



以金融力量点亮“惠民之光”

——屯留农商银行深耕“三农”沃土绘就金融惠民新图景

文/本报记者 马翀 通讯员 郝晓波 图/通讯员 郝晓波

金融是实体经济的血脉，普惠是乡村振兴的基石。近年来，屯留农商银行始终锁定地方产业特色与民生需求，以“精准滴灌、温度服务”为核心路径，将金融“活水”源源不断引向实体经济重点领域，用心书写一份亮眼的普惠金融答卷。截至目前，该行实体贷款余额达59.91亿元，较年初净增3.29亿元，其中涉农贷款余额54.51亿元，每一笔资金都化作滋养乡村振兴、赋能产业发展、温暖百姓生活的“及时雨”，让金融红利精准惠及田间地头与产业链条，成为地方经济高质量发展的坚实金融后盾。

深耕田间地头 当好乡村振兴“耕耘者”

“农商行的‘晋享e贷’真是帮了大忙！他们不仅送货上门，手续简便，而且想贷就贷、想还就还，这下我扩大经营规模的想法就能落地了。”看着手机里10万元授信贷款的到账信息，屯留区河神庙乡粮食收购大户鲁江红难掩喜悦。

从事玉米收购多年，鲁江红的店面经营状况良好，收入稳定，今年计划扩大经营规模，但手头资金不足让他犯了愁。屯留农商银行河神庙支行客户经理在走访中得知这一情况后，第一时间向他推介“晋享e贷”小额贷款产品。这款产品采用“线上+线下”的业务模式，线上可实现信息采集、贷款申请、评级授信、用信还款等一系列功能，线下由客户经理完成上门调查、风险评价与审批流程，客户足不出户就可以获得贷款资金，并且承诺“一次授信、随用随还、循环使用”。在客户经理指导下，鲁江红通过手机APP填写个人信息、采集影像资料，前、后台高效配合，很快便拿到了10万元贷款，解了他的燃眉之急。

这样的场景，在屯留大地的田野间随处可见。屯留农商银行组建的金融服务小分队，风雨无阻穿梭于田间地头，随身携带便携式发卡机、智能终端，将开户、签约、贷款等高频基础业务送到农户家门口，真正实现“田间地头办业务，足不出村享服务”。

农忙时节，他们推出错峰服务，在清



深入了解农户资金需求



为商户推介适配金融产品

晨傍晚时段深入村庄受理贷款申请，普及金融知识；春耕秋收关键期，组建外拓助农服务队，将流动金融服务车直接开到田间，为农机手、采摘工提供即时开卡、转账汇款服务；与农业农村局建立数据共享机制，动态掌握农户生产经营情况，提前预判资金需求，将“钱随苗需提前到，不叫庄稼等‘钱’愁”落到实处。这群年轻的“金融耕耘者”，把服务“三农”的承诺，镌刻在每一垄麦穗拔节的声音里。

创新服务模式 架起民生“连心桥”

“以前缴纳养老保险，得早早赶车去网点排队，现在客户经理主动上门，手把手教我用‘晋享生活’APP缴费，几分钟就办好了，还给我讲防诈骗知识，真是暖到心坎里。”家住王村的许会凤，子女常年在外，过去每年缴纳养老保险都让她犯愁，如今屯留农商银行的上门服务彻底解决了她的难题。

为打破金融服务的时空限制，屯留农商银行构建起“线上+线下”立体服务体系。线上依托微信群工作群，每日定时推送惠农政策、特色金融产品，安排专人实时解答疑问，确保“消息秒回、问题日清”；在抖音视频号推出“金融知识小剧场”系列短视频，结合当下社会热点和真实发生的案例，以生动鲜活、通俗易懂的形式，揭露常见金融风险；针对老年客户群体，特别开设“方言金融小课堂”，用乡音解读防诈骗知识、讲解手机银行操作方法，让金融

服务更有温度。线下则以“固定阵地+流动服务”“集中宣讲+入户辅导”“线上课堂+线下实践”的立体化模式，切实提升消费者金融素养，积极构建和谐健康的金融消费环境。一方面，依托农村金融服务站，设立“金融知识角”，配备电子显示屏、宣传展架，定期更新存款保险、反诈防骗、征信维护等主题内容，并安排专人值守解答疑问；另一方面，组建流动宣传队，配备载有宣传资料的电动服务车，深入偏远村庄开展宣讲，讲解非法集资套路，让金融知识“活”起来。

此外，该行还在村委会、文化广场举办“金融主题宣讲会”，工作人员分组入户辅导，帮农户激活社保卡、绑定微信提醒，为村口超市店主讲解“晋享e付”收款功能，把便捷服务送到百姓身边，让金融服务既有“烟火气”更显“人情味”。

精准对接需求 浇灌产业“致富花”

“烟草贷”就是一场及时雨，不到两天就拿到30万元授信，利率低还能随用随还，这下不愁囤货资金了。”在屯留区建设南路经营着一家烟酒批发店的王建龙，近期因经营流水大增，后续的订货资金一直没有着落，正犯愁时，屯留农商银行建设路支行客户经理主动上门走访，了解其资金需求后，现场为他办理“烟草贷”，解了经营困境。

这是屯留农商银行立足区域产业特色，推出“一业一策”金融服务方案的生动

实践。聚焦粮食产业，该行与粮食协会合作，围绕种植、收购、加工、销售全产业链，创新推广“收粮贷”，提供全链条金融支持；结合蔬菜行业经营特点，信贷需求、用款周期等情况，创新推出“富农贷、惠农贷”等灵活多样的产品，覆盖产业链各环节；针对绿色产业，打造“政策引导+产品创新+服务升级”综合服务方案，建立“快响应、快审批、快放款”限时办结机制，实现服务咨询、产品推广、信息收集、贷款申请“一站式”服务。

作为普惠金融主力军，该行还以“千企万户大走访”为契机，联合村镇工作人员对小微企业进行“地毯式”走访，逐户建立台账、一户一策制定贷款方案，做到“应贷尽贷、应贷快贷”；借助全员营销电子地图，依据地理位置、行业属性细分客群，强化科技赋能精准定位需求，提高产品推广的适配度和数据对接的精准度，构建“横向到边、纵向到底”的精细化服务体系，让金融“活水”精准滴灌小微企业、个体工商户等经营主体。

从田间的金融小分队到百姓家门口的“金融管家”，从产业链上的全方位对接到指尖的便捷服务，屯留农商银行始终以“服务地方、惠及民生”为初心，用有温度、有速度、有精度的金融服务，架起连接政府与百姓、金融与产业的桥梁。未来，该行将继续深耕本土、践行普惠金融，让金融“活水”持续润泽区域产业沃土与万家灯火，为地方经济高质量发展注入更多金融动能。



金秋十月，长子县强农种植专业合作社迎来蔬菜丰收。长子农商银行客户经理深入辖区种植户大棚开展贷后回访工作，问需求、讲政策、送服务，让金融“活水”精准滴灌，助力种植户增收致富。
王珊 郭亚琴 摄

漳泽农商银行

“码”上行动赋能小微商户发展

□本报通讯员 王晓霞

10月3日，天刚蒙蒙亮，晨雾还未散去，潞州区史家庄便民市场就开始热闹起来，某生鲜蔬菜批零店的灯亮了起来。小东刚从紫坊市场批发蔬菜回来，夫妇俩开始收拾蔬菜，整理货架。

“咱这收款码比啥管家都趁手，更贴心的是你们像家人一样的帮衬。”小东一边搬货一边感慨，从街边菜摊到市场里的旺铺，夫妇俩以量价公道、诚信经营，赢得了良好的口碑。从满足零钱兑换需求到使用收款码提供交易保障、再到获得10万元信用贷款，小东的故事，是漳泽农商银行“以商为友、以诚相贷”的生动注脚。

提起收款码，小东说：“上个月收了张假币，好几斤猪肉利润搭进去了，有你们这会说话的小助手，再也不怕收到假钱了。”前来回访的漳泽农商银行客户经理小王帮忙换下收银台残破的二维码，打趣说：“这收款码换得勤，是咱生意好吧？”“小本生意哪那么容易？除去房租水电，基本都周转进货了，这两天正为拿不出备货资金犯难呢。”小东擦干净切肉案板，到冰柜里复盘库存，这几年的起早贪黑，早已摸清了周

边顾客的消费需求，可资金周转的坎儿，成了眼下的难题。

得知小东的难处，漳泽农商银行营业部第一时间对接贷款资质调查，依托店铺完整的收款流水、经营状况清晰可查，加上日常资金留存稳定，正好符合“经营稳、信用好”的优质商户画像。客户经理小王调查清楚其资金用途和还款能力后，结合系统评估，当天就给该店铺授信10万元的“晋享e贷”。“没想到这么快就能拿到贷款，真是太方便了。”小东拿着授信单，满是感激。

漳泽农商银行高效贴心的服务得到了小东夫妇的认可，他们主动向隔壁店铺推荐“晋享e付”收款码。该行也一直把商户的需求放在心上，通过“千企万户大走访”活动，按交易量、资金留存率对辖内商户进行分类，今年已为25户商户办理收款码，并授信230万元。“商户的难处，往往藏在账本流水里，藏在日常聊天里。我们要做的，就是蹲下来听需求，沉下心解难题。”该行客户经理说。

一张小小的收款码，一头连着小微商户的生计日常，一头连着金融服务的细腻温度，成为漳泽农商银行赋能小微商户的温暖见证。



工商银行长治上党支行优化金融服务提升客户体验

本报讯（记者马翀 通讯员任婷）今年以来，工商银行长治上党支行秉承“以客户为中心”的服务理念，通过深化政银企合作、优化金融服务、强化数字赋能等多举措，不断强化职责担当、提升履职能力，为公众提供高效便捷的金融服务，助力地方经济高质量发展。

该支行与区域平台公司建立融资协同机制，畅通信贷融资渠道，聚焦小微企业需求，广泛宣传信贷政策、落实惠企利企措施，切实为小微企业拓宽融资路径、降低融资成本、提高申贷效率，助力小微企业发展；牢固树立“爱岗敬业、规范操作、精神饱满、追求卓越”的服务理念，常态化开展“运营服务送上门，创造价值助发展”活动，通过优化账户开立流程、组织上门服务等举措，着力提升重点客户开户率，为后续项目营销奠定坚实基础；及时上线“线上预约取号”服务系统，提示客户可通过工行手机银行等渠道提前预约业务办理时段，各网点均保留专属预约通道，并提供电话预约服务，实现服务全覆盖，切实提升客户服务体验。

农行长治市分行开立住宅专项维修资金专户

本报讯（通讯员李磊）近日，农业银行长治市分行成功开立屯留区住宅专项维修资金专户，有效填补辖内“两金”业务领域发展空白，为全市社会经济高质量发展注入金融动能。

为确保该项目顺利推进，该行成立专项营销小组，并严格落实“一把手”营销负责制，结合业务实际制定分工明确的营销方案，主动上门为相关单位提供“一站式”优质服务，从政策解读到账户开立准备工作，全程细致对接、精准服务，全力满足客户需求，最终成功中标屯留区住宅专项维修资金业务代理资格，为专户开立奠定坚实基础。此次住宅专项维修资金专户的成功开立，既是农行长治市分行积极响应认真落实“填空白、补短板、强弱项”专项工作要求的具体实践，更是深度践行普惠金融理念、切实惠及民生的重要举措。该行负责人表示，将以此次专户开立为契机，持续提升金融服务水平，为服务乡村振兴战略、支持实体经济发展提供更加稳定、高效、优质的资金保障，以实际行动彰显国有银行的责任与担当。

中国银行长治市分行多举措提升企业汇率避险能力

本报讯（通讯员郭宁）日前，中国银行长治市分行成功为辖区内某企业办理一笔外汇期权业务，帮助企业有效管控出口收汇汇率风险，进一步降低经营成本，提升财务效能。

据了解，此项业务的成功办理实现了2025年我市该项业务“零的突破”，进一步促进我市汇率避险“首办户”和“套保率”两项指标双提升。为进一步加强我市外贸企业汇率避险意识、提升风险防控能力，该行积极配合外汇管理局局长治中心支局开展“树立汇率风险中性意识，提升汇率避险技能方法”主题推广活动，通过高频次走访宣传、精准营销，深入挖掘涉外企业需求；充分发挥外汇业务专业优势，针对不同企业的业务规模、经营模式以及风险承受能力，建立“分门别类、因企制宜”的服务模式，提升涉外企业对汇率避险工具的认知。下一步，该行将继续发挥外汇专业银行优势，传播汇率风险中性理念，推动汇率避险工具多元化发展，为广大外贸企业提供更专业、更优质的外汇金融服务。

建设银行长治分行关心关爱员工激活发展动能

本报讯（通讯员史惠芳）为提升基层员工的幸福感与归属感，建设银行长治分行近期组织辖内各网点开展“员工节”主题活动，通过一场场充满温度与活力的互动交流，构建全方位、多层次、广角度的人文关怀体系，助力业务高质量发展。

活动期间，该行领导班子成员分赴各网点，以座谈会形式与一线员工面对面交流，认真倾听员工心声；员工们则结合自身工作实际，围绕银行业务创新、流程优化、业务办理效率提升、客户服务改善及员工成长关爱等议题踊跃发言，提出多项具有建设性的意见与诉求。针对员工关注的问题，该行领导与员工展开深度互动，重点就“员工专业能力提升路径”“职业成长规划制定”及“新老员工‘传帮带’机制落地”等内容进行沟通，鼓励员工立足岗位深耕业务，提升客户服务水平，在精进技能的同时实现个人与团队协同发展。下一步，该行将聚焦基层需求，继续强化员工关怀举措，有效激发工作热情，进一步凝聚团队合力，为全行高质量发展注入强劲动能。

潞安化工集团五阳煤矿开展理论宣讲筑牢思想根基

本报讯（通讯员程志强）连日来，潞安化工集团五阳煤矿组织纪法宣讲队深入一线开展主题宣讲活动，将纪法知识精准送达基层一线，为建设廉洁矿井筑牢基础。

该矿纪法宣讲队紧密结合工作实际，根据主题精心打磨课件，从法律法规、党纪党规、规章制度等方面入手，主动上门提供“订单式”宣讲、分众宣讲服务，精准对接不同群体的学习需求，有效增强纪法教育的针对性。宣讲过程中，宣讲队员用接地气的语言、丰富多样的宣讲形式，及时传达上级精神、普及纪法知识，并融入警示教育内容，与广大职工开展互动交流，进一步强化职工遵纪守法意识，让纪法教育真正落到实处、见到成效。今后，该矿将常态化开展纪法宣讲，将纪律教育和警示教育的触角从“关键少数”拓展到“绝大多数”，推动宣讲与日常工作同频共振，着力打通纪律教育“最后一公里”。



JING JI MAN BI

羽中

让「钱袋子」真正服务「好日子」

让「钱袋子」真正服务「好日子」

从农户田间地头的贷款需求，到老人指尖上的缴费操作，从小微企业的资金周转难题，到群众的金融知识需求，金融服务已深度嵌入民生领域、成为切实保障民生福祉的重要服务体系。

金融服务民生，当以“需求为尺”精准滴灌。民生需求千差万别，金融服务不能“一刀切”，需深入基层找准痛点。聚焦粮食安全领域，金融机构推出“农耕贷”“种粮贷”等专属产品，简化贷款流程、提高审批效率，精准解决种粮户“春播缺钱买农资、秋收收款拓销路”的季节性难题；面向个体工商户，创新推出“信用贷+经营贷”组合模式，无需抵押担保，可凭经营流水、商户口碑评分快速获批额度，为小吃店、便利店等小微经营主体缓解资金周转压力。只有把服务触角延伸到百姓生产生活的细微处，针对不同群体、不同场景推出个性化方案，才能让“钱袋子”真正服务“好日子”。

金融服务民生，要以创新举措打破壁垒。随着科技发展，金融服务不能固守传统模式，要缩短服务距离，更要兼顾特殊群体需求，通过“线上+线下”融合、“传统+现代”互补，让更多群众享受便捷金融服务。面对老年群体“不会用、不敢用”线上服务的困境，金融机构应广泛开设“银发金融课堂”，组织工作人员走进社区，手把手教老人操作手机银行，用方言、俗语解读电信诈骗常见套路，帮助老人跨越“数字鸿沟”、筑牢安全防线；针对偏远山区、农村地区群众办事不便的情况，推行“流动金融服务队+村级服务站”模式，配备智能终端、便携式发卡机等设备，定期进村上门办理银行卡、贷款申请、社保代缴等业务，畅通金融服务“最后一公里”。

金融服务民生，应坚守“金融为民”初心。金融的本质是服务实体经济、惠及普罗大众，脱离民生的金融如同无源之水。在乡村振兴一线，金融机构组建金融服务队，深入田间地头调研特色产业需求，为种植养殖合作社、家庭农场提供从技术指导、资金支持到产品销售对接的全链条服务，助力农产品从田间顺利走向餐桌；在街道社区，打造“便民金融服务站”，提供存取款、转账等基础业务，并提供复印、充电、代收快递、政策咨询等便民服务，成为居民家门口的“暖心驿站”。这些看似细微的举动，恰恰是金融回归民生本源的体现。金融机构只有将服务融入百姓日常，才能让金融成为经济发展的“助推器”，成为守护民生幸福的“定心丸”。

民生无小事，金融有温度。当金融服务真正贴近百姓需求，用创新打破壁垒，用初心传递温暖，才能成为守护民生幸福的坚实力量，为经济高质量发展注入源源不断的金融动能。



漳泽农商银行

“码”上行动赋能小微商户发展

□本报通讯员 王晓霞

10月3日，天刚蒙蒙亮，晨雾还未散去，潞州区史家庄便民市场就开始热闹起来，某生鲜蔬菜批零店的灯亮了起来。小东刚从紫坊市场批发蔬菜回来，夫妇俩开始收拾蔬菜，整理货架。

“咱这收款码比啥管家都趁手，更贴心的是你们像家人一样的帮衬。”小东一边搬货一边感慨，从街边菜摊到市场里的旺铺，夫妇俩以量价公道、诚信经营，赢得了良好的口碑。从满足零钱兑换需求到使用收款码提供交易保障、再到获得10万元信用贷款，小东的故事，是漳泽农商银行“以商为友、以诚相贷”的生动注脚。

提起收款码，小东说：“上个月收了张假币，好几斤猪肉利润搭进去了，有你们这会说话的小助手，再也不怕收到假钱了。”前来回访的漳泽农商银行客户经理小王帮忙换下收银台残破的二维码，打趣说：“这收款码换得勤，是咱生意好吧？”“小本生意哪那么容易？除去房租水电，基本都周转进货了，这两天正为拿不出备货资金犯难呢。”小东擦干净切肉案板，到冰柜里复盘库存，这几年的起早贪黑，早已摸清了周

边顾客的消费需求，可资金周转的坎儿，成了眼下的难题。

得知小东的难处，漳泽农商银行营业部第一时间对接贷款资质调查，依托店铺完整的收款流水、经营状况清晰可查，加上日常资金留存稳定，正好符合“经营稳、信用好”的优质商户画像。客户经理小王调查清楚其资金用途和还款能力后，结合系统评估，当天就给该店铺授信10万元的“晋享e贷”。“没想到这么快就能拿到贷款，真是太方便了。”小东拿着授信单，满是感激。

漳泽农商银行高效贴心的服务得到了小东夫妇的认可，他们主动向隔壁店铺推荐“晋享e付”收款码。该行也一直把商户的需求放在心上，通过“千企万户大走访”活动，按交易量、资金留存率对辖内商户进行分类，今年已为25户商户办理收款码，并授信230万元。“商户的难处，往往藏在账本流水里，藏在日常聊天里。我们要做的，就是蹲下来听需求，沉下心解难题。”该行客户经理说。

一张小小的收款码，一头连着小微商户的生计日常，一头连着金融服务的细腻温度，成为漳泽农商银行赋能小微商户的温暖见证。