



# 深耕普惠沃土 浇灌实体繁花

## ——黎城农商银行强化县域金融服务助推区域经济高质量发展

□ 本报记者 马翀 通讯员 李宇安

金融是现代经济的血脉，县域经济的蓬勃发展离不开金融力量的精准赋能。近年来，在山西农商联合银行“改革化险、提质增效”总目标的指引下，黎城农商银行立足县域发展实际，以实干破局、以创新赋能，将金融服务深度融入乡村振兴、产业升级、民生改善的实践中，走出了一条金融与县域经济同频共振、共生共荣的高质量发展之路。如今，该行服务网络已实现全县8镇185个行政村全覆盖，惠及12万城乡居民，存款贷款市场份额分别超6成、7成，稳居县域金融机构首位，连续获评审计中心“红旗单位”，成为助力县域经济高质量发展的金融主力军。

### 党建引领筑根基 红色动能引航向

坚持党的领导是金融事业发展的根本保证。黎城农商银行深刻把握金融工作的政治性和人民性，将学习贯彻习近平总书记关于金融工作的重要论述转化为推动发展的具体实践，把省行党委关于高质量发展的要求，全面从严治党的各项要求细化为23项具体举措和8个专项行动计划，确保党建工作与业务发展同谋划、同部署、同推进。

立足乡村振兴大局，该行创新构建“党建+产业+金融”服务模式，组建由党委牵头的产业调研专班，深耕县域特色农业、文旅融合等重点产业，主动对接政府重点项目、骨干企业、新型农业经营主体等各类经营主体。为充分发挥党建引领作用，该行设立“党员先锋岗”“攻坚突击队”，让党员在对公存款营销、不良贷款压降等重点工作中挑大梁、当先锋；常态化开展“党

建+整村授信”“党建+助企纾困”等主题实践活动，推动党员干部下沉一线解难题、办实事。

太行丹泉小镇旅游景区配套设施建设项目的顺利推进，正是该行党建赋能产业发展的生动例证。党员客户经理王玺主动放弃休息时间，连续一周扎根项目现场，细致梳理资金需求、高效对接审批流程，牵头为项目承办企业量身定制千万中长期信贷支持方案，保障了景区民宿集群和游客服务中心的顺利建成。如今，该项目已成为周边知名的旅游打卡地，带动景区周边餐饮、住宿等产业蓬勃发展，为县域新增就业岗位300余个。据统计，该行全年累计解决企业和农户融资难题127个，以“党建红”引领“金融活”，为县域经济高质量发展注入强劲动能。

### 多措并举强主业 扩面增量提质效

坚守服务“三农”和实体经济本源，黎城农商银行以信贷转型为抓手，不断拓宽服务覆盖面、提升服务精准度，让金融“活水”精准滴灌县域经济的“毛细血管”。

为精准对接融资需求，该行扎实开展“摸底夯基大走访”专项行动，实行高管包片、部门联动机制，对县域重点企业、小微企业、农户开展“地毯式”走访，建立起涵盖2.3万户经营主体的信息档案库。创新推行“书记项目”赛马机制，每季推进10个以上百万级信贷项目，联合政府及企业开展主题党日活动，精准捕捉“三农”、小微企业的融资需求。

针对县域企业发展痛点，该行主动靠前服务，开辟绿色通道，用高效金融服务为企业纾困解难。近年来，黎城县某精密铸造企业受市场环境影

响，面临原材料采购资金周转压力，企业计划升级生产设备提升产品竞争力。该行高管在包片走访中了解情况后，立即组织信贷团队深入车间调研，根据生产实际、订单量及现金流状况，最终为企业办理800万元贷款续贷手续，并追加近200万元设备升级专项贷款。投入使用后，该企业升级的生产线产品合格率提升15%，订单量较上年增长20%。

在营销管理中，该行创新运用“数据+脚板”模式，依托“晋享e贷”平台数据资源，结合客户经理实地走访信息，细化客户画像，绘制县域金融服务“活地图”；建立“周督导、月分析”推进机制，全年解决信贷投放难题32个。同时，通过灵活调整利率、优化续贷服务等举措激活存量客户，全年激活授信未用信客户386户，激活资金1.2亿元。

信贷队伍建设方面，该行实施“选、育、用、评”全链条培养体系，全年组织阶梯式培训46场，覆盖客户经理320人次；建立“荣誉+薪酬”双激励机制，设立星级客户经理评比制度，将业务实绩与绩效薪酬直接挂钩，倒逼服务质效提升。通过队伍建设赋能，客户经理主动服务意识显著增强，一线营销岗位平均薪酬较非一线岗位提升1/3，平均办贷时效较上年提升30%，客户满意度达98%以上。截至2025年底，全年新增涉农贷款1.01亿元、小微企业贷款2.68亿元，信贷转型成效初现。

### 风控升级筑屏障 守牢底线稳发展

风险防控是金融工作的生命线。黎城农商银行在总结前期风险管理经验的基础上，创新提出聚焦重点、突出重点、支撑有力、推进有序的“1234”全

面风险管理推进思路，构建起全链条风险防控体系，为高质量发展提供坚实保障。

“1234”思路即构建一体化全面风险管理治理架构，聚焦信贷与运营两大重点管控领域，强化防控体系、专职风险经理队伍、考核机制三大支撑保障，实现业务环节、业务流程、业务单位、风险种类四维一体化管理。这一思路在实际风险处置中发挥了关键作用，此前，该行一笔500万元企业贷款出现逾期苗头，风险经理在日常排查中发现后，立即启动“1234”风控响应机制。风控团队迅速介入，通过实地走访、核查财务数据，明确企业是因下游回款延迟导致暂时性资金困难，而非经营实质性恶化。为此，银行未简单采取催收措施，而是主动与企业沟通，为其制定了“分期还款+延长还款期限”的个性化方案，并协助企业对接下游客户加快回款，最终企业顺利结清全部贷款，不良风险得以化解。

通过“1234”思路的落地实施，该行成功打造了协调运转的全面风险管理治理架构，培育了专业化风险管理队伍，理顺了风险管控工作机制，有效补齐了风险管理短板，全面筑牢风险防控“安全网”。截至目前，该行全年清收风险资产7200余万元，在经济形势承压的背景下，不良率始终保持低位，风险抵补能力持续增强。

风正好是扬帆时，策马扬鞭再奋蹄。站在“十五五”开局的新起点，黎城农商银行将紧扣做好金融“五篇文章”工作要求，以更坚定的决心、更务实的举措、更优质的服务，聚焦主责主业、深化改革创新，强化风险防控，在服务县域经济高质量发展的征程中不断书写新篇章。



## 中国银行长治市分行 精准服务赋能实体经济发展

本报讯(通讯员王晋浩)2025年,中国银行长治市分行将自身发展深度融入区域经济转型升级大局,聚焦金融工作核心任务,持续提升金融供给质效,防范化解金融风险,以精准金融服务为实体经济发展注入活力。

该行在支持煤炭等传统产业安全、清洁、高效发展的同时,将金融资源导向发展新质生产力的绿色赛道,为新能源项目及废弃资源循环利用产业提供强有力的信贷支持,大力推动绿色发展;深耕科技金融,通过构建专属服务体系、创新融资模式,为“专精特新”、高新技术企业提供全周期金融服务,不断催化科技创新;大力发展普惠金融,助力“长治党参”“沁州小米”等特色产业发展,助力乡村振兴,积极落实消费品以旧换新政策,贷款规模连续3年快速增长;多渠道推进养老金融生态建设,持续提升适老化服务水平,彰显金融温度;加速推进数字化转型,打造“智慧校园”等场景,持续优化手机银行等线上平台,让智慧金融触手可及。今后,该行将持续深化金融供给侧结构性改革,丰富“五篇文章”实践内涵,以更优质的金融服务为地方经济高质量发展注入强劲动能。

## 工商银行长治屯留支行 强化合规经营筑牢风控防线

本报讯(记者马翀 通讯员郭晶晶)近日,工商银行长治屯留支行聚焦合规经营核心要求,通过深化认知、健全制度、强化落实等多项举措筑牢合规底线,为业务高质量发展保驾护航。

该支行将合规文化建设作为重点工作,通过常态化培训、案例警示教育、举办知识竞赛等形式,引导全员树立“合规创造价值、违规必付代价”理念,摒弃重业务拓展、轻合规管理的错误观念,层层压实责任,将合规要求内化为行为自觉,构建“人人讲合规、事事守合规”的全员合规氛围。立足业务发展实际,持续优化合规管理制度体系,修订完善信贷审批、客户管理、资金清算等核心业务制度,明确操作流程与风险控制点,堵塞管理漏洞;建立健全合规审查机制,对新产品、新业务、新流程实行合规前置审查,从源头防范合规风险,并通过定期检查、突击抽查、专项审计等方式强化制度执行,确保制度落地见效。同时,将合规要求融入客户服务全流程,规范营销行为,加强客户信息保护,畅通投诉处理渠道,切实维护金融消费者权益。接下来,该支行将持续提升风险管理水平,以更务实的举措筑牢合规防线,为服务实体经济、促进金融稳定贡献力量。

## 太行润滑油长治旗舰体验中心 加强行业联动推动产业协同升级

本报讯(记者王涵)日前,以“拾光共舞,油您精彩”为主题的太行润滑油长治旗舰体验中心十周年交流会成功举办。各经销商、供应商、服务商以及行业客户齐聚一堂,凝聚行业共识,共话行业变革新机遇,共谋汽车后市场现代化发展新路径。

作为联接市场与用户的重要纽带,太行润滑油长治旗舰体验中心以科技创新为核心动力,实现从“产品销售”向“生态赋能”转型跨越,依托CTL基础油与先进复合剂技术打造卓越产品,以新能源油液技术储备前瞻布局,以“线上+线下”全域营销构建闭环,持续完善“产品+技术+服务”全链条生态体系,推动产业链上下游协同升级。该公司负责人表示,太行润滑油将持续深化改革创新,坚守实体经济根基,强化科技自立自强,深耕汽车后市场,致力于打造“规范化、专业化、绿色化、生态化”的行业标杆,在推进中国式现代化的产业实践中书写新的发展篇章。

## 经济漫笔

JING JI MAN BI

# 以实干创新赋能实体经济

羽中

实体经济是我国经济发展的立身之本、强国之基。金融赋能实体经济,需坚守本源、精准发力,聚焦产业发展核心需求优化资金供给,以适配性服务激活实体经济活力。

实干笃行落实政策,是金融赋能实体经济的根基所在。金融支持实体经济要通过精准落地各项政策、扎实推进服务举措,打通资金流向实体经济“最后一公里”。近年来,从落实普惠金融定向降准、再贷款再贴现等结构性货币政策工具,到执行小微企业贷款延期还本付息、首贷户拓展专项行动等纾困政策,金融机构以实打实的政策执行力度,降低实体经济融资成本、拓宽融资覆盖面。针对制造业、战略性新兴产业等重点领域,金融机构强化信贷资源倾斜,通过建立专项信贷额度、优化审批流程等实干举措,为实体经济筑牢资金保障底座。

服务创新突破瓶颈,是金融赋能实体经济的核心动能。当前,实体经济面临产业升级、转型发展的迫切需求,传统金融服务模式难以适配高端制造、科技创新等领域的融资特点,金融机构应积极创新金融产品体系,推广新型融资工具,搭建线上融资服务平台,提升服务效率,以创新驱动金融服务迭代,方能破解融资痛点。同时,响应绿色发展战略,引导资金向绿色低碳产业集聚,助力实体经济绿色转型,为产业高端化、智能化、绿色化发展提供金融支撑。

政策协同与服务创新相辅相成,方能凝聚金融赋能实体经济的合力。金融机构需深度对接国家重点产业链高质量发展行动、“专精特新”企业培育等战略部署,推动政策导向与创新实践深度融合。一方面,加强与政府部门、产业园区协同,建立信息共享机制,精准掌握企业融资需求;另一方面,完善科技金融服务体系,构建“科技-产业-金融”良性循环模式,推动创新成果更快转化为现实生产力,形成政策引导、创新驱动、协同发力的金融服务格局。

实体经济的振兴之路,离不开金融机构的实干担当与创新赋能。站在“十五五”开局的关键节点,金融机构要坚守服务实体经济本源,精准对接产业升级需求,优化金融资源配置、完善协同服务机制,为巩固壮大实体经济根基提供坚实金融保障,以金融高质量发展助力实体经济高质量发展。



近日,壶关农商银行安全保卫部对机关大楼及辖内网点消防器材开展专项检查,以“能用、好用、会用”为标准,对存量灭火器进行全面检查,并同步更新消防设施管护台账,确保每件器材都处于“备战状态”。通过细致排查,牢固树立员工“安全第一、预防为主”理念,为全行稳健运营筑牢安全防线。 通讯员 张冀 摄

## 建设银行长治分行 做企业贴心的“汇率管家”

1月5日,建设银行长治分行与我市某国有企业合作的一笔大额美元期权组合业务成功落地。该业务采用“买入美元看涨期权+卖出美元看跌期权”的创新组合模式,不仅为企业精准锁定汇率波动风险,有效控制汇率变动对企业成本和收益的影响,成为我省国有企业汇率风险管理的标杆案例,为提升区域国企汇率风险应对能力注入强劲金融动能。

将企业需求放在首位,是银行服务实体经济的核心逻辑。多年来,建行长治分行通过机制创新、产品创新、流程优化等多个维度实践,实现“企有所求,我有所应”服务体系,着力解决企业经营痛点。2025年入冬,面临企业原材料冬储惯例,建行长治分行领导多次带队深入企业生产一线与管理总部,开展“一对一”走访调研,为企业提供全流程产品方案。

“当前人民币汇率双向波动已成常态,币种错配引发的汇率风险极易侵蚀企业利润。”建行长治分行国际业务负责人表示。基于这一判断,该行在企业签订外贸合同前便主动介入,针对汇率波动可能带来的成本不确定性,多次向企业宣讲“汇率风险中性”理念,设计符合企业实际需求的外汇衍生品交易方案。面对企业顾虑,该行团队通过真实案例测算、市场波动模拟等具象化方式耐心解读,逐步打消企业疑虑,推动合作意向转化落实。

为确保方案专业性与适配性,建行长治分行迅速启动“省-市-支”三级联动服务机制。在企业确定开立国际信用证后,该行第一时间邀请省分行国际业务部汇率交易专家赴长治现场指导,联合市分行与支行

组建专项服务小组,构建“专家领衔、上下协同”的高效服务格局。服务团队立足企业进口结算周期、成本预算、风险承受能力等实际情况,设计多套汇率衍生品方案,从避险效果、操作成本、灵活性等维度,对远期结售汇、单一期权、组合期权等产品逐一比对论证。最终,经多轮论证优化,“买入美元看涨期权+卖出美元看跌期权”组合方案脱颖而出。该方案通过买入看涨期权锁定最高购汇成本,再通过卖出看跌期权抵消部分期权费用,实现“风险可控、成本优化”双重目标,助力企业锁定最优汇率水平。

同时,围绕“降低企业融资成本、减轻企业经营负担”的核心目标,该行积极争取省分行政策支持,通过费用减免等措施,成功为企业节约购汇成本16万元,切实将政策红利惠及企业发展。

近年来,为支持外贸企业理性应对汇率波动,保持财务稳健和可持续性,促进企业健康发展,国家外汇管理局长治市分局联合市财政局、市商务局、人行长治市分行联合出台了《长治市金融支持外贸企业发展的若干措施》,此次业务的成功落地,预计获得近4万元资金支持,充分彰显了金融服务实体经济的责任与担当。

未来,建行长治分行将持续深耕汇率风险管理领域,强化“汇率风险中性”理念传导,通过产品创新、服务升级、专业赋能等多重举措,为更多涉外企业提供定制化汇率避险方案,推动更多国企在汇率风险管理领域先行先试,以高质量金融服务为我市开放型经济高质量发展保驾护航。 李晶晶



# 新春“金喜” 晋在交行



**活动时间** 2026年1月1日-2026年2月23日

**活动对象** 交通银行山西省分行特邀客户

**活动内容** 活动期间,交通银行山西省分行信用卡持卡客户2026年1月当月累计消费满5000元(含)、10000元(含),即有机会于2026年2月14日至2026年2月23日期间通过“买单吧”APP领取36元/58元刷卡金,名额每日各100份,活动期间最高1000份。每位客户在活动期间至高可获得1次奖励。(消费达标后可领取该档位对应奖励)

消费金额(元)	刷卡金奖励金额(元)	每日奖励名额(个)
10000(含)	58	100
5000(含)	36	100

**温馨提示:**

1.特邀客户是指交通银行山西省分行信用卡持卡客户2026年1月当月消费达标客户(详见附表)(累计消费剔除退款,不包含转账、取现)。

2.刷卡金不能直接用于刷卡消费,领取刷卡金后只可一次性抵扣在刷卡金有效期内的单笔消费支付58元(含)或36元(含)以上的人民币交易金额产生的账单。刷卡金自领取日起有效期为15天(详见“买单吧”APP-我的-刷卡金)。

3.本活动不包括BOSS卡、附属卡、EMV卡、单位公务卡、利率卡持卡客户。

4.具体活动细则及条款请详见“买单吧”APP-“惠生活”界面。

5.在中国法律法规允许的范围内,交通银行保留变更、调整、终止本活动条款及细则的权利,并于交通银行手机银行、网站或其他相关渠道公告后生效,敬请客户留意。

6.树立理性消费观念,谨防过度消费。

**咨询电话** 如有疑问,可致电交通银行信用卡中心客服热线400-800-9888

Easy For More 