

服务“三农”小微 助力实体经济

农商银行在行动

低效用信，如何高效激活？

——芮城农商银行助力稳投资、扩消费的调查

云里心

“低效用信”如同沉睡的资本，如何将其高效激活，转化为促进地方经济稳投资、扩消费的强劲动能，是摆在金融机构面前的一道现实考题。

芮城农商银行通过创新实践，给出了一个层次分明、逐级演进的解决方案——不再满足于传统信贷业务的“一贷了之”，而是开启了一场从“送产品”到“送体验”，进而升华至“送价值”乃至“送文化”的深度变革。

通过这“三级跳”，芮城农商银行成功激活信贷资源，有效激发市场活力，为区域经济发展注入源源不断的金融旺水。

从“送产品”到“送体验”

今年8月的一天，家住福乐园小区的高先生，再次使用小区的电动自行车安全充电桩时察觉到，原来充电最少需要充值5元的规定变了，最少充值2元即可。

为什么会变？因为包括高先生在内的居民普遍反映，电动自行车充满一次，最多需要2元。

民有所呼，必有所应。芮城农商银行迅速改变“最少充值钱数”，并给予优惠——居民充电可享七折。

一家银行，怎么跨界做起了充电桩的生意？这是该行进行场景建设、提升服务体验的生动实践。

8月以来，芮城农商银行全面布局场景建设，牵手第三方为该县23个小区安装了50台电动自行车充电桩。

此次行动直接覆盖居民2000余户，触达客户群体4000余人，实现了特定区域内充电场景的规模化布局，有效替代了居民“拉线”充电的不安全方式，切实解决了民生痛点。

更重要的是，绑定充电高频场景后，居民通过手机银行等线上渠道支付充电费用的习惯逐步养成，直接带动了芮城农商银行手机银行的活跃用户数增长及使用率提升。

这种金融服务场景的延展，将金融服务与社区高频民生场景深度融合。在充电桩场景中，该行通过现场宣传资料发放、线上支付页面植入等方式，将储蓄理财、信用卡等产品信息精准推送至社区居民，实现金融服务从“柜台上”向“社区里”的延伸。

而且，场景化的产品触达方式，相比传统柜台宣传更具场景关联性和用户接受度。电动自行车安全充电桩运行一个多月的数据显示，“支付+场景”模式具备可行性，“民生+金融”的双轮驱动不仅解决了民生问题，更实现了金融服务向社区的下沉渗透，为后续规模化推广提供了实践依据。

芮城农商银行创新的“体验”，还辐射到了千里之外的芮城籍人士。

在上海工作的张先生今年7月4日在芮城老乡微信群发了条求助信息——“老家12岁的孩子，暑假想接到上海照顾，可父母年龄大了无法护送。”恰好此时，芮城农商银行外拓团

队正准备奔赴上海，得知这一消息后，主动帮忙将孩子送到张先生身边。

更让张先生感动的是，他正计划购置一辆商务车扩大业务，芮城农商银行又为其办理了“晋享贷”，授信额度30万元。

在实际调查中，芮城农商银行发现，在外创业的芮城老乡常面临这样的金融困境：务工地的金融机构因他们流动性强，难以提供稳定支持；家乡的评级授信又因信息不对称，难以保证真实性。“两头够不着”的金融服务，成了不少人发展路上的梗阻。

对此，芮城农商银行主动破局，组建专业外派金融服务团队，为漂泊异乡的乡亲搭起“移动银行”——通过精准跟踪服务破除户籍地与务工地的信息壁垒，让金融活水跨越山海，滋养老乡们的创业梦。

芮城在外务工人员分布散、联系少，要让服务精准触达需求，前期需下足“绣花功”。该团队一方面“向外挖”，与当地商会、行业协会及老乡微信群主等有效联动，摸清老乡们行业特性、经营实况与资金缺口等；另一方面“向内求”，借助村“两委”、大数据等提前对接客户，从信用状况、经营数据等多维度评估，筛选潜在服务对象，为“靶向服务”打基础。

截至目前，这支“流动金融服务队”已在上、厦门等10个城市服务450余户老乡，授信总额超1.02亿元，在异乡开辟出金融服务的新“蓝海”。从“送产品”到“送体验”，这一转变，标志着芮城农商银行从过去单纯追求信贷规模的粗放经营，转向了以客户感受为中心的精耕细作。

从“送体验”到“送价值”

“小姑娘，我想查下我女儿的征信，可以吗？”

“大爷，您好！按规定，征信只能由本人查阅。”

“可……我的女儿因为意外去世了。她生前做生意，有借的钱。我想查清楚，帮她了了这事。”

“就是这样啊！大爷，那您先坐下来，我来给您沟通下。”

这是前不久，在芮城县“人民之家”芮城农商银行专属窗口发生的一幕。

该行工作人员董芬积极向上级部门汇报，最终顺利为这位大爷办好了业务。

为打破金融服务与政务服务的壁垒，芮城农商银行在该县“人民之家”设立专属窗口，以“金融+综合服务”为核心，将专业的金融业务与贴心的引导服务深度融合，让客户在办理政务服务事项的同时，一站式解决金融需求。

“金融服务”这一块，该窗口专业高效办理，避免群众“政务、银行两头跑”。

关于征信查询服务——该窗口配备自助查询设备，安排专人协助操

作。客户只需携带身份证件，即可快速打印个人信用报告，解决了以往“查征信跑银行网点”的不便。

关于对公业务服务——为解决企业及群众在办理对公、对银行相关业务时“不知找谁办、不知怎么办”的痛点，该窗口构建起“咨询—引导—一事了”的“闭环”服务体系，让群众“一次咨询、全程无忧”。

关于非现金金融服务——群众可在该窗口咨询银行卡激活、密码重置、手机银行、转账汇款、理财产品等非现金业务。

“引导服务”这一块，该窗口主要从两方面着手。

一方面是政务与金融关联的引导：窗口工作人员熟悉“人民之家”各政务窗口职能，会主动为群众提供“政务+金融”联动指引。另一方面是全流程咨询帮办：针对老年群体、小微企业业主等不同人群，提供“一对一”咨询帮办服务。

芮城农商银行在“人民之家”设立专属窗口，将金融服务嵌入政务服务场景，既发挥了本土银行“贴近群众、熟悉需求”的优势，又填补了政务大厅金融服务的空白。

价值，在不断付出中得到体现。

“不说别的，单是芮城农商银行为我们提供的零钱兑换业务，就帮了大忙。”眼下，又到了花椒丰收之际，多年种植、购销花椒的史江齐再次忙碌起来了。

“我们上门收购时，会碰到不少年长大的椒农，他们用不惯微信或支付宝，我们就得付现金。”史江齐说，“所以，经常到农商行兑换零钱。”

去年花椒购销的几个月，芮城农商银行风陵渡支行兑换零钱的金额达600余万元。

花椒，作为芮城农产品的重要一枝，现已形成规模化发展格局。该县当前的花椒种植面积达12.5万亩，年产花椒6700余吨，年产值突破3.7亿元。

为此，芮城农商银行每到花椒购销旺季，都会提前启动“花椒产业专项服务预案”，一方面组建专人团队，上门摸排客户在收购、分拣、深加工等环节的资金缺口；另一方面，建立“快速调查+高效审批”的绿色通道，确保信贷资金第一时间送到客户手中。

就在前不久，该行为史江齐发放了100万元贷款，让其不再为收购资金发愁。

史江齐与芮城农商银行的合作始于2000元贷款。多年来，在该行的帮助下，他的花椒事业全面发展，去年的销售收入达2000万元。

史江齐发展壮大了，为社会做的贡献就越大，产生的价值也就越大。

此外，该行还依托自身资源，牵线搭桥，为史江齐联系下游客户。8月初，该行为其对接了一家锅巴厂。

这种“不仅供资金，更解小难题”的服务模式，让客户切实感受到芮城

农商银行“超越产品本身”的价值温度。

在良好体验的基础上，芮城农商银行进一步洞察客户深层次需求，将金融服务嵌入到企业生产、个人生活的关键链条中。

从“送体验”到“送价值”中，客户授信被有效地激活。

从“送价值”到“送文化”

9月，芮城农特产品屯屯枣挂满枝头。此时，农业产业化省级重点龙头企业——山西枣汉子农副产品股份有限公司进入“决战”时刻。

这家以红枣收购、加工、销售为主的农业公司，去年购销红枣1.1万余吨，为当地枣农增收作出了重大贡献。

恰逢红枣收购旺季，正在为流资担忧的“枣汉子”胡宏端接到了芮城农商银行零售部经理张芮萍的电话。

“胡总，咱是老朋友了，清楚你的需要。”

“张经理，你这真是雪中送炭啊！就是利息能再优惠些吗？”

“胡总，你担心的，我们都给你考虑到了。这一次咱的‘燕归巢’产品，就是给你量身定制的。”

电话沟通两天后，“枣汉子”就收到了芮城农商银行的300万元专项资金。额度增加了，利率下降了，手续更简便了。”胡宏端说。

透过给力的表现，人们看到了芮城农商银行“锐意惠农、诚信兴商”的价值理念。

对于芮城农商银行的“文化输出”，芮城春盛养殖场负责人李建平感触颇深。

李建平常年养猪，目前存栏600多头。2022年，由于扩建猪圈，他曾在芮城农商银行贷款50万元。

之后赶上了一波好行情，李建平连本带息结清了该贷款。

“最近猪价有些低迷，计划再养一段时间，这样投入就比较多。”他的手头不那么宽裕了。

关键时刻见真情。芮城农商银行客户经理不仅提供了优惠利率，还设计出与养殖周期匹配的灵活还款计划，最大限度减轻李建平的流资压力。

越是艰险越要帮扶。芮城农商银行正是用一次次精准而温暖的服务，在“支农支小”的同时，也将诚信、互助、共赢的文化根植于客户心中。

诚然，最高层次的服务是价值观的共鸣。

通过从“送产品”向“送体验”“送价值”乃至“送文化”的层层跃升，芮城农商银行成功打破了传统金融服务的边界，将冰冷的信贷资源转化为有温度、有深度、有广度的综合金融服务。

此举既精准滴灌了实体经济，又高效激发了投资与消费的活力，更为区域性银行在新时代背景下如何转型升级、践行社会责任提供了可资借鉴的样本。

市减灾办组织开展减灾主题宣传活动

本报讯(记者 付 炎)今年10月13日是第36个“国际减灾日”，主题是“投资韧性建设，提升防灾减灾能力”。当天上午，市减灾委员会办公室组织市应急管理局、市防震减灾中心工作人员走进禹都公园老年合唱团，开展“国际减灾日”主题宣传活动。

活动现场，工作人员悬挂主题横幅、发放宣传手册与宣教用品，并通过“面对面”宣讲、“手把手”指导的形式，切实将有效管用的防灾减灾救灾知识送到群众身边。



10月13日，闻喜县海天新教育幼儿园举办“非遗游园会”活动，孩子们满怀好奇，流连于草编、花馍、钩织、陶艺、丝网印展台前。

国家级非遗闻喜花馍传承人董巧

兰、省级非遗草编传承人叶菊英在现场为孩子们讲解非遗技艺和传承故事，不仅让孩子们开阔了眼界，更在他们幼小的心灵中播下了文化传承的种子。

特约摄影 温徐旺 摄

把“僵局”下成“活棋”

本报记者

苏黎原

秋阳漫过永济市开张镇的田野，某村293亩机动地里的高粱穗已经金黄，眼看就要迎来收割季。

可是，在这片本该充满丰收喜悦的土地上，气氛却有点紧张——村集体急切希望收回拖欠的承包款，而承包户申某则因经济紧张，急需收割、售卖这293亩高粱才能支付，双方各执一词，矛盾一触即发。

关键时刻，永济市开张镇人民调解委员会及时介入，以“法律为纲、情理为桥”，成功化解僵局。

2023年5月，村集体与承包户签订《土地承包合同》，约定：申某承包村南293亩机动地，租期三年(2023年6月10日至2026年6月9日)，需每年5月25日前结清下一年度承包款。

今年直至6月底，申某表示“经济困难，再宽限一段时间”，到9月初仍未付承包款。村民则坚持“集体资产不容拖欠，必须维护全村利益”，提出“先付款、再收割”的要求。对此，申某愁容满面：高粱尚未收割变卖，手头确实没钱，实在无力支付。

一边是集体利益的刚性约束，一边是农户生计的现实困境，双方互不相让，矛盾持续升级。

永济市开张镇人民调解委员会迅速介入，专职调解员马红忠、杜建民联合值班律师王涛，秉持公平公正的原则启动调解。

调解初期，第一次召集双方见面，

仅几分钟双方就因意见分歧过大而散。但调解团队并未气馁，第二天采取分头工作的策略。白天，他们与村主任及村民代表促膝长谈，耐心解释申某的实际困难，劝说集体适当让步。晚上，他们又前往申某家中，倾听苦衷、安抚情绪，同时明确告知“按时履约是义务，集体资产关乎全村人利益”，引导他换位思考。

为摸清实际情况，调解员多次前往293亩机动地现场，查看高粱成熟度，核算种植成本与预期收益，核实承包款用途及村集体的实际需求。面对村民质疑，他们反复召开村民代表会议，详细说明调解进展与农户困境，争取理解和支持。一周时间里，正式调解会开了4次，私下沟通更是不计其数。调解员在法律框架内积极寻找双方利益的平衡点。

9月9日，在开张镇调委会的见证下，该村股份经济联合会与申某正式签订调解协议，先收割再付承包款。协议签订后，申某全力组织收割，9月15日，293亩高粱全部收割并售出。

9月19日，承包款结清后第四日，该村股份经济联合会代表捧着“尽职尽责解民忧，倾心调解暖民心”的锦旗来到开张镇调委会，握着调解员的手感谢：“你们帮我们解决了大问题，没让任何一方受委屈。”

沙土生“金”花生俏

本报记者 董战轩

通讯员 曹文娟

花生熟，籽果香，丰收时节采收忙。眼下，河津市阳村街道永安村的沙地花生进入集中采收期。一颗颗沾着泥土芬芳的花生破土而出，果粒饱满，色泽鲜亮，映出秋日里最动人的丰收画卷。

永安村地处黄汾交汇处，耕地多为沙质土壤，正好是种植优质沙地花生的“宝地”。沙地土壤疏松透气，有利于花生根系伸展，再加上昼夜温差大，能促进养分积累，咱们永安产出的花生不仅外形饱满，含油量也更高，口感也是甜香十足。”永安村花生种植户郭桂珍正趁着晴好天气，与家人一起抢收成熟的花生。

“今年花生长势还不错，亩产干花

生能达到600斤，一斤最高能卖5块钱，行情很不错，我们这几天都想趁着好天气赶紧收摘完。”郭桂珍告诉记者。据了解，作为当地的特色种植作物，花生在永安村已经形成成熟的种植模式，每年4月末，村民们便抢抓农时播种；到了10月初，随着果壳变硬、果仁饱满，花生便进入集中采收阶段。

近年来，永安村通过优化种植结构、推广良种良法和科学种植方法，指导农户在保障沙地花生品质的基础上稳步提升产量。同时，还加大品牌宣传力度，着力打造“永安花生”区域特色品牌，推动整个产业提质增效。目前，该村花生种植面积达700亩，成为带动群众增收的重要特色产业之一。

智慧荷塘焕新颜

本报特约通讯员 杨 兴

近日，在芮城县瑞星丰禾农业开发有限公司的智慧化莲藕种植基地，无人机正巡田采集数据；技术人员轻点屏幕，远程操控灌溉系统——这是该公司以科技赋能莲藕产业、推进农业现代化的一个缩影。

瑞星丰禾农业开发有限公司位于古魏镇，自2015年起利用黄河滩涂发展莲藕种植，规模由最初的500亩扩展至目前的2000亩，已成为全市农业标准化示范园区。

为适应蔬菜标准化发展需求，该公司积极推动种植模式转型，逐步摒弃传统依赖经验与人工巡田的方式，引入现代科技，让古老荷塘焕发新生。莲藕基地陆续建设了田间“四情”

监测站，配备了太阳能杀虫灯、多光谱无人机、植保无人机及水田专用拖拉机等智能装备，构建起物联网监测体系，可实时监测塘泥肥力、智能预警病虫害，实现精准施肥与绿色防控。

科技赋能显著提升了生产效益。多光谱无人机采集数据指导植保作业，大幅减少农药、化肥使用，从源头保障莲藕品质与安全。智能管理实现了精准采集