

# 服务沉下去 质效提上来

## ——黎城农商银行多举措打通乡村金融服务“最后一公里”

本报记者 王敏 通讯员 李云安

为切实破解“三农”及小微群体融资难题，打通乡村金融服务“最后一公里”，近日，黎城农商银行主动下沉服务重心，组织各网点工作人员深入辖内村庄，以政策宣讲、产品解读为核心抓手，充分借力基层党组织的组织优势与资源优势，为辖内种植大户、养殖大户、农村小商户等群体精准搭建高效便捷的“金融服务桥梁”，让金融活水精准滴灌乡村产业发展。

### 精准宣讲接地气

在洪井村的金融服务活动现场，工作人员身披鲜红绶带，与村民们围坐在院子里，用“接地气”的方言，把拗口的金融政策转化为村民听得懂的“大白话”。

讲解过程中，工作人员不仅详细解读了国家支持乡村振兴的金融优惠政策，还针对不同群体需求，逐一介绍适配的信贷产品——针对种粮大户，重点讲解“农资贷”的额度范围、利率优惠与申请条件；针对养殖大户，详细讲解“养殖扩产贷”的还款期限、担保方式；针对农村小商户，则聚焦“经营周转贷”的灵活还款方式、快速审批流

程，缓解日常经营中的资金周转压力。每介绍一款产品，工作人员都会耐心解答村民的疑问，确保每一位村民都能清晰了解产品优势、申请流程与办理渠道。

### 创新宣传常态化

“今天的活动绝不是‘一阵风’！”活动现场，东崖底支行工作人员向村民们郑重承诺，“接下来，我们会把这种服务机制彻底固化，让‘金融服务日’真正变成扎根乡村的‘常驻服务日’。”为让金融服务更接地气，该行还将创新宣传形式——把信贷产品、理财产品、存款利率等村民最关心的核心信息，制作成图文并茂的“金融展板”。展板内容会定期更新，确保村民随时能看、随时能查，利率多少、期限多长、如何办理，所有关键信息一目了然。

活动当天，工作人员还现场演示了“晋享e贷”小程序的操作流程。村民只需用手机扫描展板上的二维码，按照提示填写基本信息，几分钟内就能测出自己的授信额度。若符合条件，线上即可申请贷款，真正实现“数据多跑

路，村民少跑腿”。

### 金融服务全覆盖

随着“政银合作”机制逐步嵌入乡村治理体系，黎城农商银行的金融服务正从“被动等待客户上门”转向“主动上门服务客户”，实现辖内行政村服务触达无死角，无论是偏远村落的种植户，还是集镇上的小商户，都能享受到同等便捷的金融支持。

后续，该行计划在辖内所有行政村设立“金融服务角”，实现“一村一角”服务覆盖，并组建多支“金融服务小分队”，按周或按月开展网格化进村服务。同时，该行还将推出“乡村振兴贷”“绿色农业贷”等特色产品，进一步加大对粮食安全、特色种植养殖、农村电商等领域的支持力度，让金融服务覆盖农业生产、经营周转、产业升级等场景。

从“接地气”的政策宣讲到“常态化”的创新服务，再到“无死角”的全面覆盖，黎城农商银行以主动下沉的姿态、精准务实的举措，将金融服务的触角延伸至乡村的每一个角落，切实解决“三农”及小微群体的急难愁盼问题。

### 农信快讯

#### 黎都农商银行

### 优化产品供给 助力企业发展

**本报讯** 四季度以来，黎都农商银行始终以“走出去、沉下去、服到位”的实干姿态，将金融活水精准滴灌至城乡经济毛细血管，为区域普惠金融服务高质量发展注入强劲动能。

为精准破解辖区经营主体融资难题，黎都农商银行组织工作人员深入辖区乡镇、商圈、产业园区开展全方位调研，全面梳理出农户“缺便捷申贷渠道”、商户“愁资金周转效率”、小微企业“盼审批提速”三大核心痛点。基于调研结果与全行经营实际，该行迅速制定四季度“1515”营销活动方案，创新采用“分片包干、责任到人”网格化服务模式，推动服务力量全面下沉一线，实现辖区服务全覆盖，确保服务队伍“能干事、干成事”，为精准服务筑牢基础。

今后，该行将持续深化“党建+普惠”服务模式，不断优化信贷产品供给与金融服务效率，让普惠金融的阳光照亮更多经营主体，为区域经济高质量发展贡献更多力量。

（张晓琳）

#### 长子农商银行

### 摸排调研知诉求 定制方案提效率

**本报讯** 今年以来，长子农商银行紧扣国家“双碳”战略及省市县域绿色发展部署，立足当地农业大县、生态资源丰富的优势，推动绿色金融与乡村振兴深度融合，创新适配县域场景的绿色金融服务，为县域生态农业、乡村环境整治及小微企业绿色转型提供精准金融支撑。

长子农商银行积极开展摸排调研，组织客户经理实地走访辖内绿色金融企业，详细掌握企业生产规模与经营状况，为信贷支持提供一手资料。在服务模式构建上，该行完善“敢贷愿贷、能贷会贷”机制。一方面，要求各业务部门依据行业目录精准营销客户，对绿色产业领域客户，结合其生产经营特点匹配差异化授信方案，并为资质明确的绿色项目开辟专属信贷通道，实现“调查快、审批快、发放快、利率定价合理”；另一方面，细化信贷从业人员尽职免责细则，确保措施落地，同时加大办贷机构与一线人员营销激励，充分调动积极性。

此外，该行加强外部沟通协调，联合当地人民银行分支机构，积极对接地方政府及相关部门，及时掌握政策导向，构建长效合作联动体制，推动绿色金融政策落地见效。

（暴晓宇）

#### 潞城农商银行

### 田间办贷暖民心 精准服务助振兴

**本报讯** 近日，潞城农商银行组织开展秋收秋种金融助农专项行动，打通“秋收秋种”金融支持“堵点”，以精准服务破解农时难题。

针对阴雨天气下“抢收”及粮食霉变难题，该行开辟“优先受理 快速审批”绿色通道，为粮食收购点、合作社注入资金，支持其增购收割与烘干设备、升级烘干设施，让信贷力量成为秋粮抢收的坚实后盾。持续阴雨天气不仅导致秋粮减产，还让农户面临秋种、春种农资采购资金短缺的困境。对此，工作人员深入田间地头摸排需求，逐户记录农户秋粮减产幅度、收入变化，以及秋种、春种计划，从种子选择、化肥农药用量，到所需资金、还款周期偏好均详细登记。

考虑到秋收季农户无暇到网点办理业务，工作人员深入乡村田间，现场帮农户填表格、收材料、录信息，实现“下地能干活，抬头能办贷”。为不耽误农时，还开通“秋收秋种贷款专属绿色通道”，明确“三个优先”原则：优先安排客户经理上门调查、优先专人审核材料、优先启动放款流程，确保农户资金“随用随有”。

（米莹）

### 农信镜头



近日，平顺农商银行组建服务队深入田间地头，大力推广“兴药贷”等特色惠农金融产品，将金融活水精准输送至乡村产业振兴的关键环节，为地方产业发展注入强劲动力。 白茜 摄

### 农信故事

## “面对面”问需 “点对点”解难

本报记者 王敏 通讯员 赵晓霞

“以前贷款需要拿东西抵押，像我们这种小本经营的车行，根本达不到要求。”经营二手车行10余年的王师傅，道出了当下众多小微企业主在融资路上的共同困境。近年来，随着二手车交易市场的日益活跃，王师傅的车行本应迎来发展黄金期，但“融资难、融资贵”这道无形的“高墙”，却始终横亘在扩大经营的道路上，让他屡屡陷入一筹莫展的境地。

就在王师傅为资金周转难题焦虑不已时，恰逢漳泽农商银行老顶山支行的客户经理小李上门走

访。不同于以往银行“坐等客户上门”的模式，小李不仅主动到访，还全程跟随王师傅深入车行一线，从收车渠道的稳定性、车辆销售的完整流程，到车行历年的现金流数据，再到其在当地二手车市场的口碑与客户评价，进行细致入微的调研。为了让资金尽快到位，该支行特意开通“小微企业绿色通道”，优化审批和放贷流程，仅用3个工作日，45万元信贷资金就成功发放到王师傅的账户中。

王师傅的困境得以解决，正是漳泽农商银行“让老客户回家”专

项工作成效的生动缩影。自该专项工作启动以来，老顶山支行积极响应总行号召，主动打破“办公室服务”的局限，组建由信贷专员、产品经理组成的专项服务团队，定期走出网点，深入工业园区、商贸市场、小微企业聚集区，开展“一对一”实地考察和“面对面”高效互动。通过建立“一企一档”精准评估机制，为不同行业、不同规模小微企业量身定制融资方案，切实以“接地气、有温度”的优质金融服务，破解小微企业“资金周转难”的现实问题。