

金融村官扎根一线 赋能乡村全面振兴

当好『四员』，扎根乡土办实事

——沛县第三批金融村官深耕一线激活乡村振兴新动能

本报记者 陈羿帆



图① 沛县农商银行朱庄支行第三批驻村金融村官陈阵在了解西瓜种植情况。
图② 沛县农商银行驾楼支行信贷主管、第三批金融村官李冰在和村民交流。
图③ 邮储银行沛县龙固镇支行客户经理、第三批驻村金融村官王雪萍走访养殖场。
图④ 人保财险沛县支公司敬安营销服务部负责人、第三批驻村金融村官李乾在查看辣椒长势。

本报记者 陈羿帆 摄
插图依托 AI 技术绘制

作为扎根县域、服务“三农”的地方金融主力军，新沂农商银行将支持农业生产作为当前金融服务的中重中之重，早部署、快行动、准发力，全力保障粮食丰收、农民增收。截至5月末，该行涉农贷款余额达137.46亿元，较去年同期增加2.66亿元，为夏收夏种注入了强劲金融动力。

入夏以来，新沂农商银行迅速调整信贷工作重点，聚焦小麦等粮食作物收购环节信贷投放，组织开展个贷存量业务专项营销活动。该行通过与当地农业农村局、粮食供销社及省农担担保公司紧密对接，建立起了覆盖新沂249户收粮大户（企业）的信息库，其中在该行获得授信的客户达233户，覆盖面超过93%。客户经理主动上门服务，深入田间地头 and 收粮站点，详细了解客户在收购、仓储、运输等环节的金融需求，确保金融服务直达一线、不误农时。这种“信息库+上门服务”的模式，大大提升了信贷投

粮出手钱到手，精准发力助农忙——新沂农商银行全力服务夏收夏种

本报记者 陈羿帆 通讯员 姜捷

放精准性和时效性。

为解决收粮大户融资难、融资贵问题，新沂农商银行在“阳光信贷”数据基础上，专门推出特色信贷产品“收粮贷”。该产品根据客户经营规模、收购能力和历史信用记录，合理提高授信额度，同时降低贷款利率，符合条件的客户还可享受他行同等优惠利率，大幅减少了融资成本。截至4月末，该行发放夏粮生产收购贷款同比增加902.86万元；对种粮大户、家庭农场、农民合作社等新型农业经营主体发放贷款1.53亿元。数据背后，是成千上万农户和收粮主体实实在在的获得感。

针对收粮旺季资金需求集中、支付频率高的特点，新沂农商银行以“乡村金融伯乐”为媒介，组织机关部室与支行结对子，深入田间地头开展综合金融服务。工作人员通过悬挂海报、发放宣传彩页等方式，向农户和收粮大户宣传存款、贷款、收单等业务。值得一提的是，客户经理逐户“手把手”演示手机银行的使用方法，确保每一位收粮户都能熟练操作，让农民实现了“粮出手、钱到手”。这一贴心服务不仅提升了支付效率，也增强了农户对现代金融服务的信任感和满意度。

下一步，新沂农商银行将继续发

挥挂职金融副镇长、“金融村官”的制度优势，提前对接当地相关部门，及时掌握夏收夏种的基本情况、政策支持和粮食价格走势，主动汇报并宣传该行的金融支持政策。同时，组织客户经理提前走访收粮大户，收割机具、种植大户以及种子、肥料经销商等，召开行业座谈会，重点收集融资、结算等金融需求，大力宣传各项惠农政策，开辟绿色通道，积极、快速、有效响应各类经营主体的信贷需求。通过持续优化信贷结构和提升服务效能，新沂农商银行正以扎实的举措，书写金融支持“三农”发展的新篇章。

党建引领 金融力量下沉田间地头

以党建为引领，沛县持续深化“党建+金融村官”共建模式，将金融服务全面嵌入乡村治理网格，让金融力量从“局外支援”变为“局内共治”。

全县实行金融村官网格化定岗机制，将第三批驻村干部划定为网格金融第一责任人，常态化入户摸排需求、化解难题。固定每周四为“驻村日”，金融村官挂职参与村级管理，协助规范村级“三资”流转、惠农补贴发放等关键事务，累计开展村干部金融培训550余场。同时，金融机构党支部与村级党支部组建党建联盟，常态化开展主题宣讲、志愿服务等特色活动650余次，党建共建优势持续转化为乡村治理效能。

初夏时节，敬安镇江苏恒润高新

服务零距离 普惠温情点亮乡村民生

金融为民，贵在贴心。沛县以金融村官为服务主力，创新“周四线下驻点+线上扫码响应”服务模式，依托“沛泽通”二维码搭建全天候服务网络，打通乡村金融服务“最后一公里”。

自金融村官派驻工作开展以来，全县累计办结群众各类民生实事400余件，为特殊群体提供上门服务2000余次，解决群众金融诉求256条。同时常态化开展线上线下金融宣讲千余次、覆盖农户50余万户次，常态化走访慰问630户困境家庭、退役军人，在反诈防骗、助农纾困中守护乡村金融生态。

第三批驻村金融村官接续发力，把便民服务落在实处。在安国镇五座楼村，邮储银行沛县龙固镇支

行客户经理、第三批驻村金融村官王雪萍，已连续3年扎根乡村服务。

“金融村官就是连接银行与乡村的桥梁，农户有需求，我就要第一时间跟上。”这是王雪萍常挂在嘴边的话。五座楼村坐拥智慧养殖、黑木耳种植、手工扎扫帚三大特色产业，但小微经营主体普遍存在缺抵押、融资难问题。王雪萍坚持每周四定点驻村办公，逐户建立需求台账，推行整村授信模式，为乡村产业定制无抵押信用贷款。针对村内新亮家庭农场扩产需求，她协助将授信额度从50万元提至90万元，助力农场蛋鸡存栏量稳步恢复至3.2万只，年销售额突破300万元，让智慧养殖产业跑出乡村振兴“加速度”。

精准滴灌 特色种养铺就富民新路

产业兴旺，是实现乡村振兴的核心支撑。沛县金融村官紧扣“一镇一业、一村一品”布局，因地制宜推出“辣椒贷”“牛蒡贷”“菌菇贷”等特色产品，精准对接新型农业经营主体发展需求，全县累计对接经营主体3.3万余户，贷款余额188.1亿元，农户授信覆盖率实现100%。

在鹿楼镇何庄村，金蝉养殖基地里挂满带卵枝条，养殖林内生机盎然，再过一个月，地里的金蝉幼虫就将集中破土采收。作为沛县金蝉养殖核心区，鹿楼镇养殖面积达5万亩，是当地村民增收致富的特色支柱产业。但金蝉养殖周期长达3年，前期种苗采购、土地管护投入大、资金占用久，叠加羊肚菌种植投入，种养大户普遍存在资金周转压力。

“前几年不敢扩规模，资金压得太紧，多亏了金融村官的持续帮扶。”种养基地负责人王曼感慨道。沛县农商银行驾楼支行信贷主管、第三批金融村官李冰，常年奔走在田间地头。他精准掌握产业周期特点，为王曼的种养基地量身定制信贷方案，授信额度从100万元逐年提至200万元，还推出三年期长效授信、线上随用随贷产品，免去反复续贷的麻烦。

金融活水精准浇灌下，基地从最初两三百亩扩张至800亩，羊肚菌每亩纯收入可达4万元。越来越多的村民打消顾虑、主动入局，特色种养产业成为当地富民增收的硬核产业。

乡村田野间，特色种植同样焕

发勃勃生机。走进刘寨村运永家庭农场，连片标准化大棚整齐排布，翠绿的藤蔓上挂满圆润饱满的麒麟瓜，即将批量上市，远销苏州、杭州、上海等地。

“以前只有两个小棚，想扩种却拿不出资金，是金融帮扶帮我圆了规模种植的梦。”农场负责人刘运永坦言。沛县农商银行朱王庄支行第三批驻村金融村官陈阵，扎根村落一线摸排产业需求，依托村级驻点服务模式，连续两年为农场每年投放80万元专项贷款，精准用于大棚升级、种苗采购、日常周转。

靠着稳定的金融支撑，农场从简易小棚升级为8座高标准生态种植大棚，单棚年收益可达8万元。看着满园丰收的瓜果，刘运永干劲十足：“等这茬西瓜收完，我还要新建几个大棚，继续扩大种植规模。”

有场景、有温度、有实效，是沛县第三批金融村官驻村服务最生动的底色。从融入基层治理、筑牢乡村金融防线，到便民服务、温暖万家民生；从精准对接特色种业、智慧养殖，到赋能瓜果种植、乡土特色产业，297名金融村官立足各自岗位，把专业优势转化为助农实效，让金融资源转化为振兴动能，让普惠金融真正扎根乡土、惠及百姓、赋能产业。

下一步，沛县将持续壮大金融村官队伍，优化驻村服务机制，创新惠农金融产品、推动金融资源向乡村倾斜、向产业聚焦、向民生聚力，以更加精准高效的金融服务，持续激活乡村发展内生动力，为沛县乡村全面振兴、县域经济高质量发展持续贡献金融力量。

银铁协同打造全新物流金融服务模式
江苏邮储系统首单铁路运费融资业务在徐落地

本报讯（记者 陈羿帆 通讯员 孟杰 高涛隆）近日，江苏邮储系统内首单“U证—运费证”铁路运费融资业务在徐州成功落地，该业务由邮储银行徐州鼓楼区支行承办，标志着全新的物流金融服务模式正式扎根我市，为本地深耕粮经经济、纾解企业经营压力再添有力支撑。

作为全国重要的铁路货运枢纽，徐州大宗物资中转、陆路货运产业体量庞大，铁路运输更是支撑地方商贸物流发展的关键环节。在行业常态运转中，铁路运费始终是货运、商贸企业的刚性支出，不少煤炭及大宗商品经营主体的运费成本占比可达总成本的15%至30%。受行业结算规则影响，企业往往需要提前垫付大额运费，叠加回款周期差异，大量流动资金被长期占用，周转难题成为制约行业稳步发展的现实堵点。

立足本地产业实际与企业迫切需求，依托总行与国铁集团搭建的战略合作平台，邮储银行徐州市分行将持续推动金融资源与物流、大宗商贸等特色产业深度融合，不断丰富金融服务场景、优化营商环境，以多元创新举措护航枢纽经济运行稳致远，让更多经营主体在高质量发展的浪潮中轻装上阵、聚力前行。

落地，当地金融机构主动走访摸排市场需求，联动铁路相关单位紧密协作，搭建起银行、铁路、企业三方联动的服务体系，让金融创新精准对接产业痛点。

依托铁路95306官方平台实现系统直连，这项新业务打通了全线上办理通道，从业务申请、材料核验到资金拨付均可在线完成，省去线下递交材料、来回奔走的繁琐流程，办事效率得到显著提升。灵活的账期设置能够充分匹配企业实际回款节奏，最长可达一年的支付周期，有效平衡了企业现金流，而普惠化的融资成本，也实实在在为经营主体减轻了经营负担。简洁顺畅的办理流程与贴心的服务设计，让金融服务真正嵌入货运运输全链条。

此次省内邮储系统首单业务落地，是徐州依托区位优势推动银铁协同、深化金融创新的一次生动实践，也为省内同类业务开展打造了可参考、可复制的实践样本。未来，邮储银行徐州市分行将持续推动金融资源与物流、大宗商贸等特色产业深度融合，不断丰富金融服务场景、优化营商环境，以多元创新举措护航枢纽经济运行稳致远，让更多经营主体在高质量发展的浪潮中轻装上阵、聚力前行。

打通非洲小币种回款通道
浙商银行徐州分行精准服务出口企业

本报讯（记者 陈羿帆 通讯员 徐方旭）近日，浙商银行徐州分行凭借特色跨境金融产品，成功为徐州一家进出口有限公司打通埃塞俄比亚跨境资金回笼通道，一笔长期受阻的海外货款顺利入账。这标志着分行在服务出口企业、破解小币种收汇难题上取得突破性进展，为外贸企业开拓新兴市场注入了信心。

这家进出口有限公司主营电动三轮车对埃塞俄比亚出口业务，受埃塞俄比亚外汇管制趋严、当地美元储备紧张及跨境汇路不畅等多重因素叠加影响，企业出口货款回收周期被人为拉长，资金回笼严重受阻。海外货款难以按时到账，企业原材料采购、订单排产等正常经营周转均承受较大压力。

得知企业困境后，浙商银行徐州分行国际业务拓展部第一时间成立专项服务小组，主动上门走访，深入摸排业务痛点。经细致调研发现，企业面临的核心难题并非

传统信用风险，而是小币种货币的收款路径梗阻——埃塞俄比亚比索受限于当地外汇政策，难以通过常规美元清算渠道顺畅回流国内。

针对这一痛点，分行迅速制定“一户一策”纾困方案，运用浙商银行“跨境易收”特色产品，为企业量身搭建小币种回款通道。该产品凭借灵活的本外币跨境清算机制，有效绕开传统汇路堵点，成功协助企业将滞留境外的埃塞俄比亚比索货款安全、高效调回境内。随着款项顺利落地，企业现金流压力得以有效缓解，经营重回正轨。“货款终于回来了，悬着的心总算放下了。”企业负责人感慨道。

下一步，浙商银行徐州分行将持续聚焦共建“一带一路”国家贸易企业痛点，发挥跨境金融产品服务差异化优势，以更快速的服务响应、更专业的解决方案，护航更多本土企业稳健“出海”，为区域外向型经济高质量发展贡献浙银力量。

日均余额较年初新增超13亿元
工行徐州新沂支行公司存款增量领跑当地同业

本报讯（记者 陈羿帆 通讯员 江雨）今年以来，工行徐州新沂支行秉持“存款立行、客户为本”经营理念，紧扣地方发展大局，精准施策、全员攻坚，推动公司存款业务实现跨越式增长。截至5月27日，支行公司存款日均余额较年初新增超13亿元，新增规模位居徐州工行系统首位，市场份额领跑当地同业。

支行深度对接新沂市城市发展与产业布局，锚定重大项目、重点企业和平台客户，搭建分层营销维护体系。针对政府机构、国有平台、重点项目等核心客户，由支行牵头组建专项营销小组，定制“一对一”专属金融方案，全方位对接资金归集、结算流转、投融资等全链条需求，扎实做好政府专项债、土储债、国企发债及信托资金监管等重点金融服务。面向中小微企业，依托普惠金融产品体系，打造“开户+结算+融资+增值服务”综合模式，有效提升客户黏性与资金沉淀率。同时，支行主动联动发改、财政、园区管委会等部门，前置参与重点项目资金规划，实现资金早对接、早落地、早沉淀。

立足客户多元化需求，支行加速从单一产品营销向综合化金融服务转型。依托线上统一化服务体系，推出企业线上预约开户、银企直连、资金池管理等便捷服务，大幅提升企业结算效率，助力资金回流沉淀。结合客户资金运营特点，灵活配置各类对公存款产品，提供多元化资金增值方案，稳固中长期存量资金。同时，深耕供应链金融、现金管理等特色业务，以融资带动结算、以结算夯实存款，构建业务良性增长格局。

支行坚守“金融为民”理念，持续优化营商服务体系。网点设立公司业务专属窗口与专职服务团队，为企业提供全流程“一站式”服务；建立客户需求快速响应机制，落实首问负责制、限时办结制，确保客户诉求高效落实。优质的服务赢得市场认可，大量企业将核心账户与主要结算业务转入该行，为存款稳步增长筑牢根基。

下一步，工行徐州新沂支行将持续扎根地方，深耕实体，持续优化金融服务质效、夯实业务发展根基，以精准有力的金融赋能，助力新沂经济社会高质量发展。

筑牢青年金融安全防线
华夏银行云龙支行反诈宣传进校园

本报讯（记者 赵洋 通讯员 马碧珠）“同学们，你以为是‘招聘内推’客服电话，可能正一步步掏空你的钱包……”毕业季来临，一场别开生面的反诈宣讲课在江苏师范大学科文学院开讲。

毕业季是高校学子步入社会的关键过渡期，应届毕业生求职实习、租房消费、线上兼职活动频繁，是电信网络诈骗、涉“两卡”及帮信犯罪的高危易感群体。为压实金融反诈责任，筑牢青年金融安全防线，守护学生财产与信息安，华夏银行云龙支行走进江苏师范大学科文学院，开展毕业季专项反诈宣传活动。

为精准靶向宣教，该行选派反诈业务骨干组建学生宣讲团队，紧扣毕业生高发风险场景开展针对性科普。重点拆解注销校园贷征信诈骗、网购退款返利诈骗、刷单兼职诈骗、虚假求职费诈骗四类典型骗局，结合真实案例剖析诈骗套路，精准针对学生征信焦虑、高薪兼职、急于就业等心理

弱点，揭露骗局隐蔽陷阱，引导学生认清诈骗本质，摒弃侥幸心理。针对学生轻信“租借两卡赚快钱”的误区，宣讲人员结合司法判例，详细讲解出租、出借、出售银行卡、电话卡的违法属性，明确此类行为涉嫌帮信罪，将面临刑事追责、征信受限、账户惩戒等严重后果，破除“闲置卡片出借无风险”的错误认知。现场通过一对一答疑、场景化提示、手把手传授识骗、防骗、拒骗技巧，补齐学生反诈知识短板。

活动现场还同步开展互动评比活动，引导广大学生主动学反诈、自觉守底线，营造全员知防、主动设防的浓厚氛围。

此次活动是华夏银行云龙支行践行金融为民、履行社会责任的务实举措之一。该行相关负责人表示，下一步，将深化银校长效共建，常态化开展校园反诈宣教，持续优化宣传内容与形式，筑牢校园金融安全屏障，以金融力量护航青年学子平安离校、稳健逐梦。