



# 引金融“活水”滴灌产业“沃土”

## ——屯留农商银行发挥金融服务优势助力乡村产业振兴

文/本报记者 马翀 通讯员 郝晓波 图/通讯员 郝晓波

乡村振兴,金融为要。作为服务“三农”的金融主力军,屯留农商银行始终坚守金融服务实体经济初心,聚焦主责主业,结合区域农业产业发展实际,问需于民,以培育特色产业、延伸基层服务、壮大集体经济为抓手,不断探索金融帮扶新路径,助力乡村产业升级与农户增收致富,为扎实推进乡村全面振兴畅通金融“血脉”。截至目前,该行涉农贷款余额54.43亿元,较年初净增2.69亿元,一串串亮眼数据的背后,是屯留农商银行深耕乡土、服务振兴的责任与担当。



走村入户开展政策宣讲,为农户介绍信贷产品。



主动对接深入交流,了解企业融资需求。



走访畜牧企业,对其经营状况和金融需求登记建档。

### 支持特色产业 激活发展新引擎

产业兴旺是乡村振兴的核心密码。在太行山麓的屯留大地,火红的辣椒铺满晾晒场、连翘花海漫过山岗……一幅幅特色产业蓬勃发展的图景正徐徐展开。屯留农商银行紧扣“金融‘活水’精准滴灌特色产业”主线,创新推出“红链”(辣椒产业)、中药“绿链”(中药材产业)等特色金融服务体系,将信贷资源精准投向特色产业全链条。截至目前,该行累计支持特色产业贷款8950万元,走出了一条“金融+特色产业”深度融合的振兴之路。

立足屯留区生态资源丰富的优势,该行深入践行绿水青山就是金山银山理念,积极探索绿色金融发展新路径,构建“政府+银行+企业”合作模式,搭建政银企合作平台,主动对接职能部门融入区域发展规划。依托“千金万户大走访”“经营主体对接”“整村授信”等活动,通过座谈会、实地走访、问卷调查等多种形式,精准摸排产业链上中下游各类经营主体融资需求,设立绿色金融专项信贷额度,推动信贷资源向绿色农业、清洁能源等重点领域倾斜。

路村乡辣椒种植户李全有便是这一政策的直接受益者。从事辣椒种植十余年来,从最初的几十亩拓展到如今的200余亩,背后离不开屯留农商银行的金融助力。“刚开始种植时,土地流转、基础设施建设、种苗培育都需要资金,压力特别大。”回忆起创业初期的困境,李全有仍记忆犹新。在他一筹莫展之际,屯留农商银行主动对接,为其发放80万元贷款,解决了扩大种

### 建强基层组织 筑牢服务“桥头堡”

长期以来,乡村地区缺少识别金融风险的有效手段,金融服务难以触达基层,成为制约普惠金融发展的瓶颈。为破解这一难题,屯留农商银行深化与基层组织的联动合作,以党建为引领,筑牢金融服务乡村振兴“桥头堡”,让金融服务精准触达田间地头。

该行创新建立村级党组织与银行基层党支部联动机制,以“整村授信”为抓手,推动金融政策宣传、办贷服务下沉至社区、村组,通过常态化走访对接,精准掌握农户需求,最大化满足农户金融服务诉求,实现基层组织资源与银行金融资源优势互补,切实助力农企发展、集体增收、农民致富。

屯留区北汴庄村党支部牵头成立“彩色辣椒种植专业合作社”,计划推进彩色辣椒规模化种植并建设深加工车间,却因设备采购和技术升级遭遇资金短缺难题。屯留农商银行获悉后,主动上门对接,累计为86名大棚种植户投放“富农贷”“惠农贷”等专项贷款2850万元,助力该村建成特色彩色辣椒种植基地,带动村集体年增收40余万元。“依托‘一年两收、多年收益’模式和屯留农商银行的资金支持,村民年均收入从不足2万元增至4万元,实现翻倍增长。”北汴庄村党支

### 优服务强实体 赋能振兴谱新篇

壮大村集体经济是提升乡村凝聚力、实现共同富裕的关键支撑。屯留农商银行精准把握“一村一品”建设契机,将金融服务深度嵌入村集体经济发展各环节,以“晋享e贷”线上平台为依托,推动“让数据多跑路、客户少跑腿”,为村集体经济发展提供高效便捷的金融服务。截至目前,该行累计发放涉农贷款54.43亿元,为乡村全面振兴筑牢坚实基础。

该行以“整村授信”为抓手,逐村逐户开展“地毯式”走访,全面摸排农户、专业

# 深耕“三农”金融服务 赋能乡村全面振兴

羽中

全面推进乡村振兴,农业是基础,农村是阵地,农民是主体,而金融则是不可或缺的关键支撑。做好“三农”金融服务,绝非简单的资金投放,而是要精准对接需求、深化改革创新,真正让金融“活水”畅流田间地头,为农业农村高质量发展赋能。

构建分层协同体系,筑牢支农服务根基。农村金融需求具有多元化、分散化特点,单一金融机构难以全面覆盖。金融机构需立足自身定位形成合力:政策性金融机构应聚焦农田水利、高标准农田建设等周期长、风险高的国家战略领域,发挥资金和期限优势;大型商业银行要依托技术与渠道优势,推动服务

下沉,拓展农业供应链金融;中小法人金融机构则需深耕本地,强化对农户、新型农业经营主体的精准服务。同时要完善内部专营机制,落实差异化定价、不良容忍度等激励政策,激活“敢贷、愿贷、能贷、会贷”内生动力。

创新适配产品服务,破解涉农融资难题。“三农”金融服务的痛点在于需求与供给不匹配,核心是要打破“缺抵押、缺信用”的桎梏。金融机构应围绕农业全产业链创新产品,推广生物活体、农业设施等新型抵质押贷款,开发“随借随还”的循环授信模式,适配农业生产季节性特点。针对县域富民产业,要重点支持特色种植养殖、农产品加工、乡

村文旅等项目,通过银保合作、银担合作等模式建立风险分担机制,降低融资门槛。对脱贫人口、残疾人等特殊群体,需落实专项信贷政策,确保金融帮扶精准有效。

深化数字金融赋能,打通服务“最后一公里”。农村地区地域广阔,传统网点服务难以覆盖所有角落,数字技术成为提升服务效能的关键。金融机构应积极运用大数据、人工智能等技术,对接地方融资信用平台,整合涉农信用信息,优化授信审批流程。应积极拓宽线上服务渠道,让农户足不出户就能办理贷款、转账等业务;保留必要的线下服务,通过优化县乡村网点布局,为老

资、结算、工资代发、员工授信等“一揽子”金融服务,以有效金融供给助力培育新质生产力。截至目前,该行实体贷款余额59.71亿元,较年初增加3.09亿元,为实体经济高质量发展注入强劲动能。

乡土有需,金融有为。站在乡村全面振兴的新起点,屯留农商银行将继续紧扣农业农村现代化发展需求,不断延伸金融服务的广度与深度,持续提升金融服务质效,让金融“活水”在广袤田野上持续涌动,绘就乡村全面振兴的多彩画卷。

年人等群体提供便捷服务。此外,借助科技手段提升风险监测能力,实现精准风控与高效服务。

做好“三农”金融服务,既是金融机构的社会责任,也是高质量发展的必由之路。唯有立足“三农”实际,以体系构建为支撑、以产品创新为突破、以科技赋能为抓手,才能让金融服务真正贴近农业生产、贴近农村发展、贴近农民需求,为全面推进乡村振兴、加快建设农业强国提供坚实的金融保障。

### 经济漫笔

JING JI MAN BI

### 金融资讯

JIN RONG ZI XUN



日前,潞城农商银行组织员工积极开展客户回访工作,坚持以客户需求为导向,确保客户诉求件件有回音、事事有着落,以“未诉先办”的主动服务模式,有效提升客户满意度。工作人员主动为“晋享e付”商户提供设备使用及收付款信息接收情况排查服务,及时更换损坏设备,并向商户推荐适配的贷款产品,为商户安心经营提供有力支持。

米莹 何郭浩 摄

## 工商银行长治南街支行 科技赋能提升金融服务质效

本报讯(记者马翀 通讯员张楠楠)近期,工商银行长治南街支行聚焦大堂服务优化工作,以“科技赋能+主动分流”为抓手,全面提升服务效率,为广大客户带来更便捷、高效的金融服务体验。

针对业务办理高峰时段客户排队等候的情况,该支行大堂经理主动承担分流职责,通过现场引导、耐心讲解等方式,精准识别客户业务需求,将转账汇款、余额查询等高频业务客户,引导至柜面通远程终端设备办理业务,并全程跟进提供协助,手把手指导老年客户,帮助其熟悉操作流程,及时解答各类操作疑问,确保每一位客户“会用、好用、放心用”。柜面通远程终端设备投用后,支行柜面业务压力得到有效缓解,平均业务办理时长显著缩短,客户等候时间大幅减少,厅堂服务井然有序。今后,该支行将继续推进科技赋能和金融创新,不断优化服务流程、提升服务质效,为公众提供更便捷、高效的金融服务。

## 建设银行长治分行 以务实举措深化员工关爱工作

本报讯(通讯员史惠芳)日前,建设银行长治分行聚焦员工需求,通过一系列暖心举措为员工“工作减负、思想减压、生活排忧”,全力营造有温度、有情怀的工作氛围。

该行从细处着手,为异地员工配备齐全各类生活设施,实现“一人一间、设施齐全、拎包入住”的保障目标,让异地员工感受到家的温暖;推动网点“职工小家”全覆盖,以标准化、规范化、示范化为建设导向,打造功能完善、温馨舒适的休息空间,解决员工休息、减压等问题;持续提升食堂餐饮质量,不断更新主副食花色品种,优化餐饮服务体验,让员工吃出健康、吃出幸福感。在健康保障方面,以部门、网点为单位,统一配备血压计、测糖仪等医疗设备及常用药品,有效应对员工上班期间突发身体不适的情况。此外,还为员工提供工间“茶歇”服务,帮助员工调节工作节奏、舒缓工作压力,为高效开展后续工作充电续航。一系列关爱举措,不仅拉近了企业与员工之间的距离,更增进了团队凝聚力和向心力。该行将持续深化员工关爱工作,关心员工成长,激发员工干事热情,为全行高质量发展注入强劲动能。

本报讯(通讯员白茜)四季度以来,平顺农商银行在全辖范围内正式启动“一机构一主体”营销拓展行动,通过分层对接、精准施策,力求为各类经营主体提供高效、便捷的综合金融服务,以实际行动践行地方金融主力军的责任与担当。

高层领航,精准攻坚重点客户。行动期间,该行领导班子率先垂范、主动认领关键任务,聚焦辖内中央企业、地方国企、新能源龙头企业、“专精特新”企业及省市级重大项目,开展高频次对接与深度调研。通过“一企一策”定制化服务模式,为企业量身打造涵盖融资支持、结算服务、现金管理、供应链金融等在内的全方位综合金融服务方案,精准助力核心企业稳健发展。

部门协同,全面覆盖企业需求。由该行公司小微部牵头,联动各业务部门,通过上门走访、银企座谈、存量客户引荐等多种方式,对全县重点项目及“专精特新”企业实现营销对接全覆盖。行动中,同步建立“有效企业名单库”,开展精准化产品推介,并设定明确的阶段性目标,以硬性指标保障服务实效。

深耕商圈,织密小微服务网络。授信调查部联合各支行,将服务触角延伸至重点商圈、专业市场及小微商户群体。通过驻点服务、客户沙龙、逐户拜访等形式,全面摸排个体工商户与小微企业主主的金融需求。同时,严格执行明确的时间表与任务量,确保年末前完成对接全覆盖,对达标商户实现应授尽授,切实破解小微主体融资难题。

扎根网格,打通金融“最后一公里”。各乡镇支行立足区域产业特色,精选两个以文旅、中药材或种植养殖加工业为代表的潜力村庄,扎实推进“整村授信”工作。县城非信贷支行按月制定走访计划,深入机关事业单位及社区一线,精准挖掘个人客户的金融需求,提供个性化服务方案,确保金融服务全域覆盖、不留空白。

通过此次行动,推动平顺农商银行以系统性思维重构服务体系,将多元化金融服务深度嵌入县域经济发展肌理,实现金融资源与地方产业需求的精准匹配。该行将以此为契机,着力构建层次分明、响应迅速、精准滴灌的金融服务新生态,全方位打通金融服务“毛细血管”,为区域产业升级、民生改善及经济高质量发展持续注入强劲金融动能。

平顺农商银行  
精准发力强营销  
服务实体促发展