

| 农商银行动态 |

优秀客户经理主题宣讲走进忻州

本报讯 近日,山西省农商银行“三晋背包行 普惠践初心”优秀客户经理主题宣讲活动在忻州成功举办,为全市农商银行系统带来了一场兼具精神引领与实践指导的宣讲会。各行社高管、信贷条线人员、支行负责人及客户经理等900余名金融从业者现场聆听了“背包精神”的感人故事,学习了普惠金融的实战经验。

此次省行宣讲团赴忻州开展宣讲,旨在系统传递全行优秀客户经理的先进经验和“背包精神”精髓,为全市农商银行深化普惠金融、推动高质量发展注入新动能。

宣讲会上,来自全省各地农商银行一线的七位优秀客户经理,结合多年实战经验和鲜活案例,为忻州同行传经送宝。其中有“三农服务能手”,扎根乡村十余载,用背包承载金融工具,走村



入户助力农户增收致富;有“小微服务标杆”,分享“网格化管理+精准对接”服务小微企业的先进经验;还有“创新先锋”,介绍如何依托数字化工具,将传统“背包精神”与科技金融相融合,显著提升

服务效率的实践路径。

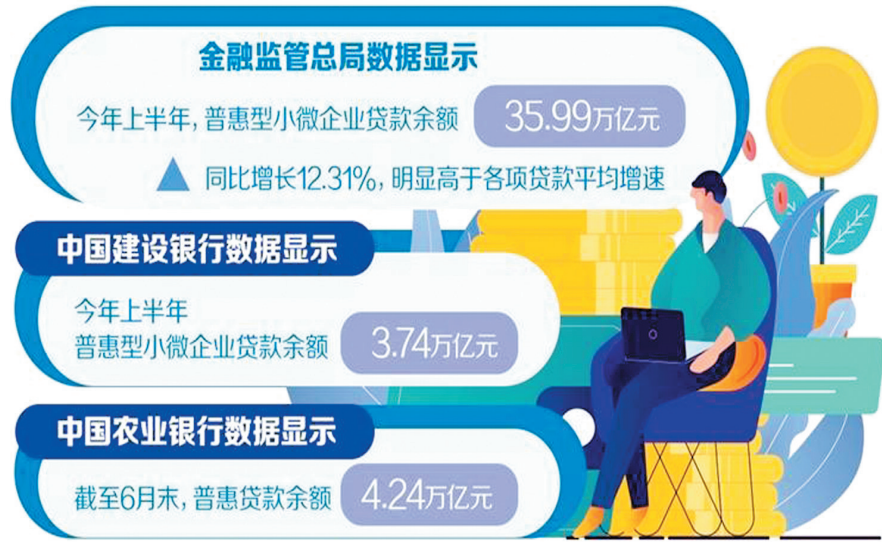
宣讲团成员聚焦基层客户经理服务中的痛点和难点,分享了实实在在的“干货”;如何平衡家庭与工作、舍小家为大家的抉择,到农户信用评级的标准制定;

从小微贷款风险的精准把控,到整村授信的实施推进;再到金融产品的创新设计,每一项分享内容都紧贴实际、内容丰富。宣讲现场气氛热烈,听讲人员认真记录,纷纷表示:“省级榜样的经验接地气、可操作,为解决工作中的困惑与难题提供了许多新思路和新方法。”

此次宣讲不仅是一次先进经验的传递,更是一次“背包精神”时代内涵的彰显和传承弘扬的再动员。市农商银行有关负责人表示,将以此次宣讲为契机,以“学榜样、找差距、提能力”为目标,将省级先进经验与忻州实际紧密结合起来,以更加扎实的作风、更加精准的服务,践行普惠金融的初心使命,为忻州高质量发展贡献农信力量。

(郎培俊)

| 半年报中的新亮点 |



日前,银行业金融机构陆续披露2025年上半年财报。报告显示,上半年银行业持续增强“三农”“小微”领域金融供给,积极改善普惠金融服务质效,实现了信贷投放同比多增。未来,银行业如何积极扎根基层,更好地为“三农”“小微”提供金融服务?经济日报记者采访了行业专家与业内人士。

金融活水流向“三农”

“三农”是金融支持的重点领域。今年4月份,国家金融监督管理总局发布《关于扎实做好2025年“三农”金融工作的通知》提出深化“三农”金融体制机制改革等要求。在政策的指引下,银行业积极创新金融产品助力“三农”。

国有银行在金融支持“三农”工作中发挥主力军作用。中国农业银行半年报显示,上半年,该行在“三农”领域信贷投放快速增长,县域贷款在过去两年连续增量超万亿元的基础上增加9164亿元,总量已突破并站稳10万亿元,达10.77万亿元。农业银行农户专属产品“惠农e贷”余额1.79万亿元,新增2979亿元,增速19.9%。重点领域方面,农业银行全力服务保障国家粮食安全,大力拓展粮食全产业链信贷服务,粮食和重要农产品保供相关领域贷款余额1.24万亿元,增速23.7%。同时,积极支持城乡融合发展和农民增收致富,加大乡村产业、乡村建设相关领域融资供给,贷款余额分别为2.70万亿元、2.44万亿元,增速分别为21.3%、8.5%,均高于该行贷款平均增速。

为加大对“三农”的支持,国有大行正不断下沉服务。农业银行副行长孟范君表示,农业银行持续延伸县乡村金融服务渠道建设。积极下沉服务触角,完善网点布局,有序推进惠农通服务点提质升级。大力推广手机银行乡村版,努力加强流动服务补充,进一步完善线上线下农村服务渠道体系,不断提升到村到户服务能力。积极推进“三农”智慧银行建设,不断优化农户贷款业务流程,切实提高为农民服务的效率。

农业发展银行作为我国农业领域唯一的政策性银行,在助力“三农”工作中发挥着重要作用。记者获悉,农业发展银行北京分行在今年1月至7月,累计投放粮油贷款118.7亿元,余额353.4亿元,净增34.6亿元。农发行宁夏分行则立足宁夏水资源短缺和种源丰富的现实情况和资源禀赋,着力提升“水地种资技”各生产要素效能,支持区域性粮食、蔬菜、牛羊等良种繁育基地建设。今年上半年,累计投放水利、耕地保护、种业振兴、全域整治等贷款11.76亿元,新建52万亩、改造10万亩高效节水灌溉设施,建设高标准农田10万亩。

在金融助农方面,农村商业银行也发挥着重要作用。浙江农商联合银行辖内兰溪农商银行与农业农村局建立“农创客”信息共享机制,目前已为“农创客”提供信贷资金9781万元。浙江农商联合银行辖内永嘉农商银行副行长吕永攀介绍,该行开展以“星级信用村”创建为载体的整村授信工程,通过网格划分,做好农户信用档案建档、评级、授信和签约等工作,实现农户“最多跑一次”甚至足不出户就能获得贷款资金。

“银行体系需要完善差异化金融服务体系助力‘三农’。政策性金融和商业性金融、大中小银行之间需要分别调整支持‘三农’的发展规划,在倾斜金融资源的同时良性竞争、优势互补,共同开创金融服务‘三农’的新局面。”招联首席研究员董希淼说。

服务小微质效提升

小微企业是经济发展的生力军、就业的主渠道、改善民生的重要支撑。金融监管总局统计数据显示,上半年,普惠型小微企业贷款增长较快,普惠型小微企业贷款余额35.99万亿元,同比增长12.31%,明显高于各项贷款平均增速。

普惠型小微企业贷款的快速增长得益于政策推动。去年10月份,金融监管总局、国家发展改革委联合相关部门,建立支持小微企业融资协调工作机制。随着该机制

的落地生效,银行服务小微企业质效明显提升。

记者了解到,北京农商行积极落实小微企业融资协调工作机制,快速搭建起“政府+银行+企业”三方联动的高效服务机制,持续开展“千企万户大走访”活动,了解小微企业实际融资需求,不断完善小微企业业务前中后一体化运行管理机制,切实推动“敢贷、愿贷、能贷”长效机制落地。浙江农商联合银行辖内平阳农商银行深化与各类企业、小微企业等党建联建,对接开展政银企三方座谈,搭建信息共享平台,并推广线上融资产品。截至目前,普惠型小微企业贷款余额157亿元。

“农业银行做深做实支持小微企业融资协调工作机制,将支持范围扩展到民营、外贸、科技、消费等多个领域。自机制启动以来累计为270多万户小微企业授信4万多亿元,发放贷款3万多亿元,授信户数、金额和贷款余额均居可比同业前列。”农业银行副行长王大军说。农业银行半年报数据显示,截至6月末,农业银行普惠贷款余额4.24万亿元,普惠型小微企业有贷客户数521万户。

江苏金融监管局相关负责人介绍,目前,江苏省已组织走访企业403万户,累计发放贷款1.9万亿元。6月末江苏省小微企业贷款余额达9.6万亿元,同比增长16.7%。同时,江苏金融监管局将银行落实小微融资协调机制成效作为小微金融服务监管评价重要一环,鼓励银行优化绩效考核、增加专项费用,调动工作积极性,并鼓励银行加大内部资金转移定价优惠幅度。今年以来,江苏省新发放普惠小微贷款利率较去年下降34个基点。

数智化转型加快

数智化是金融机构提升普惠金融效能的重要抓手。上半年,银行业金融机构积极运用互联网、大数据、人工智能、区块链等科技手段,进一步推动普惠金融服务标准化、批量化、智能化,不断降低运营成本。

来自建设银行的数据显示,上半年普惠型小微企业贷款余额3.74万亿元,较上年末增长9.80%;贷款客户366万户,较上年末增加30.45万户。这些成绩的取得与金融科技的运用有关。建设银行副行长雷鸣表示:“我们持续推进供应链金融数字化升级,不断打造全产品链、全流程、全场景的供应链产品服务体系,上半年累计为13.22万户链条企业提供6884亿元的融资支持。”

邮储银行进一步完善了大模型等人工智能生态体系,赋能普惠金融。邮储银行首席信息官牛新庄介绍,邮储银行“邮智”大模型适配吸收多款主流大模型,通过“模型蒸馏”等技术优化模型性能,增强图文理解、文生图、语言合成等多模态能力,并开展了230余项大模型场景建设。“邮你同赢”同业生态平台接入票据业务交易机器人“邮小盈”,实现全品种票据的全流程智能化管控;“智能信贷助手”每天支持“三农”、信用卡等信审场景超3万笔业务,对10余种图像进行有效识别、提取以及分类,审贷效率进一步提升。

农业银行坚持线上线下融合发展,着力提升“用数”能力。王大军介绍,该行敏捷迭代风控模型,织密“多维过滤网”,从源头上把好准入关。全面推进普惠零售贷款“现场+远程”集中作业改革,创新风控模式,提升风控质效。坚持提升集约化经营管理能力。运用大数据和人工智能技术,推进智慧办贷为基层赋能减负。

董希淼认为,未来,银行应积极借助大数据、云计算、人工智能等金融科技,提升网点服务上云方式,优化客户体验,不断降低运营成本。主动对接工商、税务、公安、医保、水利、农业等部门,加强数据共享,打通涉农数据融合应用通道,着力解决政府、金融、小微企业、农户等多方信息不对称、数据共享难等问题,从源头上降低金融服务成本。

(据《经济日报》)

| 图片新闻 |



暖心守护员工“眼健康”

近日,农行忻州分行携手“爱与光”(忻州)健康科技有限公司,成功举办了一场眼健康专题讲座暨专业检查活动。现场通过智能眼底相机、裂隙灯等先进设备为员工实施精准眼部筛查,并提供个性化专业护眼建议。活动还特别设置了眼部按摩仪体验环节,以实际行动关爱员工眼健康,将企业人文关怀落到实处。

殷俊摄

| 基层连线 |

工行五寨支行——

“千企万户大走访”精准赋能特色农业

本报讯 今年以来,工行五寨支行深耕本地,聚焦普惠金融,通过“千企万户大走访”等活动精准对接需求。截至6月末,该行普惠贷款业务超额完成阶段性任务,余额与增量均位居当地同业首位,为全年业务发展奠定了坚实基础。

本报讯 近日,山西银行忻州七一路支行以“利率下行背景下的资产配置”为主题,举办了一场别开生面的插花艺术客户交流活动,吸引了10位客户积极参与。活动将金融知识与艺术体验相融合,为客户带来了兼具趣味与价值的独特体验。

活动现场花香弥漫,气氛温馨热烈。专业插花老师详细讲解了花材选择、色彩搭配与造型设计等技巧。客户们专注投入,不时与老师互动交流。在实操环节,大家充分发挥创意,将普通花材进行巧妙组合,创作出独一无二的个人花艺作品。现场欢声笑语不断。

活动间隙,支行理财经理带来

为推动普惠业务高质量发展,支行主要采取以下三项关键举措:一是精准对接需求,创新产品服务地方产业。主动联合发改委开展“千企万户大走访”活动,精准摸排小微企业融资痛点与需求。在此基础上,结合五寨县农业产业特色,推

出“种植e贷”“粮食收购贷”等金融产品,为当地小微企业及农业经营主体提供全方位、定制化的信贷支持,助力地方农业产业发展。

二是优化服务模式,提升客户体验。支行践行“主动靠前、一站式服务”新模式,推动服务理念由传统

山西银行忻州七一路支行——

聚焦资产配置 举办客户交流活动

了专题分享,深入解析当前利率下行环境下的资产配置策略。他指出,面对市场利率持续走低,传统单一投资模式的局限性日益凸显,科学合理的资产配置尤为重要。通过将资金分散投资于存款、理财、保险等多元资产,能更有效地实现财富稳健增值。

客户们纷纷表示,此次活动形式新颖,既在繁忙生活中放松身心、体验了艺术乐趣,又加深了对资产配置重要性的理解,收获远超预期。一位客户感言:“之前对其他投资方式了解不多,这次活动让我意识到了多元化配置的必要性,回去要好好规划一下。”

本次活动成功搭建了交流互动平台,让客户在愉悦氛围中了解了市场动态与资产配置知识。未来,山西银行忻州七一路支行将继续举办各类特色活动,不断丰富服务内涵,为客户提供更加优质、全面的金融服务,助力客户财富梦想的实现。

(秦浩东)