



坚守初心勇担当 金融赋能促发展

——大同农商银行助力乡村振兴纪实

□ 徐碧卿

近年来,作为扎根地方的金融主力军,大同农商银行始终秉持“金融为民”初心使命,坚守支农支小战略定位,把服务“三农”作为立行之基、发展之本,紧扣乡村振兴“产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”总要求,不断创新金融服务,优化金融供给,将源源不断的金融“活水”精准灌溉至广袤乡村,以全链条金融服务激活乡村发展新动能,先后被山西省大同市云冈区政府、新荣区政府授予“乡村振兴主办银行”荣誉称号。

强化党建引领,凝聚振兴“红色动能”

大同农商银行把握金融工作的政治性、人民性,切实发挥党组织“把方向、管大局、保落实”的领导核心作用,将服务乡村振兴纳入全行发展战略,确保金融服务乡村振兴不偏离、不停步。该行深化与乡镇党委、村党支部合作,选派金融村官驻村,共同开展信用体系建设、金融知识普及、需求摸底和贷款推荐等工作,将金融服务深度融入乡村治理网格;积极承接和用好支农支小再贷款等政策资金,主动与财政、农业部门沟通协作,推动“农担贷”等风险分担机制落地,有效降低涉农主体融资成本,放大财政金融协调支农效应。与此同时,该行主动与乡政府、村委、涉农企业开展结对共建,围绕服务乡村振兴的难点堵点,通过理论联学、组织联建、难题联解、工作联动等方式,将党建联建共建不断引向深入,推动金融服务与乡村治理的深度融合,织密扎牢最基层、最末端的服务网,实现共建共享共赢。在此基础上,该行将“党建+”理念融入支部品牌创建,选派能力素质过硬的党员干部,打造“服务乡村振兴”特色党员先锋队,传承弘扬“背包精神”,深入田间地头了解农户和企业的实际金融需求,并为其提供一对一金融咨询服务,不断提升村民的金融素养和风险防范意识,让金融服务走得深、走得近、走得暖。

优化金融服务,精准滴灌特色产业

大同农商银行深入践行“千万工程”经验,聚焦粮食安全、培育乡村新质生产力、巩固拓展脱贫攻坚成果等关键领域,加大信贷投放和金融服务支持力度,为打造生态优美、宜居宜业的乡村环境注入动力。该行聚焦农村厕所粪污和生活污水垃圾治理、村容村貌提升等关键领域,围绕农村水电路气暖等设施,主动介入贯通城乡交通、燃气下乡、农村寄递物流体系等重大项目,挖掘项目实施上下游客户融资需求,在贷款利率、还款周期等方面提供优惠政策,累计投放相关贷款1.25亿元,切实增强村民的幸福感和获得感。围绕省农商行“兴绿贷”通用产品,该行积极支持生态农业、林下经济、清洁能源改造、乡村旅游等绿色产业项目,对符合绿色标准的贷款实行利率优惠,打造绿色低碳农业产业链,引导资金流向生态保护与绿色发展领域,助力打造宜居生态美丽乡村,实现经济效益与生态效益的有机统一。截至2025年末,该行绿色金融贷款余额达4.23亿元。该行持续优化普惠金融服务点布局,强化助农取款点运营维护,升级金融机具设备,拓宽偏远地区服务半径;推广移动展业,依托大数据打造一站式综合服务体系,大力推广手机银行、微信银行等线上服务平台,推动移动支付向乡村深度下沉,不断提升服务便捷性和覆盖面。

助力生态宜居,畅通基建“金融血脉”

大同农商银行充分发挥乡村振兴“主办银行”作用,围绕农村人居环境整治、基础设施建设和绿色发展等关键领域,加大信贷投放和金融服务支持力度,为打造生态优美、宜居宜业的乡村环境注入动力。该行聚焦农村厕所粪污和生活污水垃圾治理、村容村貌提升等关键领域,围绕农村水电路气暖等设施,主动介入贯通城乡交通、燃气下乡、农村寄递物流体系等重大项目,挖掘项目实施上下游客户融资需求,在贷款利率、还款周期等方面提供优惠政策,累计投放相关贷款1.25亿元,切实增强村民的幸福感和获得感。围绕省农商行“兴绿贷”通用产品,该行积极支持生态农业、林下经济、清洁能源改造、乡村旅游等绿色产业项目,对符合绿色标准的贷款实行利率优惠,打造绿色低碳农业产业链,引导资金流向生态保护与绿色发展领域,助力打造宜居生态美丽乡村,实现经济效益与生态效益的有机统一。截至2025年末,该行绿色金融贷款余额达4.23亿元。该行持续优化普惠金融服务点布局,强化助农取款点运营维护,升级金融机具设备,拓宽偏远地区服务半径;推广移动展业,依托大数据打造一站式综合服务体系,大力推广手机银行、微信银行等线上服务平台,推动移动支付向乡村深度下沉,不断提升服务便捷性和覆盖面。

推进普惠金融,打通服务“最后一公里”

大同农商银行牢记社会责任,在提升乡村金融服务的深度、广度、温度上下足功夫,构建广覆盖、多层次、可持续的农村金融服务体系,增强服

务精准性与便捷性。该行加快涉农场景建设推广,增强金融服务驿站等综合服务能力,提升缴费、查询、远程服务等便捷性,实现小额存取款、转账缴费、



△该行支持春耕 农户喜笑颜开

△该行工作人员深入田间地头了解种植户资金需求

社代缴费等业务“足不出村”办理;注重提升老年人等特殊群体的便捷金融体验,进一步加强金融与教育、社保、医疗、社会救助等民生系统互联互通,努力做好基本公共服务金融配套支持,切实提高基本公共服务便利性和金融服务普惠性。与此同时,该行持续优化农村线上金融产品及服务

务,加快推动小额贷款平台、移动展业平台推广运用,大力发展小额信用贷款业务,积极发展首贷、信用贷,以及与生产经营周期相匹配的中长期信贷;积极支持互联网金融创新发展,强化普惠金融服务,推动场景金融,通过跨界合作、外拓渠道、内建商圈等方式,探索打造集消费、理财、融资、投资等业务于一体的金融服务平台。该行积极开展“送政策、送科技、送健康、送文化、送温暖”金融服务下乡活动,组织开展好征信宣传、“消保”宣讲、惠农政策宣讲、各类技能讲座,以及关爱残障人士、空巢老人和留守儿童等系列活动,以服务赢得百姓口碑,在拓展金融服务的同时助力乡风文明。此外,该行严格落实驻村工作要求,配合落实防止返贫监测对象、低收入人口、欠发达地区帮扶制度,助力守住不发生规模性返贫底线;立足帮扶地区优势和短板弱项,建立驻村帮扶汇报联动机制,多形式开展消费帮扶、产业帮扶等,切实将定点帮扶“责任田”打造成金融支持乡村振兴“示范田”。

侯马农商银行构建特色企业文化 党建领航风正劲 金融“活水”润新田



△该行工作人员深入农户家中了解金融服务需求



△该行志愿服务小队开展驻村服务

一条结构更优、基础更牢、风险更分散的可持续发展道路。

针对辖区内农户、商户、小微企业等不同客群的多元需求,该行因地制宜创新推出“富农贷”“富民贷”“富商贷”等一系列特色产品,实施差异化准入标准与定价策略,大幅提升了金融服务的可得性与适配性。目前,该行小额信用贷款有效授信超1.3万户,授信金额超16亿元,户均额度仅12.41万元,真正将金融“活水”引向小微、引向实体。该行坚持渠道一体化建设,再造小微企业贷款线上流程。2024年6月,该行在全省农信系统首创“精微快贷”标准化信贷平台,实现贷款全流程线上化、智能化办理,线上贷款办理时间从传统2到5天压缩至现场20分钟内完成。“富民金领贷”最快可实现10分钟放款,真正“释放”客户经理精力,有效提升客户服务体验。截至2025年末,该行贷款客户总数由6046户增至10786户,增幅78.40%;客户经理人均管户数由73户增至132户,增幅80.82%;线上贷款占比由38.28%增至71.96%,全行贷款客户数增长两年来稳居临汾农信第一。

该行着力打造场景生态化体系,搭建“精微易享”“精微通办”“精微智管”“精微生活”“精微结算”六大平台,以“线下深度走访+线上智慧赋能”的闭环生态模式推动金融服务嵌入县域生产生活场景,实现多方联动引流。客户经理依托“精微通办”平台,在现场即可完成走访打卡、贷前调查、资料上传、额度测算、贷款办理等业务操作,在实现无纸化办公的同时,大幅提升了工作效率。“精微易享”平台有效打破物理网点的地域限制,将服务网点嵌入微信生态、延伸至云端空间,推动拥有“地熟、人熟、威信好”特质的商户、

村网格员等群体成为“金融合伙人”,完成从“少数人营销”向“全员营销”再向“全民营销”的进阶,构建起无处不在的云端营销服务网络。截至目前,该行已招募有效合伙人超3000名,合伙人营销客户达4282户。“精微生活”以客户数据治理为核心基础,基于客户忠诚度、综合贡献度、AUM值、风险等级等关键指标,开展建模分析、价值核算与层级划分,为线上线下客户权益兑换提供支撑;同时,以社区周边商户为切入点,提供社区团购、到店自提、物流配送及消费服务等核心功能,有效填补客户运营体系的空白。“精微智管”平台全面整合人力资源、财务资源、客户资源及信贷资源,实现经营管理全流程的高效闭环管控,凭借丰富的考核指标、灵活的考核方案设置等动态可扩展的个性化功能,结合经营预算、绩效预算及垂直计价机制,最终实现员工业绩的可视化呈现。“精微结算”平台能够深度对接商户ERP系统,对商户自身经营及上下游交易过程中产生的物流、资金流与信息流实施闭环式管理,通过采购下单、支付结算、贷款融资、数据整合等一站式核心功能,实时动态精准呈现商户真实的资金流、商流与物流等交易数据,助力实现区域供应链的高效数字化与线上化。

筑牢人才梯队 锻造素质过硬生力军

该行坚持把人才工作摆在突出位置,以精准化培训提升干部员工履职能力,以竞争性选拔激发队伍活力,以多元化通道拓展成长空间,努力打造一支政治过硬、作风扎实、业务精良的专业化人才队伍。

该行分层分类打造学习型组织,整合各类资源,着力改变“大水漫灌”的培训模式,针对客户经理、柜员、青年员工、中层管理者等不同序列,推出“客户经理能力素质提升”“20分钟讲堂”“三精营销”“中心组(扩大)会议”等实战化、专题化培训超过100期;同时,邀请法律顾问深度解读典型案例,用身边事教育身边人,切实筑牢坚实的合规思想防线。

该行积极搭建后备人才库体系,运用“岗位胜任力”模型开展人才盘点,营造出“青年当先、后继有人”的生动局面,落实“能者上、平者让、庸者下”的用人原则,依托后备人才库体系,全面推行中层干部公开竞聘与末位淘汰制度,秉持“重实干、重实绩、重担当”的核心导向,科学制定中层干部履职考核管理办法,切实彰显骨干力量的表率引领作用。目前,该行中层正副职平均年龄从40.82岁优化至38岁,一批“85后”“90后”业务骨干脱颖而出,走上管理岗位,为人才队伍注入鲜活血液。

该行将全体员工根据岗位属性划分为经营序列、管理序列、行政序列、操作序列、营销序列、专才序列6个序列及9个职等。基于员工所在岗位序列、岗位特点、工作内容及个人能力等因素,该行通过设定具体可量化指标的方式,让考核结果更趋客观精准,为员工提供清晰的职业发展规划。该行积极引导员工实现自我提升,激发长期动力。

站在新的发展起点,侯马农商银行将继续高举党建领航旗帜,坚守“服务‘三农’、服务小微、服务本土”的市场定位,以更坚定的信心、更务实的作风、更精准的举措,将党建工作深度融入经营发展全过程,嵌入县域经济各领域,与地方发展同频共振,与百姓所需紧密相连,与民生福祉深度交融,用实干践行初心,用担当诠释使命,为助力县域经济高质量发展、绘就“健康侯马”“富裕侯马”“幸福侯马”新画卷贡献更多农商力量。

□ 吴静轩

作为服务本土的“百姓银行”,山西侯马农商银行始终坚持以高质量党建引领高质量发展,把党的政治优势、组织优势转化为破解发展难题、提升服务质效的强大动力。近年来,该行深入贯彻落实新时代党的建设总要求,着力构建“普惠新田,鼎力小微”特色文化体系,深入开展“党建+两进两服务”活动,以党建“红色引擎”激发转型发展澎湃动能。

强化党建引领 政治优势实现新转化

该行坚持将党建工作深度融入经营发展全过程,以机制融合推动决策下沉,以阵地融合建强战斗堡垒,以服务融合贴近群众需求,以文化融合凝聚队伍合力,创新推行“1344”机制,班子成员带领党员干部发扬“四下基层”优良作风,通过深入基层调研收集汇总系统运行及产品、机制方面的问题,即时反馈营销情况、灵活调整策略、精准分析数据信息;将“文化引领、职责定位、数字化转型、改革化险”四大核心方向纳入五年战略规划,同步编制施工图、细化年度任务工期表,打通从顶层设计到基层实践的完整链路;按周召开“零售转型复盘会”,及时解答业务经营中的难题,清单式推进平台系统优化、流程机制完善、风控审核规范和服务质效提升。

该行对党员实施党建与业绩双重考核机制,

其业绩指标设定高于普通员工,实际完成成效显著优于一般员工;成功创建2个五星党支部、3个四星党支部,并设立38支党员先锋队、50个党员示范岗。在涉农贷款投放、小微商户拓展等重点和难点业务攻坚战中,该行党员主动亮身份、当先锋、做表率,贡献度占比超60%。

该行积极践行“背包精神”,组织党员常态化深入推进“党建+两进两服务”活动,每月固定两次联合乡办党委、社区党支部开展驻村服务,在田间地头与社区商圈,生动彰显出党建联建“1+1>2”的聚合效应。“金融管家”深入乡村一线,为群众提供现场放贷、反诈宣传、医保代缴等便民服务,持续织密“铁脚板+大数据”融合服务网,“党建+金融”更成为贴近客户、深耕本土的最强粘合剂。

该行深度挖掘本土深厚的历史文化底蕴,从新田古都的文脉传承、彭真故居的红色基因、晋商精神的诚信底色中汲取养分,构建起独具特色的企业文化体系;创新推出“十个一”新理念,开展企业文化内训师巡回宣讲、主题征文、演讲比赛、服务礼仪大赛等多元活动,设立专项奖励机制,表彰转型浪潮中涌现的标杆个人与团队,让每一位奋斗者收获物质与精神的双重荣光。

聚焦主责主业 重塑零售金融发展新格局

该行以产品创新贴近市场需求,以数字化转型升级提升服务质效,以平台生态延伸服务触角,系统推动业务结构优化与本土根基重塑,努力走出