷款,并设置2年宽限期,精准匹配“前低后高”还款计划,帮助项目平稳度过建设期和运营初期。除固定资产贷款外,还同步配套供应链服务,以项目建设真实交易背景为基础,利用工程建设形成的应收账款为施工单位提供资金支持,并加大服务中心上下游支持力度。

“今年夏收,是第一次不用盯着天气预报犯愁了。”李长生感慨道,如今他将收获的3000斤稻谷送到新建的农事服务中心,卸车过磅后送入烘干塔,4小时就能将水分降到安全存储标准直接入库,摆脱了粮食晾晒“看天吃饭”的困境。

激活县域特色产业动能

丰收的画笔从不止于仓满粮足,林果产业同样喜获丰产。在金融“活水”的浇灌下,五彩斑斓的乡土果实,化作一颗颗农户增收、产业升级的“金果果”。由于各地县域资源禀赋差异大,产业发展路径各不相同,近年来银行机构持续探索定制化服务,将地方特色资源转化为富民强县的产业优势。

在甘肃省武威市民勤县双茨科镇,返乡创业的马蓓正忙着给刚收购的人参果装箱。8年前,她从天津辞职回乡,不忍家乡沙土地的优质瓜果被低价收购,便创办合作社跑通全国销路,带动百余户农户参与标准化种植,年营收突破1200万元,但每到收购季常因缺少流动资金而犯难。“中国农业银行的客户经理主动上门,不需要抵押,3天就把50万元‘惠农e贷’打到账上,支持我们加大收购、升级包装品牌,民勤的果子终于‘有里子更有面子’。”马蓓说,如今家乡的瓜果销往全国20多个省市,她还计划建冷库,做深加工,带动更多老乡在家门口增收。

据介绍,为适配农户差异化需求,中国农业银行持续打造专属信贷产品,先后推出专业大户贷、海洋牧场贷、固边贷、农机贷、巾帼创业贷等上百种金融产品;研发农户精准服

务机构的经营可持续性。”中国社会科学院大学经济学院教授

农业生产因时而变、因地制宜,风险保障服务也需因类施策。《实施方案》聚焦重点,健全多层次农业保险体系,增强种植业农产品风险保障,促进养殖业保险规范发展,推进林业保险提质增效,积极发展与百姓生活密切相关的特色农产品保险。

机制建设是农业保险高质量发展的基础工程,《实施方案》强调优化农业保险运行机制,包括完善承保管理、加强财政补贴管理、完善查勘定损制度、提升理赔服务质效等。

精准承保是精准理赔、精准补贴的前提。《实施方案》优化承保理赔链条,首次在政策层面提出推行“一户一单”,即以单个农户为主体出具保单,从源头保障信息真实性。要赔得及时,更要防得主动。《实施方案》强调防赔并重,前移风险管理关口,增强事前防灾减灾、事中救灾减损、事后及时赔付的一体化服务能力。在科技赋能方面,鼓励保险机构用好遥感、无人机、大数据、人工智能等工具手段,推动业务向数字化、智能化、标准化方向转型,实现数据多跑路、农户少跑腿。王向楠表示,《实施方案》在扩面增量的基础上更加重视提质增效,不断拓宽农业保险的功能边界,健全农业保险服务机制,推动行业迈向高质量发展水平。

加快推动农业保险高质量发展是一项系统工程。财政部有关负责人表示,下一步,将坚持政府引导、市场运作、自主自愿、协同推进、改革创新等工作原则,推动我国农业保险提质增效、转型升级,将重点聚焦增强保障能力、提升服务水平、强化部门协同等方面。

务、非现场调查等大模型智能工具,将客户经理从繁琐的案头工作中解放出来,将更多时间用于走村入户、服务农户。截至今年6月末,中国农业银行“惠农e贷”余额突破2万亿元,较年初新增超2600亿元,增速14.2%,服务农户超800万户。

中国银行也持续深化“一县一品”综合金融服务方案,深耕地方特色产业。9月份,四川省绵阳市安州区3.5万亩红心猕猴桃正处于丰产期,一个个熟度正好的猕猴桃挂满枝头。当地果农坦言,以前资金周转慢,现在有了中国银行的“猕猴桃贷”后,紧随随还,方便多了。除了“猕猴桃贷”外,中国银行还在四川省相继落地攀枝花“阳光攀果贷”、大邑“葡萄贷”、安岳“柠檬贷”、蒲江“柑橘贷”及会理“石榴贷”等一系列专属普惠金融服务方案,以全链条、定制化的金融供给赋能川果品牌建设。

产销对接同样是产业增值的关键一环。中国银行有关负责人介绍,9月初,2026年中国农民丰收节金秋消费季在上海启动,为了让丰收的红利跨越山海,从田野直通都市圈,中国银行以此为契机,积极落地系列惠农金融举措,畅通城乡消费链路。一方面,搭建金融服务速通机制,走进农批市场、农业产业园,面向蔬菜小微经营主体量身打造“申菜贷”,守护城市“菜篮子”稳产保供、提质增效。另一方面,持续搭建“沪滇协作”产销对接平台,把田间好物送出大山,以金融桥梁打通助农增收双向通道。

打通服务“最后一公里”

乡村振兴,服务先行。让广大农民便捷、高效地获得金融服务,是提升农村金融获得感的核心。为此,银行机构持续推动服务重心下沉,强化科技赋能,简化业务流程,把网点建到村口,把服务送到指尖,真正打通金融服务“最后一公里”。

服务网络的深度下沉,有助于偏远地区农户享受到便捷金融服务。中国农业银行行长王志恒在2026年中期业绩发布会上表示,下一步,在服务触达方面,将不断向县城乡村

下沉服务重心,加快推动乡镇网点迁建,力争今年向乡镇迁建200个网点。延伸手机银行“乡村版”等线上服务渠道,在偏远乡镇开展流动金融服务,不断提升县域金融服务覆盖面。

中国邮政储蓄银行行长、首席合规官芦荻在2026年中期业绩发布会上表示,下半年将优化区域布局,按照国家区域战略导向、自身资源禀赋和增收创效要求,调整网络布局 and 队伍配置,聚焦“三农”基座,重点在强县富镇等经济发达地区发力。

数字化技术也正在重塑农村金融服务体验。记者了解到,中国农业银行打造“农银惠农云平台2.0”,构建卫星遥感、无人机等“空地一体化”三农资产数字监管体系,通过监控作物长势、预判粮食产量为精准授信提供支撑。与此同时,针对农户贷款“小额、分散、高频”的特点,中国农业银行依托整村推进、村“两委”评议、涉农数据交叉验证等方式,建立授信模型,更多投放信用贷款,让农民的信用生金。客户经理带着移动平板上门即可完成农户信息采集、客户调查,通过批量集中方式快速完成贷款审批手续,农民通过手机线上取款用款,让资金精准匹配到有想法、肯实干的农户手里。

“十五五”规划纲要明确提出,坚持农业农村优先发展,坚持城乡融合发展,健全推动乡村全面振兴长效机制,大力发展现代农业,推动农村基本具备现代生活条件,持续巩固拓展脱贫攻坚成果,缩小城乡发展差距,加快建设农业强国。“下一步,农业银行将坚决扛牢服务‘三农’职责使命,继续把县域作为有效信贷需求挖掘的重要阵地,统筹好‘三农’业务‘量价效’,稳步提升县域业务贡献度,力争县域贷款在全行占比牢牢站稳40%并持续提升。”王志恒说。

金穗扎根沃野,活水润泽良田。站在“十五五”开局的新起点,金融机构将持续加大乡村振兴重点领域和主体融资供给,并不断优化“三农”金融产品和服务体系,以金融之力筑牢农业基本盘,助力农业强国建设,让产业兴旺、生态宜居、生活富裕的和美乡村画卷,在广袤乡土上徐徐铺展。

9月30日,由中国人民银行等8部门联合制定的《金融产品网络营销管理办法》正式落地实施。新规为金融产品线上营销划定边界、厘清权责主体,将改变金融机构依赖第三方平台粗放引流、甩手免责的老惯例,推动金融产品网络营销合规有序,为守护投资者权益、规范金融市场秩序筑牢制度屏障。

随着互联网生态快速发展,线上引流、直播推介、短视频营销成为金融产品推广的主要模式。不少银行、券商、基金公司等持牌金融机构为快速抢占市场、扩大客户规模,形成了“平台引流、机构成交”的运营模式。机构将短视频投放、直播间运营、用户触达等前端营销环节全盘外包给第三方平台,自身仅负责开户、产品交易等后端环节,把流量视作可采购的外部资源,弱化了内容审核、风险识别、客户管理等核心责任。

这种“甩手掌柜”式的经营模式,暗藏诸多乱象与风险。部分第三方平台以流量转化、产品销量为核心目标,刻意放大产品短期收益、弱化风险提示,用“稳收益”“低风险”等诱导性话术误导投资者;由于金融机构与第三方平台权责边界模糊,一旦出现销售误导、风险错配、投资者受损等问题,极易出现责任推诿、监管追责难的困境,不仅损害投资者的合法权益,也扰乱了金融市场秩序。

新规直击行业痛点,明确了持牌金融机构的绝对主体责任:金融机构不得通过委托第三方服务规避自身法定责任,无论营销环节是否外包,产品风控、内容合规、投资者适当性管理的核心责任,始终归属持牌金融机构。这意味着,第三方平台仅为流量触达的辅助渠道,金融机构彻底告别“只管兑付、不管营销”的粗放模式,必须将主动管理、合规管控贯穿网络营销全流程、全链条。

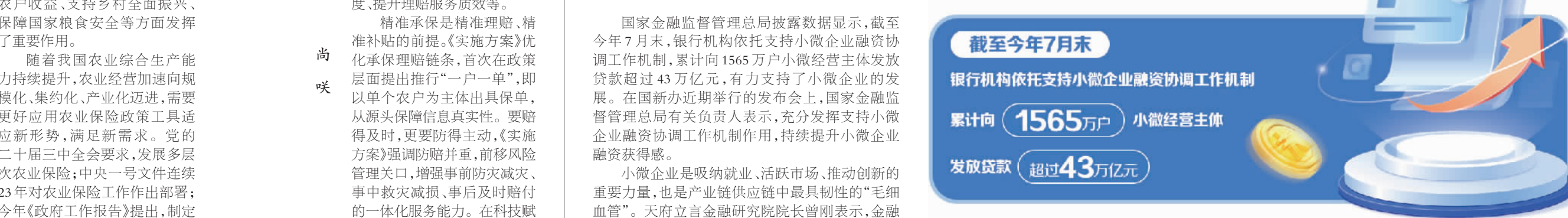
新规还明确,金融产品网络营销必须依托机构自营官方账号开展,营销人员须为持证在岗的机构从业人员,所有短视频、图文、直播脚本及算法推荐规则,都需经过机构穿透式审核。此举将投资者保护关口前移至用户接触金融产品的“第一眼”,从源头杜绝虚假宣传、诱导营销等违规行为,让金融营销不再游离于合规体系之外。

金融行业的核心竞争力,从来不是流量规模的比拼,而是风险把控能力、专业服务能力与客户信任度的较量。过去,部分金融机构依赖平台流量“输血”,丧失了自主客户运营、专业投资顾问等核心能力,客户链条断裂、难以积累长期稳定的用户信任。今后,金融机构需要彻底摒弃流量套利思维,摆脱对平台数据、流量资源的依赖,自主完成客户识别、风险测评、持续陪伴等全周期服务,以专业的资产配置、精细化的投顾服务、完善的数字化运营体系,积累金融消费者信任,告别做“甩手掌柜”。

本版编辑 姚进 美编 吴迪

融资协调机制推动资金直达小微

本报记者 王宝会



新服务举措。浙江农商联合银行辖内文成农商银行业务管理部副总经理林晓勇认为,针对传统抵押贷款审批流程长、门槛高的痛点,中小银行应打破信贷“看资产、看抵押”的固有思维,创新信贷产品,精准匹配小微企业融资需求。以金融服务外贸企业为例,银行可探索将信贷审核重点从企业静态资产转移到真实的贸易订单上,即根据企业的订单金额精准匹配相应贷款支持,及时满足企业融资需求。

支持小微企业融资协调工作机制无疑为破解融资难提供新路径,政银企联动将疏通融资环节的梗阻。中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏表示,小微企业融资协调工作机制的优势在于直达基层、快速便捷、利率适宜,通过省、市、区县三级专班的统筹,做实“政银企”联动,开展“千企万户大走访”摸排需求,形成需求收集、供需对接、贷款投放的全流程闭环。同时,设定办理时限、开辟审批绿色通道,压降中间环节,推动信贷资金直达企业,破解银企对接

不畅的难题。

在该协调工作机制的推动下,金融资源加快向小微企业倾斜。2026年二季度末,银行业金融机构普惠型小微企业贷款余额38.9万亿元,同比增长8%。薛洪言表示,普惠小微余额持续增长,一方面得益于协调机制把大量首贷、信用贷需求从“看不见”变为“对接得上”,另一方面监管引导银行下沉、用好结构性工具,并强调一视同仁服务民企,增加法人贷款和中长期贷款。

曾刚表示,银行深化“一企一策”服务,要加快从“按企业规模授信”转向“按经营特征和成长阶段服务”。银行应结合企业所属行业、纳税记录、结算流水、科技成果、出口数据和上下游关系,建立动态信用画像,对科技、外贸、消费、养老等重点领域配置差异化产品,避免简单追求规模,确保资金真正进入生产经营领域。