

服务“三农”小微 助力实体经济
农商银行在行动

“最后一厘米”，如何打通？

——新绛农商银行探索“铁脚板+大数据”服务新方式的调查

云里心

作为支农支小主力军，新绛农商银行早已打通服务客户的“最后一公里”。然而，面对经济形势复杂多变、行业竞争加剧等挑战，打通“最后一公里”已满足不了客户需求和发

展需求。一些问题浮出水面：农商银行与村民的物理距离不算远，服务却像隔了一层；信贷政策看似贴合地域特色，却踩不准一些农户的真实需求；客户经理经常入户走访，却难走进客户的心里。这些“最后一厘米”的阻隔，成为制约新绛农商银行高质量发展的瓶颈。

从“最后一公里”到“最后一厘米”，是一场攻坚战，也是一场突围战。新绛农商银行精准出击，以“铁脚板”扎根基层，用“大数据”精准赋能，全力打通金融服务“最后一厘米”。

打通物理“最后一厘米”
从“进村”到“驻村”，把服务站建在田埂上

油桃是万安镇杜庄村的主导产业，也是新绛农商银行重点关注、支持的方向。

杜庄村村民杜国辉没有种植油桃，而是经营着一家塑料制品小厂。产业处于边缘，所享受的金融服务自然也处于边缘。

干好自己的事最重要。杜国辉从不眼红别人的油桃收益，一心一意经营自己的塑料制品厂。做精产品、做优服务，他的经营效益越来越好，年可生产各类塑料水桶10万个，销售额550万元。

今年他决定扩大生产规模，在村里租赁了一家旧厂房进行改扩建，总投资需150万元，而自有资金只有一半。“不用用贷款呢？找哪家银行贷呢？好不好贷呢？”杜国辉反复思量。

正当杜国辉为资金犯难时，新绛农商银行主动上门服务了。“你们怎么知道我正愁资金，还办理得这么快？”杜国辉对新绛农商银行的便捷办贷十分惊喜。

诚如杜国辉的疑问，过去客户经理精力有限，多是“定时进村、定点宣传”，像“走马灯”一样往返于银行与乡村之间，不仅耗时耗力，更难动态掌握信息，信贷服务不够及时便捷。

为打破困局，新绛农商银行从今年6月起实行了进村驻点行动——

建强驻点“先锋队”。从全行选拔10名员工，组建3支驻点营销团队，不仅实现“专人专岗、长期驻村”，还配备企业微信工作端，实现了“现场采集、实时录入、即时对接”。

建立驻村“全流程”。制定“三对接、两建档、一跟进”的标准化流程：先对接村委会掌握村民底数、对接村党支部书记摸清关键人脉、对接关键人锁定重点客群；再通过“铁脚板”走访，分类建立纸质走访记录和企业微信电子档案；最后依据档案数据开展精准营销跟进，确保服务闭环。

搭建数字“信息库”。依托企业微信搭建“行政村数字画像系统”，整合驻点团队采集的村庄人口结构、产业分布、外出客户情况等基础信息，生成可视化村庄档案，让每个村的情况“一屏尽览”，为客户经理营销提供数据支撑。

作为第一批驻点人员，杜振祥在与杜庄村关键人对接时，发现了这个

“被遗忘”的塑料制品厂，于是立即收集相关信息，建立电子档案。客户经理依据驻点团队移交的客户信息，开展精准营销。

在新绛农商银行驻点行动的帮助下，杜国辉体验上了信贷服务“VIP”待遇，获得了100万元贷款。

“铁脚板+大数据”，不仅发现了一个个被遗漏的小微客户，还发现了一片金融“蓝海”。

驻点团队成员薛济慧注重从不同角度、不同层次、不同年龄选择关键人对接，从不同侧面了解全村情况。

在与其中一个关键人对接时，发现村里有金刚石生产户，还有很大一部分常年江苏省无锡市从事金刚石加工生产。

原来，新绛县金刚石产业历史悠久。历经岁月变迁，大部分生产户都散到全国各地，留在本县的仅有150余户。

驻点团队初步摸底分析，发现万安镇金刚石产业金融服务基本处于空白区。

新绛县农商银行立刻组织团队调研行业现状，上门沟通对接。仅用两个月，万安支行金刚石贷款户数及贷款余额就实现了翻倍，达到115户3032万元。同时，该行赴无锡市开展外拓服务，仅用12天就为56户客户授信2700余万元，成功打开了外拓营销新局面。

从“进村”到“驻村”，从“蜻蜓点水”转向“驻点扎根”，新绛农商银行建立了“驻点团队收集汇总信息—总行部门分析赋能信息—客户经理专责营销服务”的工作闭环，全力打通物理上服务农村客户的“最后一厘米”。

打通需求“最后一厘米”
从“因地”到“因人”，让金融服务精准“滴灌”

种了20年大棚蔬菜的泉掌镇王守村村民贾忠义，这两年喜事连连，精神倍爽。

首先是蔬菜价格整体走高，黄瓜有时能卖到12元一公斤，收入明显增加。趁着好行情，他要扩建4亩大棚，需投资20余万元，可资金有些紧张。

这时，新绛农商银行针对蔬菜产业出台“蔬菜贷”，额度高、办贷快，解了贾忠义的燃眉之急。20万元的“蔬菜贷”授信，让贾忠义感到十分满足。

然而，新绛农商银行并不满足。围绕打通需求“最后一厘米”，该行反思，统一推出的“蔬菜贷”“养殖贷”等信贷产品，虽然解决了主导产业的融资难题，但还存在一定程度的“一刀切”情况，容易忽略同一产业内不同农户的差异化需求。比如，额度需求不同，有的大户缺的是百万级的产业链资金，有的小散户缺的是三五万元的应急周转金；信贷需求不同，有的外出创业者需要异地授信，有的希望产业链授信；诉求侧重不同，有的希望手续简化，有的希望降低利率……

带着问题找答案，带着行动找路径。新绛农商银行借助“铁脚板”摸透个体差异，依托“大数据”实现精准匹配，从“地域普惠”转向“个体定制”——

产业调研“全链条”。聚焦当地

“粮、菜、果、药、畜”五大支柱产业，开展“产业链穿透式调研”。

客户分类“精准化”。将采集的客户数据分为三类：按“产业类型”划分30个产业类型；按“规模大小”建立规模类大户及行业带头人台账；按“地域分布”分为常住人口、外出务工、外出创业等类型，并为每类客户打上专属标签，实现“一类客户一套服务方案”。

产品迭代“动态化”。根据分类客户的需求变化和市场动态，定期优化信贷产品，先后推出25款信贷产品，涵盖各个服务场景。

作为合作11年的老客户，贾忠义属于规模类大户，新绛农商银行将其信贷额度提升到30万元，将利率优惠到7.2%。

从“因地”到“因人”，新绛农商银行的精准“滴灌”，不仅滋润了老客户，还找回了流失客户。

家俊旗经营的荣利发中药材有限公司，是北张镇北杜坞村中药材产业龙头企业。从公司起步到发展壮大，每一次遇到资金难题，新绛农商银行都能及时伸出援手，帮助企业渡过难关。

但在大行下沉背景下，荣利发中药材有限公司被“掐尖”。

大行下沉，沉向农商，农商沉向哪里？新绛农商银行在深度分析、精准研判基础上，强化“差异化竞争”优势，动态迭代产品，因人而异精准服务客户。

针对被他行掐尖的客户，其他优质客户、未办理授信的普惠小微客户等三类客群，新绛农商银行推出了“燕归巢”和“普惠快贷”两款产品，开展了“星辰归航 专属礼遇”营销活动，邀请老客户回家、邀请新客户合作。

在“燕归巢”的吸引下，荣利发公司成功回归，对新绛农商银行获得授信200万元，利率降低了一半左右。

以此为契机，北张支行对北杜坞村中药材产业进行全面摸底服务，已授信30户2800万元，其中大部分是“燕归巢”客户。

客户的真实需求往往蕴藏在这“最后一厘米”。新绛农商银行通过全产业链调研，精准分类客户、动态迭代产品，破解了金融服务与实体需求脱节的痛点，打通了需求“最后一厘米”。

打通心里“最后一厘米”
从“走访”到“走动”，用真情实意筑牢信任桥

三泉镇南熟汾村的范海务是当地能人，他用行动诠释了什么是“人无我有、人有我优、人优我转”。

30年前，他率先种植大棚蔬菜，成为致富带头人。15年后，他抓紧商机转型，自学育苗技术，经营蔬菜育苗。15年种菜、15年育苗，范海务用眼光、胆量和勤奋成功转型。对于这样一个优质客户，新绛农商银行却曾经缺席了25年。

这从侧面说明，农村市场的金融服务，“信任”最重要，也最难建立。

痛定思痛。新绛农商银行分析发现，以往客户经理“走马观花”式的走访，往往是“递张传单、留个电话”就走，既不了解农户的真实困境，也难以获得农户的信任。

由于与客户经理不熟悉，沟通不方便，心里有距离，范海务遇到的一些

资金难题也就自己克服了。

要做大做深支农支小，必须打通客户心里的“最后一厘米”。新绛农商银行采取实际行动，从“被动走访”转向“主动走动”——

“关键人”搭桥牵线。在每个村筛选村主干、致富带头人、老党员等作为“金融联络员”，定期举办金融活动，借助他们的“口碑效应”传递信任。

“常态化”暖心回访。客户经理通过企业微信记录不同客群情况，在备耕、播种、管理、采收等关键节点上门回访，拉近感情，了解需求，提供支持。

“全周期”服务护航。不仅提供信贷支持，还整合农业技术、市场行情、销售渠道等资源，为客户提供“金融+”综合服务，让服务超越贷款本身。

育苗收益虽高，投资也大。一个育苗大棚的投资是蔬菜大棚的三四倍。随着育苗规模不断扩大，范海务遇到的资金难题也越来越频繁，额度越来越大。

新绛农商银行持续不断地回访走动，架起了双方信任桥梁，打开了合作大门。

育苗流资紧张，该行为其授信20万元；扩建温室大棚，该行为其授信50万元。

在新绛农商银行的支持下，范海务已建成当地有名的育苗基地，年销售收入600万元，收入是同样面积普通蔬菜大棚的10倍。

当前，范海务暂无信贷需求，但客户经理经文俊勤坚持经常回访走动，为其授信30万元，以备不时之需。

从“走访”到“走动”，让范海务对新绛农商银行的感情越来越深，信任越来越坚。

信任好不容易建立了，但客户经理换了怎么办？

东尉村油桃种植大户卢绣亭曾有此担心。他种了20亩油桃，与新绛农商银行有七八年的合作关系。

去年他要建一个占地8亩的大型温室棚，需要投资24万元，资金紧张。不巧的是，这时客户经理换人了。

“贷款能顺利办下来吗？”卢绣亭心里没底。

换人不换走动，信任接续建立。虽然新客户经理车鑫刚调来3个月，但他经常往村里跑，积极和农户联系对接，对卢绣亭的具体情况十分熟悉。

双方很快就成了朋友。“新绛农商银行的客户经理可以说是最了解农户需求的一批人。”以车鑫为代表的客户经理给卢绣亭留下了很深印象。

在车鑫的接棒努力下，卢绣亭的授信额度增加到30万元，大棚扩建也顺利完成。

从“走访”到“走动”，是一次意义深远的理念升级、服务升级。新绛农商银行持续跟踪客户经营状况变化，实时调整金融服务方案，用实实在在的帮助，种下信任的种子，架起信任的桥梁。

“最后一厘米”如何打通？新绛农商银行从物理、需求、心里3个维度，用“铁脚板+大数据”给出了答案。该行将继续扩大驻点覆盖范围、升级企业微信数字化功能，始终把客户放在心上，把服务抓在手上，坚决打通农村金融服务的“最后一厘米”，在助力乡村振兴的道路上书写农商新篇章。

市抗震救灾指挥部办公室开展学习贯彻《国家地震应急预案》宣讲

本报讯（记者 付炎）11月18日，市抗震救灾指挥部办公室举办学习贯彻《国家地震应急预案》宣讲会，帮助各级各部门掌握核心内容，进一步提升全市地震灾害防范应对能力。

宣讲会上，相关专家从修订背景、修订变化、实施措施等方面作了详细解读。据悉，新修订的《国家地震应急预案》已于2025年10月11日印发施行。新修订的《预案》分为总则、组织体系、监测报告、应急响应等9个部分，主要修订内容包括在“总则”部分充分体现“人民至上、生命至上”理念，在“应急响应”部分更加突出快速响应和可操作性，在“恢复重建”部分与《自然灾害调查评估暂行办法》做好衔接，

在“保障措施”部分着力解决抗震救灾工作的重点难点问题。

市抗震救灾指挥部办公室要求各级各部门各单位持续做好宣贯工作，通过组织开展宣讲、解读、培训等工作，推动各有关方面及时掌握主要内容和工作要求。要强化应急准备，进一步加强预案、机制、力量、物资、保障等地震灾害防范应对准备工作。同时，总结推广成功经验和创新做法，提升地震灾害应急救援能力和水平。

市委宣传部、市发展改革委、应急管理局、武警运城支队、市消防救援支队等部门单位相关负责人，各县（市、区）抗震救灾指挥部办公室相关负责人聆听宣讲。



近日，闻喜县消防救援大队队员在运城市第二届职工职业（消防行业）安全生产劳动保护技能大赛上进行技能展示。

此次大赛由运城市总工会、市应

急管理局、市消防救援支队联合主办，设置“百米消防障碍”“无人机全景图拍摄及侦察”等科目，考验参赛队员的专业技能、心理素质与协作能力。

特约摄影 刘佳摄

关注呼吸健康 守护生命之肺

运城市疾控中心发布慢阻肺防治要点

呼吸不畅，当心慢阻肺病

2025年11月19日是第24个世界慢阻肺日。今年主题是“呼吸不畅，当心慢阻肺”，该主题由全球慢阻肺倡议组织（GOLD）发起，旨在提高公众对慢性阻塞性肺疾病（COPD）的认知，强调早期诊断与肺功能检查的重要性。

一、慢性阻塞性肺疾病是什么？
如何知道自己是否患有慢性阻塞性肺疾病？

慢性阻塞性肺疾病是一种常见的、可预防和治疗的慢性气道疾病，其特征是持续存在的气流受限和相应的呼吸系统症状，如呼吸困难、咳嗽、咳痰等。

肺功能检查是诊断慢阻肺等慢性呼吸系统疾病的重要检查手段，在进行规范的肺功能检查及胸部影像、血常规等检查后，可确诊是否患有慢阻肺病。

慢阻肺病科普教育、早期预防、早期诊断和规范治疗至关重要。提倡40岁及以上人群或慢性呼吸系统疾病高危人群每年检查1次肺功能。

二、慢性阻塞性肺疾病的危险因素有哪些？
个人在生活中如何进行预防？

慢阻肺病的危险因素主要包括吸烟、室内外空气污染、职业暴露（如长期接触粉尘、化学物质等）、遗传因素以及幼年时期的呼吸道感染等。

为预防慢阻肺病，首先要倡导健康生活方式，提倡科学运动与合理膳食，积极戒烟，避免二手烟暴露；要减少室内外空气污染，尽量选择清洁能源，改善厨房通风条件；在职业环境中做好防护，减少职业暴露；对于老年人、慢性病人群等，尤其要注意及时接种流感疫苗、肺炎球菌疫苗等；提倡高风险人群积极参与慢性呼吸系统疾病筛查，以便早期发现和治疗。

35岁及以上人群且有下列情况之一者为高风险人群：

- （一）吸烟及二手烟暴露者；
- （二）儿童期反复的呼吸系统感染者；
- （三）接触粉尘及有害气体者；
- （四）常暴露于生物燃料、厨房油

烟、空气污染等环境中者；

（五）有慢性咳嗽、咳痰、呼吸困难症状者。

三、出现哪些情况提示您可能患有慢阻肺病？
如何早期发现？

早期发现是预防和治疗慢阻肺病的关键，但其早期症状隐匿，极易被忽视。如您出现以下症状，应高度警惕并及时就诊：

（一）慢性咳嗽、咳痰：晨起时明显，常被误认为是“吸烟者的正常现象”或“年纪大了”。

（二）进行性加重的气短或呼吸困难：最初仅在爬楼、快步走时感觉“气不够用”，逐渐发展到平路行走甚至休息时也感到憋气。

出现上述情况后需到基层医疗机构或呼吸专科门诊进行慢阻肺病的筛查，必要时需进行肺功能检查进一步明确诊断。

四、确诊慢阻肺病后，应如何进行规范治疗？

一旦确诊慢阻肺病，需遵循“长期、规范、个体化”的治疗原则，目标是减轻症状、提高生活质量、减少急性加重。患者应提高治疗依从性，不可随意改变治疗药物剂量及停药。

慢阻肺病药物治疗中常涉及吸入药物，患者需在医务人员指导下掌握正确的使用方法，长期、规律使用。医务人员需反复指导并检查患者的使用方法，确保药物能有效到达肺部，避免因不当使用影响治疗效果。其他常用非药物治疗包括戒烟、呼吸功能锻炼（如缩唇呼吸、腹式呼吸）、运动训练、营养支持等，可在医务人员指导下进行。及时接种流感疫苗和肺炎球菌疫苗，可有效预防感染导致的急性加重。

五、如何做好慢阻肺病患者的健康管理？

慢阻肺病患者需严格遵循医嘱，长期、规律使用治疗药物；戒烟，做好呼吸道防护，减少职业性粉尘、有害气体及室内外空气污染的暴露；结合个人情况进行适量运动，改善运动耐力，缓解呼吸困难症状；主动利用基本公共卫生服务，配合医务人员进行连续、规范的慢性病健康管理。

光与自然的疗愈力量。全程参与的医护团队不仅担任裁判，更贴心准备了定制奖品，让每个参与者都能收获专属的康复纪念。

本次活动还设置“圈内踢球”等趣味游戏，将医疗康复与趣味挑战巧妙结合。其间，患者中的文艺爱好者也用戏曲清唱、舞蹈表演、诗朗诵等形式传递爱与力量。

（张力）

走一线 看亮点

攻坚“硬骨头” 山沟“披绿装”

本报记者 董战轩

通讯员 曹文娟

荒山荒沟绿化是改善生态环境、筑牢绿色屏障的关键举措。连日来，天津市林业局组织专业力量，向分散立地条件差的“硬骨头”发起攻坚，全力推进荒山荒沟绿化工程，确保“栽一片、活一片、绿一片”。

在下化乡的造林现场，记者看到专业的荒山造林队伍正在陡峭的坡面上紧张作业，他们采用独特的“鱼鳞坑”整地方法，沿等高线挖出一个个半月形树坑，形如片片鱼鳞，随后将一株株苗木仔细放进坑内，培土压实。“荒山荒沟绿化最大的难点在于，地块分散、立地条件差，栽植管护难度较大。”天津市林业局林业站站长韩冬告诉记者，“我们组织专业的荒山造林队伍，选用了白皮松、油松、侧柏、连翘等抗旱耐寒树种，采用‘鱼鳞坑’整地，最大限度保障栽植效果。”

据介绍，“鱼鳞坑”整地栽植方法在较陡的坡面上沿等高线挖设半月形树坑，能有效蓄积雨水，达到保土、保

水、肥保的目的，有效提升苗木在恶劣立地条件下的成活率。栽植过程中，天津市林业局始终坚持“高标准、严质量、保成活”的要求，对苗木选择、整地栽植、抚育管护等环节全程把关，层层验收，确保绿化成效落地落实。

据了解，今年天津市荒山荒沟绿化工程覆盖了下化乡、城区街道、赵家庄街道、僧楼镇、柴家镇、小梁乡等6个乡镇（街道）的37个村，总体造林面积超过8000亩。

近年来，天津市积极践行“绿水青山就是金山银山”的发展理念，立足“一山两河”生态框架，紧扣黄河流域生态保护和高质量发展战略机遇，统筹推进荒山荒沟造林、乡村绿化、企业绿化、通道节点绿化等重点工程，年均造林面积近两万亩。对荒山荒沟零星裸露地这些土壤贫瘠、水源短缺、坡面陡峭“硬骨头”的持续攻坚，正是该市筑牢生态屏障、建设美丽天津的有力写照。

“柿”业升级 甜上加甜

本报记者 付炎

特约通讯员 罗晓庆

初冬时节，临猗县角杯镇的空气中弥漫着甜蜜的果香。这边，电商基地里“阳丰”甜柿装箱正忙，直播间里主播现场采摘引得网友纷纷下单；那边，加工车间内“冰柿”生产线开足马力，一颗颗晶莹剔透的流心果浆产品即将发往全国。电商赋能、科技加持，传统柿子产业在当地红红火火、甜上加甜。

走进角杯镇一家电商销售甜柿发货基地，只见传送带上的橙黄色甜柿如流水般穿梭。工人们分拣、套网、装箱一气呵成，日均10万公斤的发货量让负责人笑称“机器不停人轮转”。“‘双十一’期间单日最高突破4万单，销售成绩远超预期。”基地负责人指着直播画面介绍。

这种“田间直播”模式让甜柿成为网红水果。通过直播镜头，红绿相间的柿叶与阳光下透亮如灯笼的果实构成天然滤镜，配合主播“冰糖心、汁水足”的生动解说，临猗甜柿迅速打开全

国市场。电商发展更带动包装、物流等配套产业，30余名村民实现家门口就业，小小甜柿成长为带动乡村振兴的“甜蜜产业”。

不远处的庆丰农业开发有限公司，另一场柿子“变身记”正在上演。工人们熟练地为新鲜涩柿削皮，经过脱涩、低温糖化、急速冷冻等多道工序后，原本酸涩的柿子摇身一变，成为果肉晶莹的“冰柿”。该公司总经理尚庭君现场切开产品展示：“外皮保留韧性，内里是流心果浆，口感类似冰淇淋。”这项耗时3年研发的新工艺，不仅锁住柿子天然清甜，更将货架期延长至次年4月。

“过去涩柿子只能低价卖鲜果或做成柿饼，现在冰柿每杯售价10元仍供不应求。”尚庭君透露，产品主要销往北上广等一线城市，目前订单已排至春节。通过延伸产业链、提升附加值，传统涩柿实现了价值倍增，为果农开辟了增收新渠道。

本版责编 付炎 校对 孙勇 美编 冯潇楠