



畅通金融“血脉” 浇灌乡村沃土

——黎城农商行深耕“小而美”金融服务激发实体经济活力

□ 本报记者 马翀 通讯员 申林超

下沉服务,组建“红马甲”移动服务队,实现基础金融服务“零距离”;创新推出各类信贷产品,针对新型农业经营主体、小微企业不同发展阶段的资金需求,量身定制融资方案;运用大数据分析农户信用行为、企业经营数据,建立动态风险预警模型,确保信贷资金安全、风险可控;依托“晋享e贷”线上平台,实现贷款申请、审批、发放全流程线上化,不断提升金融服务效率;开展“整村授信”,扩大信贷覆盖面,让普惠金融惠及更多群体;与农业龙头企业、专业合作社等建立“金融+产业”联动机制,助力特色农产品品牌化、产业化发展……

在乡村振兴战略全面推进、普惠金融发展迈向纵深的时代浪潮中,黎城农商行始终坚守金融工作政治性、人民性的核心准则,锚定“小而美”特色银行定位,将支农支小作为服务国家战略、践行金融使命的核心战略,以源源不断的金融“活水”浇灌乡村沃土、滋养实体经济。

聚焦“三农” 筑牢发展根基

程家山镇路堡村素有“红薯之乡”的美誉,但长期以来,因销售渠道单一,农户经常面临滞销困境。黎城农商行驻村工作队主动作为,通过“以购代捐”模式解决销售难题,组织员工在线上社群、线下展销联动销售,并为农户发放专项贷款支持其扩大生产。如今,路堡村的红薯产业已形成种植、加工、销售一体化的完整产业链,带动村民持续增收。

为打通金融服务“最后一公里”,黎城

农商行下沉服务重心,以网格化管理为抓手,划分区域,落实“包片到网点、包户到个人”机制,推动客户经理常态化驻村办公。通过“地毯式”走访,深入了解农户、合作社、小微企业的实际需求,实现建档立卡全覆盖,真正将金融服务延伸到乡村的“神经末梢”。

同时,该行立足县域资源禀赋,针对桑葚、蜜桃等特色产业推出“一链一策”定制服务。通过深入调研产业链上下游需求,为企业提供全流程金融支持,推动产业从单一生产向深加工、品牌化转型,激活特色产业动能。

2024年,黎城康不桑果种植合作社因缺乏资金,难以拓展桑葚深加工业务。黎城农商行了解到这一情况,主动对接,深入调研,迅速为其发放30万元贷款,支持合作社引进生产线,开发桑葚酒、桑叶粉等产品。产品上市后,不仅使合作社年销售额突破500万元,还带动了周边农户就业和乡村旅游发展。合作社负责人表示:“是农商行的支持让我们实现了产业升级,小小桑葚成了‘致富果’。”

截至今年一季度末,黎城农商行涉农贷款余额达42.35亿元,覆盖县域90%以上农业经营主体。数据背后,是黎城农商行对“三农”事业的坚守与深耕,更是对乡村振兴战略的生动实践。

支持小微 破解融资难题

用好政策工具、创新金融产品是企业纾困解难的重要抓手,更是激发经营主体活力、助力实体经济高质量发展的重要保障。

黎城农商行积极响应央行普惠小微

贷款支持政策,推出“延期还本付息”“信用贷款”等工具,切实降低小微企业融资成本。通过简化审批流程、优化利率定价,累计为12户小微企业延期还款7121万元,发放信用贷款3800万元,帮助企业节约融资成本15%。

2024年春节前夕,城关镇珠江原浆体验店因旺季备货急需资金周转。黎城农商行城关支行了解情况后,为其开通绿色通道,48小时内就完成了贷款审批发放,为企业提供资金支持。“农商行的服务好、效率高,这笔贷款就像一场‘及时雨’,让我们顺利扩大仓储规模,当月销量就增长了40%。”店主刘先生对未来充满信心。

针对春耕备耕、个体工商户资金周转等不同场景,黎城农商行推出“福农卡授信”“晋享e贷”等特色产品,实现“一次授信、随借随还”,在提供高效便捷金融服务的同时,满足不同群体的多元化需求。

春耕时节,黎城镇南关村种植户王大哥计划扩建大棚,但资金不足导致计划迟迟无法实施。该行客户经理得知情况后,当天便上门开展调查、审批,仅用一天时间就成功发放10万元贷款。王大哥抓住农时完成扩建,产量和收入都大幅提升。

2025年一季度,黎城农商行零售业务新增个体工商户“晋享e付”收款码50个、信用卡200张,商户覆盖率提升至85%;春耕贷款累计发放970万元,支持120余农户顺利开展生产。金融服务的精准滴灌,为县域经济注入了新活力。

科技赋能 提升服务质效

上门服务零距离,让普惠金融触手可及。黎城农商行组建“红马甲”外拓团队,

携带移动设备进村入企,现场办理开卡、贷款申请、电子银行签约等业务,提供“一站式”金融服务,真正实现“让数据多跑路,让群众少跑腿”。

在县城步行街和黎侯古城的繁华商圈,黎城农商行创新开展“金融夜市”活动,工作人员化身“摊主”,以摆摊形式推广“晋享e付”收款码,现场演示扫码支付优惠权益,并提供信用卡办理、理财咨询等服务。“没想到办业务还能这么方便,农商行真是越来越贴心了。”活动现场,广大商户纷纷点赞。

停河铺乡的种植户何有为计划扩种新品种蜜桃,但苦于资金不足。得知农商行的线上贷款服务后,他尝试通过手机申请,仅3天时间,20万元贷款就发放到其账户,帮助他顺利完成果园升级。如今,何有为的蜜桃产量和品质大幅提升,年销售额额翻番。“以前贷款要准备一堆材料,现在动动手指就能搞定,真是太方便了。”何有为感慨道。

依托“晋享e贷”线上平台,黎城农商行实现贷款申请、审批、发放全流程线上化。客户仅需通过手机提交资料,系统即可自动审核,30分钟内完成授信。这一创新模式极大提升了服务效率,让普惠金融更加便捷高效。

从田间地头的辛勤走访,到服务企业的精准施策;从传统金融的深耕细作,到数字科技的创新突破;每一次走访、每一笔贷款、每一次服务,都是黎城农商行用实际行动诠释“金融为民”的初心与担当。该行将继续坚守“小而美”定位,深耕普惠金融,在支农支小的赛道上持续发力,为乡村振兴注入更澎湃的金融动能,书写新时代普惠金融精彩篇章。



5月13日,长子农商行鲍店支行工作人员深入其支持的养殖户走访调研,了解生产情况。今年以来,长子农商行聚焦新型农业经营主体,不断创新产品,优化服务模式,持续拓宽农户融资渠道,加大信贷投放力度,切实缓解农户融资难题,为推动农业产业现代化、助力乡村振兴贡献金融力量。 本报通讯员 任哲峰 高利 摄

金融资讯

中国银行长治市分行 金融聚能支持企业创新发展

本报讯(记者马翀 通讯员宋渊)企业创新发展离不开金融支持,中国银行长治市分行积极响应国家创新驱动发展战略,持续创新专精特新金融产品和服务机制,提升服务专精特新企业质效,助力更多企业向“新”而行。

长治市孚斯特轴承制造有限公司是一家专注农业机械装备制造的专精特新企业,近年来,该企业研发申报专利项目增多,产能大幅扩张,资金需求也逐渐增多。中国银行长治市分行为该企业成功发放专属贷款产品“科创贷”350万元,有效解决了企业燃眉之急。

为支持专精特新企业发展,该行打造专属服务体系,聚焦专精特新企业全生命周期各发展阶段的不同需求,适配金融产品,陆续推出“专精特新贷”“科创贷”“知惠贷”“科技积分贷”等多款专属产品。同时,为企业提供“直接融资+间接融资”全面融资服务,积极助力企业创新转型、推动产业补链强链延链。截至目前,该行已为60余户专精特新企业、高新技术企业、创新型中小企业提供授信支持,贷款余额超4亿元。今后,该行将在授信政策、利率定价、产品策略、资源激励等多维度发力,加大对专精特新企业金融支持力度,为区域经济高质量发展贡献力量。

建设银行长治分行 多维发力加强干部队伍建设

本报讯(通讯员史惠芳)今年以来,建设银行长治分行立足提效能、促发展,不断加强干部队伍建设,将一线历练作为主阵地,拓展干部多元化发展平台,树立重担当、重实干、重实绩的鲜明用人导向,激发全员干事创业热情。

该行牢固树立政治过硬、能力过硬、作风过硬的人才选用标准,坚持注重业务、注重业绩、注重基层基本导向不动摇,大力锻造忠诚干净担当的高素质专业化干部队伍,着力提升纯洁性、专业性、战斗力。持续加强正向激励,充分挖掘员工潜力,坚持严管与厚爱相结合的原则,健全容错纠错机制,为勇于担当、善于作为、破解难题、成效显著的干部提供机会和平台,形成敢闯敢试、敢干实干的鲜明用人导向。同时,不断完善干部调研机制,进一步优化调研方式,综合运用会议投票、谈话调研、线上调研等多种方式开展常态化调研,以公平公正、实事求是的原则作为选用干部的重要参考和前置条件,形成见贤思齐、心齐气顺的良好工作氛围。

工商银行长治屯留支行 推广线上叫号提升办理效率

本报讯(通讯员魏韶琼)为有效提升业务办理效率,工商银行长治屯留支行从宣传触达、场景融合、激励引导等方面发力,积极引导客户使用线上叫号系统,进一步优化网点客户服务体验。

该支行在网点大厅设置大型互动宣传屏,循环播放宣传视频;在柜台、填单台、等候区等区域摆放带有二维码和操作指引的立牌、台卡,方便客户随时扫码体验;工作人员主动向到店客户介绍线上叫号服务使用指南,针对老年客户等特殊群体开展一对一指导,以通俗易懂的方式讲解线上叫号服务的便捷性与操作步骤,并利用线上渠道扩大宣传覆盖面,提高公众认知度。同时,将线上叫号与各类业务场景深度融合,实现线上线下无缝衔接,在办理高频业务时,柜员引导客户通过线上叫号服务预约下次业务办理,减少现场等待时间。此外,还推出限时优惠活动、积分奖励机制等多样化激励措施,提升客户使用积极性,通过线上问卷、线下访谈等方式收集客户意见和建议,及时优化系统功能和服务流程,不断提升客户使用体验,为提升网点服务质量奠定坚实基础。

经济漫笔

JING JI MAN BI

创新金融服务全力惠农助农

羽中

随着乡村振兴战略的深入推进,创新金融服务已成为破解“三农”发展瓶颈的关键钥匙。从传统信贷到数字金融,从单一产品到综合服务,金融服务正以全新姿态融入农业农村现代化进程,为乡村振兴注入源源不断的金融活水。

创新金融服务的核心在于精准满足不同主体的差异化需求。针对不同地区、不同产业、不同规模的农业经营主体,金融机构积极研发符合其需求的金融产品和服务。针对农户和小微企业的融资难题,推出无需抵押担保的信用贷款、小额信贷等产品;针对农业产业链上下游企业的融资需求,创新开发供应链金融、订单融资等新型服务模式。这不仅能降低农业经营主体的融资门槛和成本,还能有效提升融资效率,为农业生产提供有力的资金支持。

科技赋能使金融服务实现了从“线下跑腿”到“指尖办理”。随着移动互联网和智能设备的普及,金融机构纷纷将服务触角延伸到农村地区,通过线上平台、手机银行等渠道为农民提供便捷的金融服务。

一些金融机构还通过设立农村金融服务站、派驻“金融管家”等方式,下沉服务到田间地头,与农民面对面交流,深入了解其金融需求,提供高效便捷的金融服务。

此外,风险管理与保障机制的不断完善是金融持续服务“三农”的保障。农业生产具有周期长、风险高的特点,为了降低农业经营主体的风险,金融机构积极与保险公司合作,推出了农业保险、农产品价格保险等新型保险产品,为农业生产提供了有力的风险保障。同时,金融机构还应加强信贷管理、完善风险评估体系等,提高信贷资金的安全性和可持续性。

创新金融服务不仅是技术手段的革新,更是服务理念升级。只有真正站在农民角度思考问题,以创新破解发展难题,才能让金融活水持续润泽乡村沃土,为乡村振兴注入持久动力。



屯留农商行 金融“及时雨” “贷”来新希望

□ 本报记者 马翀 通讯员 郝晓波

走进屯留区老军庄村刘师傅的蔬菜种植基地,放眼望去,连片的大棚绵延铺展,在阳光的照耀下熠熠生辉,大棚内一派绿意盎然、生机勃勃的景象。刘师傅夫妻二人正忙碌地穿梭在菜垄间,一行行绿色的藤蔓间,西红柿、辣椒、豆角等时令蔬菜长势喜人,各类新鲜蔬菜陆续成熟,争“鲜”上市。

2023年,在外务工的刘师傅萌生了返乡创业搞蔬菜种植的念头。说干就干,他在村里建了4个温室大棚种植蔬菜。经过几年的闯荡和摸索,终于在市场上打开了销路。今年年初,刘师傅决定扩大经营规模,可扩建大棚、购买种子化肥、支付工人工资等需要大量资金,这让他压力倍增。这时,屯留农商行客户经理在“千企万户大走访”活动中了解到这一情况,便上门主动了解其资金需求,经过详细调研,根据生产经营情况为刘师傅办理了30万元的“创业贷”,极大缓解了刘

师傅资金短缺压力,为其扩大经营规模提供了强有力的支持。

“感谢农商行对我的帮助,这笔信贷资金犹如一场‘及时雨’,解了我的燃眉之急。”对屯留农商行高效贴心的服务,刘师傅满是感激。

乡村振兴,产业先行。这只是屯留农商行支持农业产业发展的一个缩影。近年来,屯留农商行立足当地大棚蔬菜产业发展,加大对农户、新型农业主体等重点领域的信贷支持力度,加强走访对接,开展实地考察,详细摸排信贷资金需求,因地制宜为辖内种植养殖大户、农民合作社、小微企业等新型农业经营主体制定专属服务方案,创新推出“富农贷、惠农贷、农机贷、农资贷”等灵活多样的信贷产品。同时,全方位优化服务流程,提升服务质量,通过派驻“金融村官”,为广大农户提供面对面的贴心咨询和专业指导,让农民足不出户享受“一站式”贴心金融服务。截至目前,该行累计发放大棚产业贷款2498万元,惠及农户90余户。

近日,潞城农商行以存款保险宣传活动为契机,积极开展营销走访,工作人员走进社区、乡村、市场,通过一系列创新多元的服务举措,为客户打造暖心、安心、放心的金融服务体验。图为该行工作人员为村民普及金融知识。 本报通讯员 米莹 摄

长治市上党区泰都村镇银行
Changzhi Shangdang District Taidu Village Bank

坚守初心使命 扎根“三农”小微

长治市上党区泰都村镇银行是经国家金融监督管理总局备案,山西监管局批准设立,由山西尧都农村商业银行发起,在上党区设立的具有独立法人资格的新型农村金融机构。

自成立以来,始终围绕员工有尊严、股东有权益、百姓有依赖、社会有认知“四有”银行的发展愿景,始终坚守泰都银行、一种态度、携农携小、互惠共生的市场定位,不断优化“小泰跑腿”服务理念,为区域经济发展和乡村振兴提供便捷高效的金融服务,全力打造百姓身边的贴心银行。

长治市上党区泰都村镇银行各网点地址

总行营业部

地址: 上党区光明路中段(职业高中对面)

电话: 0355-8258885

荫城支行

地址: 上党区荫城镇荫城村大云路南广场东7号

电话: 0355-3590881

振兴支行

地址: 上党区振兴新区派出所东侧

电话: 0355-3590885