

建设银行阳江市分行拓展“裕农通”便民服务网络,以金融力量助力乡村振兴

# 夫妻小店成为服务乡邻“金融便民站”

■ 阳江日报记者/何成众  
通讯员/关富源 陈蕾

在阳江市江城区白沙街道的一条普通村道上,“银沙便利店”的招牌并不起眼,但每天前来办事的村民却络绎不绝。这家由谢氏夫妻经营的小店,自从挂牌成为建行“裕农通”普惠金融服务点后,便从单纯的杂货铺蜕变为周边150个自然村、2000余名村民的“金融便民站”。取款、缴费、查社保、办税务……过去要骑车半小时到街道上的事,如今出门走几步就能在小店完成。

近年来,建行阳江市分行在中国人民银行阳江市分行指导下,持续拓展“裕农通”服务网络,让更多村民在家门口享受便捷金融服务,将金融活水引入田间地头。一张卡、一台机、一位业主,串起了金融政策落地的“最后一公里”,也燃起了乡村振兴的点点星光。

## 一家小店承载百便利

“银沙便利店”的店主谢氏夫妻在村里开店已有十几年。以往小店只卖些日杂百货,收入微薄。2024年,建行阳江市分行的工作人员上门推介“裕农通”业务,夫妻俩抱着试试看的心态接下了这块“金融招牌”。很快,一台集金融、社保、税务三大功能于一体的智能终端在店中安家。

“以前老人取养老金,要搭摩托到街道上的银行,来回车费都要十几元。现在来我店里,刷个脸、按个密码,钱就到手了。”店主谢女士一边熟练地帮邻村的张大爷取款一边说道。仅去年一年,“银沙便利店”便完成助农取款超13800笔,取款金额逾1068万元,相当于每天为近40位村民提供取款服务。“银沙便利店”也因此成为周边150个自然村、2000余名村民的“金融便民站”。

据介绍,建设银行“裕农通”服务点是面向基层社区布设的普惠服务阵地,重点聚焦周边老年居民群体,兼具基础金融服务与民生政务服务两大功能。不仅可以办理高频基础金融业务,站点还接入社保自助办理、税务自助办理等民政服务模块,实现群众就近办、便捷办基层民生业务。



村民在“银沙便利店”门口等待办理业务。

何成众摄

## 小账本里的大激励

对谢氏夫妻而言,“裕农通”不仅是服务村民的“金融便民站”,更是实实在在的增收渠道。因为,金融服务可以为门店稳定引流,增加门店日用品、便民物资的销售。

同时,按照建行政策,服务点业主每办理一笔交易,可获得一笔佣金。谢女士给记者算了一笔账:去年全年,“银沙便利店”共完成助农取款13800余笔、银行卡转账10余笔、民生缴费50余笔——有效交易总量可观,仅此一项就为小店带来了额外年收入。“这笔钱可不少比我们卖杂货的利润少。”谢女士笑着补充,“现在在我们家里的收入都宽裕了不少。”

这一激励机制,不仅激活了业主

的积极性,更保障了服务点的长期稳定运营。业主愿意主动学习操作、热情接待村民、延长营业时间,从而形成“村民得便利、业主有收入、银行拓渠道、政府优服务”的多赢局面。目前,建行阳江市分行“客管家”关爱业主实现全覆盖,完成率100%。

“客管家”作为我行员工与服务点业主建立的专属联络渠道,有效畅通了日常沟通、业务指导与问题响应,为基层金融服务提质增效筑牢了联络基础。”该行有关业务负责人表示,“客管家”作为“裕农通”专属联络渠道,会越来越宽,业务会越来越稳固。

## 政银共建社区金融枢纽

“银沙便利店”“裕农通”普惠

金融服务的快速发展,并非一蹴而就。2022年1月,中国建设银行广东省分行与广东省社会保险基金管理局启动“裕农通”智慧终端+社保服务系统进村委的共建工作,将社保功能下沉至村级服务点,发挥“裕农通”民生缴费的功能。同时,选择像“银沙便利店”这样位于村民集散地、业主诚信可靠的场所作为重点布设对象。

这一政策东风,让“银沙便利店”普惠金融服务点超越传统取款功能,成为了集“小额取款、预约社保卡开卡、政务代办、涉农信贷咨询预约”于一体的社区金融枢纽。如今,村民在店里不仅能取款,还能办理过去必须跑社保大厅的业务。去年全年,“银沙便利店”普惠金融服务点累计提供

社保服务1500多笔,为办事村民节省了不少往返和排队时间。

2023年12月15日,广东电视台记者来到阳江,深入多个“裕农通”服务点采访报道。当天上午,镜头对准了红丰镇红丰村委会一名村民正在使用“裕农通”机具缴交医保费用。村委会第一书记感慨道:“以前老人办事难,而现在建行布设了自助设备到我们村委会,切实方便了村民办事,也加强了村委会与村民的联动,是助力乡村振兴的一大举措。”下午,采访组又走进阳春三甲镇“妃霞”服务点,当时建行工作人员正详细了解服务点日常运营情况和遇到的问题,并对业主进行操作合规培训。

“银沙便利店”正是无数个这样的“裕农通”服务点之一。谢女士感慨道:“服务的是自己的乡亲,值得!”如今,“银沙便利店”的金融业务量已超部分村委会服务点,成为周边村民口碑相传的“金融便民站”。

## 从“取款点”到“综合枢纽”的示范意义

去年,“银沙便利店”服务点累计服务超2000名居民,切实解决了老年人取款缴费难题。在全省“裕农通”业务中,银沙服务点已成为该行“综合价值贡献度星级服务点”。

建行阳江市分行相关负责人表示:“银沙模式证明,夫妻小店+裕农通终端+合理收益激励,是打通农村金融末梢的一条可行路径。我们不仅要布设备布下去,更要用可持续的收益让业主愿意干、长久干。”

事实给出了有力的回答:去年全年,建行阳江市分行“裕农通”助农取款超34000笔,取款金额近3800万元,全省排名第一;通过广东税务端口缴交城乡居民医疗保险超35000笔,同样全省第一。

从2022年1月的政银共建启动,到2023年12月媒体聚焦,再到2025年年初的全省领跑——建行阳江市分行“裕农通”业务一步一个脚印,将金融活水引入田间地头。而“银沙便利店”的故事,正是这项工程最温暖的注脚。

居民财富重构

# 银行理财一季度规模下降1.38万亿元

理财,成为普通投资者的首选项。记者了解到,今年一季度末,银行理财规模跌至32万亿元之下。而在今年2月末,公募基金的规模已经突破38万亿元,创下历史新高,优势进一步扩大。若以2月末公募基金规模与3月末银行理财规模计算,约6万亿规模的差距已经拉开。

## 存续规模同比增长但环比下降

4月17日,银行业理财登记托管中心发布《中国银行业理财市场季度报告(2026年一季度)》(以下简称《报告》)显示,截至2026年一季度末,全市场共存续产品4.80万只,同比增加18.23%;存续规模31.91万亿元,同比增加9.51%。

虽然存续规模同比出现增长,但环比却出现明显下降。2025年末,银行理财市场存续规模为33.29万亿元,今年一季度理财市场规模较2025年末下降了1.38万亿元。

对于规模下降,中信证券首席经济学家明明认为有三方面原因。首先,季节性规律是直接原因,一季度末银行面临考核压力,部分理财资金回流银行表内或存款体系;其次,资本市场波动是重要推手,3月份全球大类资产波动加大,A股回调使部分权益仓位位的固收+、混合类理财产品净值出现阶段性回撤;再次,低利率环境持续压制传统固收资产收益,同时中小银行存款利率上调、险企加力推销售分险红,对理财资金形成分流效应,削弱了居民配置银行理财的意愿。

除了规模承压,银行理财的持仓结构也出现了明显变化,这从侧面反映出其投资策略的调整。《报告》显示,从持仓占比来看,债券、存款、非标资产、公募基金的比例分别提升1.9%、0.5%、0.3%、0.6个百分点,升至41.6%、28.7%、5.4%、5.7%;而同业存单、拆放同业及债券买入返售的占比则分别下降2.4%、1.0个百分点,降至9.8%、1.0%。

从目前的数据来看,理财产品规模的复苏态势不及预期:4月以来(截至17日),理财规模增幅为1.20万亿元,显著低于2023年末至2025年同期的1.33万亿元、2.19万亿元、1.88万亿元;对应到理财单周净买入行为上,4月以来周均净买入规模仅为442亿元,明显慢于2025年4月周均717亿元的水平。

不过业内也有不同观察,有分析指出,由于当前债市收益率偏低,银行理财或更多通过配置公募债券产品来实现投资布局,这也从侧面反映出公募基金在固定收益领域的专业优势正得到认可。

## 公募基金今年新增超2800亿元

就在银行理财规模承压之际,公募基金市场却呈现出蓬勃态势,成为财富管理市场的“一抹亮色”。

具体来看,数据显示,2026年以来新成立的公募基金数量达302只,发行规模合计2854.23亿元,较2025年同期增长44.18%,是近四年同期的最高水平。发行市场的火爆,直接体现在基金募集节奏上——由投资者认购热情高涨,年内已有101只基金提前结束募集,部分热门产品更是因超募触发比例配售,成为市场关注的焦点。

从发行结构来看,2026年以来公募基金新发呈现出“权益类为主、多元补充”的鲜明特征,其中股票型和混合型基金成为绝对主力,发行数量占比接近七成,发行规模占比接近六成,这一结构也反映出投资者在低利率环境下,对收益提升的需求日益迫切,而权益类资产的吸引力正持续增强。

如果说发行市场的火爆是公募基金崛起的“直观表现”,那么规模的持续攀升则是其“弯道超车”的核心佐证。中国基金业协会3月末发布的数据显示,截至2026年2月,公募基金市场延续稳步上升态势,总规模攀升至38.61万亿元,环比增幅为2.2%,实现连续第11个月环比增长,这一增长势头与银行理财的环比下滑形成了鲜明对比。

从公募基金的规模结构来看,呈现出鲜明的分化特征,能够满足不同风险偏好投资者的需求。其中,货币市场基金作为绝对主力,规模同步跃升至15.85万亿元,单月增长超5700亿元,凸显出其在市场波动中的“稳定器”角色,成为追求稳健收益的普通人的重要选择;基金中基金(FOF)规模达3157.14亿元,延续了稳健增长势头。

规模崛起的同时,公募基金也加大了分红力度,2026年一季度,根据公募排排网最新统计数据,当季全市场共有1326只基金(不同份额分开计算)实施分红,累计分红1596次,分红总额达到535.52亿元。

据《21世纪经济报道》

## 看似“保险”实为“统筹”

# 车险市场暗藏“李鬼”

随着互联网保险的普及,越来越多消费者习惯用手机“一键投保”。《经济参考报》记者调查发现,有一些打着“互助统筹”“安全联盟”旗号的非持牌机构,用诱导性话术低价向车主推销“假车险”,相关保单上并不出现“保险”字样,而是用“服务”“保障”等字眼替代,且发生事故后,业务员失联,“车险”无法兑现。

业内人士介绍,这些“假车险”实际是一种“机动车辆安全统筹”集资服务,这类服务与正规车辆商业险不同,逃避监管,消费者购买后权益难以保障。

## 理赔时业务员失联

来自云南的胡女士告诉记者,2025年8月,她的父亲接到电话推销,一名辽宁安行宝科技有限公司(现用名“抚顺安行宝科技有限公司”)的销售人员向他推销一份货车车险,报价比保险公司略优惠。胡女士的父亲表示,对方在聊天中刻意回避了保险的说法,却一直将他们的报价跟交强险(机动车交通事故责任强制保险)

一起推销,致使他误以为是正规车险。值得注意的是,付款的时候销售人员让胡女士父亲分两笔支付,一笔为交强险2035元,另一笔为商业险8800元。交强险的收款方为中国人保(7.270、-0.05、-0.68%),商业险的支付页面显示,商品名称是中程汽车在线中心,商户全称是锦州源奕翰信息科技有限公司(现已注销)。一名保险业从业者告诉记者,一般情况下,正规保险公司二者是一起支付,分开支付且收款方不同明显存在猫腻。

购买保险3个月后,胡女士父亲驾驶的货车发生车祸,并被判定负全责。保险公司表示会与修理厂对接,但理赔事宜处理了三个月仍没结果。胡女士与父亲多次联系业务员朱某,对方让他们添加了3个人的微信,却始终不回消息、不接电话。后来,朱某还将胡女士父亲的联系方式拉黑。至今,胡女士父亲未获理赔。

来自安徽的王女士(化名)也遇到了同样的“销售骗局”。

2024年11月13日,王女士花费2408.03元,购买了由三亚中和太保

汽车科技有限公司(现用名“常州达车汽车服务有限公司”)推出的“太保汽车安全服务商业(电子保单)”产品。购买过程中,王女士未被要求签名,也未直接获得电子保单。一个月后,她察觉流程异常,要求对方出具电子保单,发现上面写的是“被服务人”而非“被保险人”。随后,王女士维权要求退款。两天后,对方将2408.03元全额退回。

## 实际是“互助协议”

记者联系辽宁安行宝科技有限公司,询问是否了解消费者的投诉,对方表示不清楚,并强调公司不卖保险。记者随后又致电业务员朱某,对方未接听电话;记者就消费者投诉公司售卖“假车险”一事,致电三亚中和太保汽车科技有限公司,对方回称公司不卖保险,随即挂断电话。

记者在胡女士提供的电子合同上看到,合同名称为“天安财险安行宝服务权益电子合同”,盖章公司为辽宁安行宝科技有限公司。合同上不

存在任何“保险”字样,所有项目均被列为“服务项目”。然而,正常商业保险所有保险项目均会明确标注为保险。

根据相关规定,保险业务经营主体必须持有国家金融监督管理总局颁发的保险业务许可证。但记者查询天眼查发现,辽宁安行宝科技有限公司、三亚中和太保汽车科技有限公司均不具备保险销售资质。

业内人士介绍,前述两个当事人购买的商业险实际上是一种统筹险,统筹险并不是真正意义上的保险,而是类似一种“互助协议”,通常由一些不具备资质的公司或民间组织发起,承诺低价提供类似保险的保障。

一名保险销售告诉记者,这类统筹险通常销售渠道较隐蔽且违规成本低。销售人员多通过电话、微信等私域渠道完成,资金通过个人账户或非对公账户流转。一旦消费者投诉,这些机构可以迅速注销账号、更换马甲,继续行骗。消费者即便起诉,也往往会因公司无实际资产、无法找到责任主体而陷入执行难困境。

据《经济参考报》

# 部分民营银行中长期存款利率仍维持2%及以上

近日,《证券日报》记者走访中发现,在存款利率整体已迈入“1字头”的行业背景下,虽然多数民营银行选择跟随行业趋势下调中长期存款利率,但仍有部分民营银行坚守2%及以上的利率水平。

对此,受访专家表示,当前民营银行存款利率呈现“整体下沉、局部高挂”的分化格局,本质上是行业息差收窄大势与个体经营策略差异共同作用的结果。高利率更多是短期负债调节手段,并非长期可持续策略。展

望二季度及下半年,民营银行存款利率整体仍将延续温和下行态势,行业存款利率分化格局也将逐步缩小。

具体来看,目前多数民营银行中长期定期存款利率已普遍降至1.9%及以下。其中,微众银行、网商银行3年期定期存款利率均为1.6%,新网银行3年期定期存款利率为1.9%。与之形成对比的是,仍有部分民营银行在3年期、5年期品种上维持2%及以上的较高利率,比如华通银行3年期、5年期定期存款利率分别为2.05%、2.1%;

中关村银行3年期整存整取利率为2%;锡商银行针对新客推出的专享3年期定期存款利率同样为2%。

苏商银行特约研究员薛洪言对《证券日报》记者表示,部分民营银行逆势维持相对偏高存款利率,主要源于其物理网点匮乏、品牌影响力较弱,阶段性高息产品成为其缓解负债端压力的手段。但这更多是短期调节而非长期策略,背后潜藏的息差风险不容忽视。

从当前市场格局来看,存款利率已呈现明显两极分化特征:多数银行

通过持续下调利率来压降负债成本,少数银行则采取差异化定价策略以补充资金来源。对此,中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏对《证券日报》记者表示,这种分化反映了不同银行在客户基础、资产负债结构及战略定位上的差异,是存款利率市场化背景下竞争格局的自然体现。

关于后续存款利率走势,薛洪言分析称,展望二季度及下半年,民营银行存款利率整体仍将延续温和下行态势,行业内部的利率分化有望先小

幅拉开,再逐步收敛。在低利率周期延续、监管规范持续引导以及净息差压力共同作用下,民营银行利率中枢将逐步下移。

姜飞鹏表示,未来,民营银行存款利率整体大概率呈下行趋势,主要受资产收益率走低等因素影响。头部民营银行凭借场景生态和科技优势,将逐步降低对高息存款的依赖;而尾部银行若无法突破获客瓶颈,仍将会选择维持高息以稳定资金面。

据《证券日报》