

金融服务站补位农村金融“最后一公里”

中经记者 郭建杭 北京报道

当银行物理网点逐渐减少时，基础金融服务却以更鲜活的方式渗透乡野。

正月十五元宵节当天，在安徽省利辛县胡集镇下属偏远乡村的利

填补服务空白

聚焦居民多元化服务需求，持续推进社区金融服务网络布局，拓展服务站功能边界，将优质、便捷的金融服务延伸至更多社区，是金融服务站最朴素的出发点。

当移动银行App成为主流的金融服务渠道、银行物理网点数量逐年精简，体量轻、触角深的“金融服务站”成为银行物理网点的补充。

位于天津市蓟州区礼明庄镇张王庄主干道位置的天津农商银行金融服务站，是该村村民日常办理现金存取款、转账汇款及日常生活缴费距离最近的站点。金融服务站管理员陈女士，目前已经经营该金融服务站十多年，在近期参加银行组织的视频银行业务专项培训回来之后，陈女士表示：“日常周边村民的养老金取现、存款、缴费费、电费都会通过我们的金融服务站办理。现在银行将设备升级为视频银行，增加了更多可办理的业务。”

聚焦居民多元化服务需求，持续推进社区金融服务网络布局，拓展服务站功能边界，将优质、便捷的金融服务延伸至更多社区，是金融服务站最朴素的出发点。某农商行人士告诉《中国经营报》记者：“设立银行网点需有监管批示许可，不同支行层级也有相应的设立标准，在这样的设置成本下，网点设置之初就要核算经营成本。而金融服务站可以用较小的投入服务用户，为了更好地融入社区融入居民生活，目前银行金融服务站建设方面都在力推‘金融+政务+民生’模式，一个占地几平方米的金融服务站，可以实现日常生活缴费、收发快递、理发、义诊、金融知识普及等服务内容，已不仅是提供存取款之类基础金融业务的实体场所。”

该农商行人士同时指出，针对农村地区，很多金融服务站在服务内容上会更有针对性地提供服务内容。以利辛农商银行为例，针对农村群众尤其是老年人、偏远地区农

辛农商银行“金农信+家”金融服务站内，村民刘峰（化名）刚刚从该站内完成现金取款。该服务站距离刘峰家步行只需5分钟，办理业务及往返全程仅用了十几分钟，而距离这里最近的银行网点则在5公里之外。与此同时，在千里之外的天

津市武清区石各庄镇放南天津农商银行金融服务站内，管理员正耐心指导居民石阿姨通过视频银行修改账户密码，并顺便取出社保到账的养老金。

两个普通场景勾勒出中国金融服务变革的生动图景。中央财

经大学金融学院教授、证券期货研究所所长王汀汀指出，金融服务站在一定程度上能有效补位基层网点的服务空白，也能实现“精准补位、高效补位、可持续补位”，是契合我国农村金融发展实际的重要探索。



客户在天津农商银行武清石各庄镇放南金融服务站办理业务。

本报资料室/图

户的实际需求，各服务点配备自助设备与便民终端，可便捷办理小额存取款、转账汇款、余额查询、存折补登等基础金融业务，并作为“拎包银行”服务点，为当地群众提供上门服务。

此外，在祖国的西部、北部等省份，地域辽阔、人口分散，金融服务站不仅提供便民金融服务，并依托金融服务站同时服务于农户的融资问题。

例如，中国人民银行锡林郭勒盟分行锚定县域金融服务提质增效核心目标，近期同步揭牌运营全盟13个旗县市区金融服务站，实现央行金融服务站县域全覆盖。通过金融服务站搭建起与县域经营主体的

“直达通道”，精准捕捉县域金融需求痛点、难点，进一步优化信贷投放方向，推动金融资源更均衡、更高效地配置到县域经济发展的各个领域。江西银行(01916.HK)则依托普惠金融服务站积极推进信用村建设，构建完善的农村信用体系。

王汀汀指出，基层银行网点减量的背后并非农村金融需求收缩，而是传统物理网点运营成本高、服务半径有限，难以适配县域尤其是偏远村镇的分散化、轻量化金融需求，属于供给端优化而非供给收缩。而金融服务站恰好精准匹配了这种需求特点，它以轻量化布局、便捷化服务、低成本运营为核心，但这种补位不是替代而是互补。村镇银

行之类基层网点的核心价值是综合金融服务，包括大额信贷投放、复杂业务办理、风险管控等，而金融服务站是延伸触角，聚焦“最后一公里”的基础服务，为网点精准服务提供支撑，形成“网点+驿站”的协同服务体系。从普惠金融的本质来看，补位的核心是打通服务壁垒。在农商行、村镇银行减量后，部分偏远村镇容易出现金融服务真空，而金融服务站可以依托与当地商店、卫生所、村两委等主体的合作，快速实现全域覆盖，尤其适配西部乡村之类地域广阔、人口分散的场景，让普惠金融真正落地到每一个有需求的角落，这也是央行推动驿站建设的核心初衷。



客户在天津市蓟州礼明庄镇张王庄天津农商银行金融服务站办理业务。

本报资料室/图

增加附加值

强化标准化运营，提升服务专业度；聚焦差异发展，拓展服务场景；健全风险防控体系这三方面可以有助于银行金融服务站的建设工作。

目前，中小农商行金融服务站建设方面还有哪些难点和挑战？王汀汀指出，首先，部分金融服务站依托合作方运营，工作人员并非银行正式员工，专业能力有限，难以提供标准化的金融服务，服务连续性也存在较大不确定性；其次，服务同质化严重，大多数驿站仅聚焦存取款、缴费等基础业务，未能结合当地产业特色、农户需求，拓展多元化服务，服务附加值不高，难以形成核心竞争力；最后，风险防控压力大，基层地区信用体系不完善，金融服务站在存贷款咨询收件、协助授信等环节，容易出现信息核实不精准、风险识别不到位的问题。

王汀汀认为，强化标准化运营，提升服务专业度；聚焦差异发展，拓展服务场景；健全风险防控体系这三方面可以有助于银行金融服务站的建设工作。实际上，对中小农商行而言，设立金融服务站是契合自身定位、实现可持续发展的战略选择，核心意义体现在“降本、拓客、强基”三个层面，同时助力践行乡村振兴的职责使命。

在王汀汀看来，中小农商行的核心服务区域是县域和乡村，若单纯依靠增设物理网点实现全覆盖则成本较高，且投入产出比偏低。而金融服务站大多依托当地现有经营主体合作设立，大幅降低了渠道下沉的成本，让银行能够将有限的资源投入到核心业务和服务升级中。同时，金融服务站分流了大量基础业务，减少了网点柜面的人力投入，进一步优化了成本结构。此外，在拓展客户群体，夯实客户基础方面，金融服务站也起到重要作用。金融服务站扎根基层，直接对接农户、新型农业经营主体等核心客群，通过高频的基础服务建立信任，进而挖掘存贷款、理财等深层次金融需求。对中小农商行而言，基层客群是核心竞争力所在，金融服务站正是连接客群的重要桥梁。

高质量支持文旅产业发展 银行创新产品密集落地

中经记者 慈玉鹏 北京报道

2026年政府工作报告指出，要“高质量发展文化旅游业，丰富文旅体商等融合业态”。而推动文旅产业发展，金融支持至关重要。

金融创新破晓点

近期，银行陆续推出文旅金融方面的创新。

从产品方面看，交通银行(601328.SH)近期发布“文旅大戏”云南站。交通银行云南省分行与云南省文化和旅游厅联合举办启动仪式，深化银政企合作，在金融支持方面，运用“股、贷、债、租、托”综合金融服务，为重点文旅产业提供支持，并创新推出“彩云文旅贷”“非遗传承贷”等特色产品。

渝农商行(601077.SH)近期与重庆市江津区人民政府联合举办“一江津彩”江渝文旅信用卡发布会，推出集地域文化、文旅权益与金融服务于一体的专属信用卡产品。持卡人可尊享全市核心景区门票折扣、合作酒店协议价、游船及演艺项目特惠、高铁购票9折权益，降低文旅消费成本。

在金融服务方面，近日，浦发银行(600000.SH)太原分行成功落地全国首单资金监管系统分账“浦掌柜2.0”集团查询业务。该业务依托浦发银行浦掌柜自收单通道，联合三方机构“收钱吧”实现统一收款，同时依托资金监管系统，完成商户资金的定向支付与分账清算，构建起“收款一分账一监管”一体化的金融服务闭环，解决了文旅场景中多商户收

到，当前文旅金融创新正沿着数据化、场景化、生态化三大方向深化。例如，银行加强文旅领域业务合作模式创新，发挥协同效应，逐步从独立的资金提供方，转向产业生态的组织者和赋能者。

《中国经营报》记者采访了解

款分散、资金分账烦琐、监管难度大等行业痛点。

从文旅金融创新的核心路径看，长三角科技产业金融研究联盟秘书长陆岷峰指出，金融机构通过技术手段降低信息不对称，通过模式创新重构风险收益曲线，通过生态合作延伸金融服务半径，最终破解文旅产业的金融可得性难题。

目前，文旅金融风控正从“看砖头”到“看数据”。陆岷峰表示，如“××快贷”基于经营数据、好评率、入住率等动态指标授信，标志着风控逻辑的深刻转变。商业银行不再单纯依赖静态的固定资产，而是通过合法合规地对接线上平台（如OTA平台、支付机构、税务、社保、水电煤）、物联设备（如景区闸机、智能电表）等，获取多维度的、实时或准实时的“替代性数据”，构建专属的文旅行业信用评分模型。这些能够动态反映经营主体的真实运营状况和增长潜力，有效覆盖“无抵押”但“有活力”的优质客群。

产品与服务创新，则体现出从“标准化”到“精准化”的特点。陆岷峰指出，对初创期、轻资产的文创工作室、旅游创客，提供纯信用、小额的“创客贷”“灵感贷”；对成长

期精品民宿、小微演艺团体，提供基于经营流水的“快贷”类产品；对成熟期的景区升级、文旅综合体，则发展基于未来收益权、特许经营权的结构化融资和项目贷款。同时，服务场景深度嵌入。金融不再仅仅是事后的“输血”，而是前置融入产业场景。例如，为旅行社开发“团费保证金保险+供应链金融”组合方案；为文博场馆、演艺项目提供“票房收入分账管理+消费分期”一体化服务；为乡村旅游合作社提供“农业生产资料采购支付+农产品预售订单融资”的综合方案。金融成为产业运营流程中的一个嵌入式工具。

一位地方银行人士指出，文旅金融的合作模式近年来也在持续创新，银行正从独立的资金提供方，转向产业生态的组织者和赋能者。如“政银担”风险共担；积极参与与地方政府设立的文旅产业风险补偿基金、融资担保基金，通过风险分担机制，撬动更大规模的信贷资金投入高风险但高潜力的领域；“银企保”多方联动；与保险公司合作，开发针对文旅项目的完工险、运营中断险、公众责任险等，为项目提供风险缓释，从而增强银行放贷信心。此外，还有“银链平台”数据互通方面的突破。

推动文旅权益资产金融化

一直以来，文旅金融发展存在诸多难点。

北京财富管理行业协会特约研究员杨海平表示，当前商业银行在推进文旅金融业务过程中，所面临的核心难点仍集中于文旅行业固有的产业特征，相关制约因素并未得到根本性缓解。

杨海平指出，文旅企业普遍呈现轻资产运营模式，缺乏传统信贷业务所认可的有效抵押物。同时，项目投资回报周期较长、盈利稳定性不足，加之行业本身高度依赖外部环境，易受极端天气、公共安全事件等不可抗力因素冲击，经营不确定性显著高于传统行业。这直接导致商业银行在开展文旅金融业务时，难以实现风险与收益的有效匹配，出于风险控制的核心考量，机构普遍持审慎介入态度，参与意愿和实际投放力度均受到明显制约。

陆岷峰也告诉记者，文旅金融发展的困境是一个系统性难题，是产业特性、金融逻辑、制度环境、技术能力等多重因素交织作用的结果。具体而言，文旅产业的核心资产，如文化IP、创意设计、历史建筑的经营权、非物质文化遗产的开发权、景区未来的门票收费权等，均属于无形资产或权益性资产。同时，我国目前仍然缺乏全国统一、权威且被金融市场广泛接受的无形资产（特别是文化类、旅游类权益）的评估标准、登记体系和流转平台。这导

致其产权边界模糊，价值评估主观性强、波动剧烈，难以成为合格的、标准化的金融抵押品。这是“轻资产融资难”的制度性根源，非单一银行的产品创新所能完全解决。

上述地方银行人士指出，近年来，从中央到地方，支持文旅发展的金融政策频出，力度不断加大，但在政策传导过程中或存在“执行损耗”。各部门的政策目标、工具和考核重点不尽相同，协同发力机制有待进一步深化。例如，知识产权质押登记与信贷流程的无缝对接问题；政策红利在从“总行、分行、支行”层层传递至一线客户经理时，可能因考核压力、风险追责机制而打折扣等。

为进一步推动文旅金融发展，陆岷峰建议，推动“权益资产”的金融化，加快建立与完善文旅无形资产评估与交易体系，尽快出台针对文化IP、旅游项目收益权、景区特许经营权等核心无形资产的评估指引、标准合同范本和信息披露要求。支持有条件地区设立文旅产权和收益权交易平台，进行规范化的登记、托管、交易和流转，为其成为合格金融抵押品扫清制度障碍。

“重点是深化法律保障。”陆岷峰建议，在《中华人民共和国民法典》框架下，通过司法解释或行政法规，进一步明确各类文旅相关权益（如民宿经营权、非遗开发权）的财产权属性和质押登记效力，增强司法保护的确定性和执行力。

陆岷峰同时指出，应优化激励机制，激发金融机构“敢贷愿贷”的内生动力。一是实施更精准的差异化监管与考核。对银行业金融机构投向文旅产业，特别是小微、民营文旅企业的贷款，在宏观审慎评估(MPA)、信贷政策导向效果评估中给予更高的容忍度与正面激励。例如，适当提高文旅不良贷款容忍度，并在计算资本充足率时，研究对符合条件的文旅信贷资产给予适度的风险权重优惠。二是推动财政金融工具“组合拳”市场化运作。将贴息、担保、风险补偿等财政资金，更多地以“市场化运作、风险共担、绩效导向”的方式，与金融机构的信贷产品深度绑定。

杨海平则建议，依托政银协同机制探索针对性的创新破解路径。文旅产业在拉动区域消费、激活经济活力、传递经济向好信号等方面具有极强的综合带动效应，地方政府应充分立足产业长远价值，强化顶层统筹与政策支持。通过引导政府性融资担保机构、设立专项担保基金等方式搭建稳健的信用支撑支点，构建权责清晰的风险分担机制。在此基础上，商业银行可通过深化银担合作，有效缓释文旅金融业务的潜在风险，在坚守风险底线的前提下加大对文旅企业和重点文旅项目的金融支持，真正实现金融赋能与产业发展的良性互动、协同推进。