

行业动态

忆往昔烽火 绘金融新景

——全市农商银行将红色基因转化为服务乡村振兴的强大动能

在忻州这片浸染着革命先烈热血的红色沃土上，星罗棋布的革命旧址如同一部部立体的史书。夜袭阳明堡飞机场遗址的弹痕仍在诉说往昔的烽火岁月，雁门关伏击战的战壕里仿佛还回荡着冲锋号角，徐向前元帅故居的青砖灰瓦间留存着元帅的家国情怀，晋察冀军区司令部旧址的窑洞见证着军民同心的抗战史诗。当历史的接力棒传到新时代，全市农商银行以“背包精神”为魂，将红色基因融入金融血脉，用源源不断的金融甘霖滋养乡村振兴，在这片热土上书写着新时代的金色答卷。

红色根脉，
镌刻在老区的精神密码
忻州素有“晋北锁钥”之称，自古便是兵家必争之地。抗战时期，这里是晋察冀、晋绥两大抗日根据地的中心腹地，全市所辖14个县(市、区)均为革命老区。毛主席路居纪念馆、八路军总部旧址、120师指挥部旧址、白求恩纪念馆、革命烈士陵园等红色印记遍布城乡。1937年10月18日午夜，八路军129师769团夜袭阳明堡机场，一举摧毁日军战机24架，毙敌100余人。这场载入史册的战役就发生在代县阳明堡镇，其遗址周边如今已是滹沱河畔的丰饶粮仓。在五台县东冶镇永安村，徐向前元帅故居的垂花门楣上，“功勳垂青史、楷模昭后人”的题词熠熠生辉，诉说着开国元勋的戎马生涯。

在革命战争年代，农信社的前身——农村信用合作组织便与这片红色土地血脉相连。20世纪40年代，忻县(今忻府区)农信人肩扛背包、走村串户，用小米、布匹作抵押为农户发放贷款，支持老区生产自救。85岁的退休老员工邵润壁摩挲着父亲

留下的旧账本，回忆起1978年寒冬，父亲徒步30里山路为西张村村民送去春耕贷款的情景：“那时候没有车马，全靠两条腿，背包里装着账本和现金，走到哪就把金融服务带到哪。”这种扎根乡土、服务“三农”的“背包精神”，已成为忻州农信人代代相传的精神图腾。更令人敬仰的是，老一辈农信人如阎旺贵、郭直彪、马珍等，以“铁账本、铁算盘、铁规章”的操守，开创了社会主义革命和建设初期农村金融服务的先河，他们曾受到毛泽东、朱德等党和国家领导人的亲切接见，被老百姓誉为“贴心人”。

金融赋能，
激活乡村振兴的源头活水
站在新时代的坐标上，全市农商银行将红色基因转化为服务乡村振兴的强大动能。通过“党建+金融”模式，全市先后与1059个村党支部签订共建协议，建立红色金融驿站，将金融服务嵌入乡村治理末梢。党员干部深入徐向前元帅故居、南茹村八路军总部旧址等革命圣地开展主题党日活动，在重温入党誓词中坚定服务“三农”初心。

在产业振兴主战场，农商银行精准滴灌当地特色产业。五寨甜糯玉米产业通过“公司+基地+农户”模式带动3000余户农民增收，该行发放1453万元贷款支持标准化种植基地建设，产品打入日韩市场，年销售额突破8000万元；忻府区高城乡辣椒种植产业在1700万元贷款支持下，形成“华北辣椒第一村”的产业集群，产品畅销全国；定襄237户法兰企业累计获得特色贷款14.81亿元。代县黄酒、繁峙铸造、五台镁基新材料、忻府资源再生利用、原平煤机、定襄雕刻、忻府温泉康养、静乐藜麦、宁武药

茶、河曲海红果、神池特色食品等产业，均在专项信贷支持下实现全产业链升级。截至2025年上半年，全市农商银行“三农”小微贷款余额达631.33亿元，绿色贷款余额达15.45亿元，为地方特色产业装上了强大的“金融引擎”。

红色旅游的兴起，为革命老区带来新机遇。岢岚农商银行助力宋家沟村旧村改造、移民搬迁安置，使其成为承载奋斗记忆与时代精神的地标；忻州农商银行创新推出“古城快贷”，为古城周边民宿餐饮商户提供最高30万元信用贷款；五台农商银行与五台山景区管委会合作，为23家红色研学基地提供综合金融服务，累计发放文旅贷款2.1亿元，助力“红色游”“生态游”“民俗游”融合发展。代县雁门关景区的商户李大姐用20万元贷款将客栈升级为边塞文化主题民宿，旺季客房预订率达90%，还带动周边农户销售山货增收3万元。

数字蝶变，
让金融服务触手可及
在忻府区合索镇神头村半山腰的大棚内，种菜大户老张轻点手机，通过“晋享e贷”平台提交贷款申请。不到两个小时，10万元惠农快贷便到账，有效解决了扩大种植规模的燃眉之急。这是全市农商银行践行数字化转型的生动缩影。依托省农商行“晋享e贷”平台，打造线上线下融合服务模式，农户足不出户即可办理贷款申请；依托“晋享生活”APP，农户可以便利办理生活缴费、社保查询等多项业务。截至6月末，“晋享e贷”平台累计授信4.39万户，金额达45.39亿元，真正实现了“数据多跑路、群众少跑腿”。

针对偏远山区金融服务短板，全

市农商银行组建32支金融服务队，配备移动展业设备，定期深入西河头地道战纪念馆、毛主席路居馆等红色旧址周边村落，提供上门办卡、社保卡激活等高效服务，传递金融温度。在五台县石咀乡，82岁的老党员王大爷握着客户经理的手感慨：“你们就像当年的‘背包银行’，又把服务送到咱老百姓炕头上啦！”近年来，全市农商银行累计上门服务1.2万次，为偏远地区群众办理业务4.6万笔，彻底打通了金融服务的“最后一米”。

初心如磐，
传承精神再出发
在忻州农商银行的荣誉室里，一本泛黄的账本格外醒目。这是1978年原忻县信用社的放款记录，上面工整记载着为农户发放耕牛贷款的明细。如今，账本的主人——72岁的退休信贷员弓根海仍活跃在乡村振兴一线，主动承担老百姓与农商银行的联络人，带领青年员工走东家进西家，用38年农信生涯的亲身经历，讲述“背包精神”的时代内涵。这种精神的接力，塑造了一支“懂农业、爱农村、爱农民”的金融铁军。

从雁门关下的黄酒飘香到五台山麓的红色民宿，从滹沱河畔的法兰车间到芦芽山间的药茶工坊，处处涌动着金融赋能的澎湃力量。未来，全市农商银行将继续深挖红色资源，创新金融产品，让红色精神在新时代绽放更加璀璨的光芒。正如岢岚县沟人牢记领袖嘱托，撸起袖子加油干，通过搞旅游、种大棚、养绒山羊、办加工场，实现人均年收入增加2339元的生动实践所示，金融活水与红色基因的深度融合，正在忻州这片红色沃土上绘就乡村振兴的壮美画卷，书写着老区振兴的崭新篇章。(郎培俊)

半年报中的新亮点



2025年上半年，我国财产保险行业交出了一份稳健答卷。透视多家上市险企的中期业绩不难发现，财险业正从规模驱动向价值驱动转型，在服务国家战略和社会民生中承担更大责任。

结构优化发展稳健

2025年上半年，财产保险行业整体运行稳健，承保质效持续改善，行业格局呈现出稳中向好的态势。从整体看，中国人保财险、中国平安产险、中国太保产险3家龙头险企合计实现原保险保费收入6079亿元，占据约63%的市场份额。其中，人保财险保费收入3232.82亿元，同比增长3.6%；平安产险1718.57亿元，同比增长7.1%；太保产险1127.6亿元，同比增长0.9%。综合成本率方面，人保财险、平安产险、太保产险分别为95.3%、95.2%和96.3%，均较去年有所下降，承保盈利水平明显提升。

综合成本率下降的背后，是各家公司在费用管理、风险定价和理赔管控上的协同发力。人保财险总裁于泽表示，公司法人业务综合成本率同比下降3.2个百分点，得益于费用精细化管理和数字化定价模型应用；同时，“报行合一”改革让非车险定价更为规范，为改善盈利奠定了基础。“报行合一”是指保险公司实际经营行为与其向监管部门报备的条款、费率等要保持一致。中国太保副总裁俞斌也认为，“报行合一”改革让车险定价逻辑更加透明，行业竞争逐步回归理性，从而促进了公司综合成本率的持续改善。

中国平安总经理兼联席首席执行官谢永林则强调，车险费用优化及保证保险业务扭亏为盈是推动盈利的关键，科技与人工智能在核保、理赔、定损等环节的广泛应用，有效压降了赔付和管理成本。其他险企表现同样亮眼。阳光财险上半年实现原保费收入252.7亿元，同比增长2.5%。其中非车险收入同比增长12.5%至127.8亿元，占比超过50%。公司承保综合成本率98.8%，同比优化0.3个百分点，实现承保利润2.9亿元，同比增加0.9亿元，展现出非车险板块的增长潜力。

再保险市场释放积极信号。中国再保上半年财产再保险业务实现净利润23.38亿元，境内业务综合成本率95.83%，境外业务86.95%。中国再保总裁庄乾志表示，公司通过优化业务组合和强化风险管控，有效提升了利润边际；同时中再巨灾持续研发和迭代巨灾模型，为行业提供了更为精准的风险定价和防灾减灾支持。

业内人士认为，财险业正逐步告别以规模扩张为主的发展模式，迈向更加注重价值驱动和结构优化的高质量发展道路。

新能源车险提质增效

车险是财险行业的基本盘，也是最能折射竞争格局和政策效果的领域。过去几年，新能源车险因赔付率高、维修成本高而长期处于“增收不增利”状态。随着行业加快费用管控、推动与车企深度合作，2025年这一板块迎来结构性改善。

数据显示，上半年，中国太保产险新能源车险保费收入105.96亿元，占车险保费的比重由去年同期的14.1%升至19.8%，并首次实现了承保盈利。俞斌直言：“新能源车险已经进入盈利空间。”不过他也提醒，商用车综合成本率仍在100%以上，下半年压力不容忽视。

中国平安产险新能源车险保费收入同比增长46%，实现正向承保利润。谢永林表示，盈利的取得并非易事，其背后是公司在持续创新的同时，运用科技改造核保、理赔、定损等流程，提升运行效率和定价能力，通过综合施策推动成本率下行。

中国人保财险则保持领先地位，上半年新能源车险市场份额达34.2%，高于燃油车险2.7个百分点，并率先迈出“出海”步伐——今年年初在香港实现首单，6月又在泰国落地，成为国内首家新能源车险海外拓

展的险企。中国太保也积极加快国际化布局。上半年，太保产险携手三井住友海上火灾保险(MSIG)及中怡保险经纪，与多家头部新能源汽车企达成战略合作，推动泰国市场多批次保单落地。

根据中国汽车工业协会数据，今年前7个月，我国新能源汽车出口130.8万辆，同比增长84.6%。业内专家指出，“盈利+出海”正成为新能源车险的双轮驱动，未来将成为财险公司角逐的重要赛道。

与此同时，非车险业务在财险市场中的比重也在提升。人保财险上半年非车险保费收入1792.2亿元，同比增长3.8%，农险、责任险和企财险综合成本率均改善，但意外险、健康险的成本率升至101.8%。太保产险非车险收入591.54亿元，同比下降0.8%，其中健康险实现扭亏为盈。平安产险非车险收入632.46亿元，同比增长13.8%，健康险综合成本率降至89.8%，优化幅度达6.1个百分点。

今年7月，国家金融监督管理总局下发了《关于加强非车险监管有关事项的通知(征求意见稿)》，标志着非车险“报行合一”进入落地倒计时。“若非车险‘报行合一’能够顺利落地，将有助于行业回归保险本源，遏制不规范竞争，推动费率合理厘定，进一步提升承保与风控能力。”于泽表示，据业内预计，该政策有望于四季度实施，对2025年业绩形成积极支撑，并在2026年带来更显著的改善。

科技推动风险减量

科技已成为财险业高质量发展的关键驱动力。车险和农险在大模型、人工智能、物联网等技术的加持下不断进步。人保财险、太保产险、平安产险等头部险企已普遍应用智能理赔、视频查勘、无人机巡田等手段，推动“即拍即赔”“天地一体化监测”落地，提升效率与客户体验。

农险方面，卫星遥感与物联网平台正成为风险监测的标配。人保财险、太保产险在江苏、河南等地试点智能平台，实时采集农田数据，为农户提供风险提示和防灾建议。阳光财险利用无人机在灾害救援中快速完成勘测，并在24小时内预付赔款，缓解农户资金压力。

同时，风险减量逐渐成为行业新赛道。人保财险上半年出具数字风险报告超190万份，为近3000万个人客户和400万法人客户提供风险减量服务。中国再保则上线“中国巨灾风险地图”，通过大数据和地理信息技术提升灾害风险评估的科学性，并在河北、湖北、陕西等地推动综合巨灾保险项目，帮助地方政府健全灾害应急与财政保障机制。

“巨灾保险不仅是市场需求，更是服务国家战略的重要体现。”庄乾志介绍，中国再保旗下巨灾公司近期完成增资扩股，进一步强化了在集团“一体两翼”格局中的战略地位。作为我国唯一的巨灾科技公司，中再巨灾专注于台风、地震、洪涝等巨灾模型研发和风险管理工作，已在多个领域实现“从0到1”的突破。

今年入夏以来，北京、河北等地发生严重内涝和洪涝灾害。于泽表示，今年大灾的特点是数量增多但单一损失不大。人保财险将通过优化定价、承保与再保安排，统筹应对大灾和重大事故，降低对整体业绩的冲击。阳光财险相关负责人表示，“无差别救援”已成为行业共识。不论是不是客户，保险公司都会第一时间提供援助。这种从“赔前预防、灾中救援到赔后补偿”的风险减量模式，彰显了保险业的社会价值和责任担当。

透视2025年上半年财险业表现，可以看到行业在“报行合一”改革、反内卷治理和科技赋能的共同作用下，加速构建多元化风险保障体系。随着更多政策落地与技术应用深化，财险行业将在支持实体经济、保障民生福祉和服务国家治理中展现更大作为。

(据《经济日报》)

建行忻州分行——

举办第三届“网点员工节”趣味活动

本报讯 近日，建行忻州分行成功举办以“凝聚精气神，快乐一起来”为主题的2025年第三届“网点员工节”趣味活动。

活动伊始，分行相关负责人在致辞中充分肯定了全体员工在代

发工资攻坚、专项债项目推进及风险防控等工作中的坚守与担当，对大家的辛勤付出表示感谢，并希望大家通过活动放松身心、享受乐趣、感受团队温暖。

随后，“超级有氧鼓”趣味活动

正式开启，四支参赛队伍展开了欢乐比拼。员工们紧密配合、群策群力，在欢声笑语中增进了彼此情谊，充分展现出昂扬向上的精神风貌和高效协作的团队凝聚力。

活动结束后，分行负责人勉励

大家将活动中激发的热情与团队精神转化为工作动力，在未来工作中以更高标准要求自己、以更强担当履职尽责，为分行高质量发展贡献更大力量。

(刘尚东)

图片新闻

定襄农商银行“助企服务队”精准赋能法兰产业



定襄农商银行成立“助企服务队”，常态化开展上门服务，精准对接法兰企业的金融服务需求，倾力支持定襄法兰锻造产业发展，为重点项目提供长期稳定的金融支持。截至目前，该行已向237户法兰企业投放贷款，余额达14.81亿元。李平摄



基层连线

晋商银行繁峙支行——

移动服务进社区 打通便民缴费“最后一公里”

本报讯 “在家门口就能办卡缴费，不用跑网点排队，真是太方便了！”刚办好储蓄卡和信用卡的李阿姨笑着说道。近日，为助力县域居民便捷完成供热缴费，晋商银行繁峙支行组建外派服务小组，走进居民小区，将金融服务送到群众“家门口”，有效解决了办事难、跑腿多的问题。

此次外派服务由综合柜员与客户经理共同组队，协同作业。工作人员携带移动终端设备，现场为居民办理储蓄卡开户、账户激活等业务，确保群众及时绑定供热账户；同时，客户经理耐心提供一对一咨询服务，详细介绍信用卡缴费优惠及账单查询方式，并根据实际需求为居民办理信用卡，

让更多人同步享受便捷与实惠。

活动期间，工作人员耐心答疑解惑，尤其关注老年客户群体，手把手指导手机银行操作，帮助完成缴费功能绑定，以暖心服务和通俗讲解化解金融服务中的“数字鸿沟”。从信息核对、业务办理再到缴费演示，全流程高效顺畅，仅一上午就为30余户

居民成功办理业务。

将服务窗口延伸至社区“最后一公里”，晋商银行繁峙支行不仅为供热缴费工作提供了坚实保障，更以“家门口的金融”温暖人心。该行表示，今后将继续聚焦百姓实际需求，积极推出更多便民举措，让金融服务真正走进群众心里。(姜立中)