

下沉一线助力乡村全面振兴

睢宁 161 名“金融村官”驻村履职记

本报记者 陈羿帆

6月17日，睢宁县举行“金融村官”赋能乡村全面振兴第三批次派驻工作启动仪式。全县12家银行业机构、33家保险业机构的161名业务骨干奔赴各村驻点服务。在前两批派驻实践积累成熟经验的基础上，当地统筹银行、保险两类金融资源，围绕特色产业发展、群众富民增收、全民金融宣教、基层乡村治理四条主线细化落地举措，推动金融服务主动下沉田间地头，用普惠“金融活水”持续滋养乡村发展沃土。

精准匹配乡村特色产业 定制化服务激活发展动能

发展乡村特色产业，是“金融村官”驻村履职的首要任务。睢宁建立常态化走访摸排机制，组织“金融村官”走访农业强镇、农业龙头企业、农民专业合作社、家庭农场及种养大户，细致摸排各类经营主体金融需求。围绕“乡产”“乡食”“乡宿”“乡游”多元业态加大信贷投放力度，充分保障乡村旅游、农村电商项目资金供给，因地制宜打造“一镇一特色”金融服务模式，同时主动配合村“两委”开展产业规划、资源统筹等配套工作。

梁集镇东联、李庄两大片区以传统种养业为主，产业布局分散，村集体经济底子薄弱，农户春耕备耕、扩大养殖规模时，常常遭遇小额资金周转难题。农行睢河支行客户经理庆子钊此次次派驻两大涉农片区担任“金融村官”，因此前曾长期对接梁集镇金融业务，对当地村情民情熟稔于心。启动仪式一结束，他便直奔社区党支部办公室，与村干部分别在一起梳理村级发展短板、逐条登记农户融资诉求。

“以往坐在网点等群众上门，如今走进田间地头主动找需求，真正摸清了农户急难愁盼。”蹲在麦垄间，庆子钊一边记录农户农资采购资金缺口，一边拿着手机演示惠农e贷线上操作流程。针对辖区不同经营主体，他分层分类配套金融方案：面向普通种养农户推广纯信用线上惠农e贷，流程简便、随借随还；面向种养大户、家庭农场推荐农担贷提高授信、申请优惠利率。

发挥银保协同兜底作用 多维度守住群众增收底线

睢宁聚焦返乡创业人员、新型职业



人保财险“金融村官”温蒙在王集镇陈楼村了解大棚农作物情况。

农民、脱贫不稳定户、边缘易致贫户等重点群体，建立动态金融服务管理台账，严格落实普惠金融、脱贫人口小额信贷政策，简化贷款办理流程，对符合准入条件的群众做到应贷尽贷、随用随贷。保险条线“金融村官”立足风险保障本职，协助农户完成农业保险投保、理赔全流程手续，同步对接防疫保险、困难救助申请，从融资、避险两端为农户增收保驾护航。

端午前夕，王集镇陈楼村连片蔬菜大棚内，翠绿的螺丝椒挂满枝蔓，农户们弯腰采摘、分拣装箱，一派丰收景象。人保财险睢宁支公司工作人员温蒙穿梭在大棚之间，弯腰查看作物长势，不时停下和种植户拉家常。这是他第二次担任“金融村官”，上一轮挂职以大田种植为主的双营村，服务内容多是基础风险知识普及。

“今年大棚投入高、风险多，光靠基础保险不够托底，不少农户因为保费压力干脆不投保，遇上灾年损失全部自己扛。”一位螺丝椒种植户拉住温蒙大倒苦水。

温蒙一边耐心记录农户诉求，一边回应：“这次驻村我专门梳理了适配大棚果蔬的保障方案，依托财政补贴降低大家自付成本，同时搭配农保贷，有保单就能申请贷款，不用额外找担保人。”

早在今年5月份，温蒙就提前进驻陈楼村摸排产业痛点，启动会后敲定6

月20日至25日驻村专项服务计划。按照工作安排，他将联合村“两委”召开产业座谈会，推行政策性风险叠加商业补充农险的保障模式，棚体损毁、作物减产均可纳入赔付范围；面向留守老人推广低价小额普惠人身保险，补齐农村民生保障短板。针对规模化农户担保难、贷款难的问题，依托现有农保贷产品打通银保协作通道，凭农险保单即可增信办理信贷，缓解农户扩建大棚、采购种苗的资金压力。后续他还将持续跟进果蔬产销难题，配套对接农产品价格保险相关服务，稳定农户经营预期。

分层培育“金融明白人” 常态化宣教提升村民金融素养

睢宁同步开展“金融明白人”培育行动，择优从村“两委”成员、致富带头人、返乡入乡创业者、热心村民、网格员中确定培育对象，通过集中授课、结对指导、田间实践等形式常态化开展培训，搭建长效村级金融服务队伍。各村“金融村官”依托庭院宣讲、田间课堂、村级网格社群，多渠道普及基础金融知识与惠农政策，切实增强群众防范金融风险意识。

睢宁农商银行晋陵支行行长陈明明拥有两次驻村工作经验，本次派驻魏集镇张庄村——当地知名西瓜种植专业村，该村种植大户多、家庭农场集中，产

业周转资金需求旺盛。前两次驻村，他分别深耕生猪养殖村、城郊安置社区，积累了适配不同乡村业态的成熟服务思路。

“乡村金融不能一套方案走到底，要贴合村庄主导产业量身定制服务。”启动会后，陈明明定下工作计划，从6月22日开始每周固定驻点办公。他将逐户摸排全村种植经营主体，完善农户信用档案，推进整村授信，推出适配西瓜种植的专项信贷产品，简化审批流程，充分满足农户搭建大棚、采购瓜苗、储备农资的资金需求。村里专门设置便民金融服务窗口，现场办理社保卡激活、聚合收款码、手机银行开通等业务，针对留守老人、种植大户提供上门代办服务。同时借助主题党日、村民议事会开展金融服务活动，常态化讲解征信保护、养老反诈、非法集资识别等内容，同步培育一批本土“金融明白人”，夯实村级金融宣传服务根基。

当前，睢宁县161名第三批“金融村官”已全面开启驻村履职。银行、保险机构各司其职、协同发力，一头对接乡村各类经营主体发展需求，一头守护普通农户民生保障。接下来，当地“金融村官”将持续扎根基层一线，坚持常态化入户走访、精准匹配金融供给，不断完善贴合农村发展实际的普惠金融服务体系，以金融行业实实在在的责任担当，持续推动乡村产业兴旺、群众增收、基层治理增效，稳步绘就宜居宜业和美乡村崭新图景。

紧扣群众细分生活需求

交行徐州分行创新推出爱宠主题信用卡



交行徐州分行走进城市生活商圈开展爱宠主题信用卡宣传活动。

本报讯（记者 陈羿帆）消费是拉动经济增长的基础性力量。为顺应居民消费升级趋势，聚焦宠物消费新兴市场，交通银行徐州分行创新金融场景服务，围绕全新爱宠主题信用卡开展线下预热宣传，推动金融产品深度融入群众日常生活，以精细化金融供给满足市民品质生活需求。

当前，宠物经济持续升温，养宠家庭在宠物诊疗、用品采购、日常照料、携宠出行等领域消费需求持续扩容，消费模式从单一商品消费转向医疗、服务、社交、出行多元融合。面对消费市场新变化，该行立足金融为民理念，主动深耕细分客群，以场景化创新打通金融服务与民生消费的连接通道。

端午假期，交通银行徐州分行走进城市生活商圈，面向年轻群体与养宠家庭开展爱宠主题信用卡宣传活动。活动摒弃生硬专业话术，采用生活化、轻量化表达，直观清晰展示爱宠信用卡产品定位、适用消费场景，让金融服务通俗易

懂、贴近群众。

活动现场，工作人员主动向市民讲解信用卡上线时间、申办条件、专属消费权益，面对面倾听养宠群众日常消费痛点与金融需求，细致答疑解惑，不少市民现场咨询了解产品详情，宣传活动取得良好传播效果。

此次线下预热推广，是交通银行徐州分行顺应消费新趋势、创新金融服务载体的务实探索。该行跳出传统发卡营销模式，紧扣群众细分生活需求，推动金融服务从标准化供给向个性化、场景化服务转型，以更接地气的传播方式提升金融产品触达度。

下一步，交通银行徐州分行将持续立足本地民生消费实际，紧盯居民多元化生活需求，不断丰富特色主题金融产品矩阵，持续拓展生活化金融服务场景，优化便民惠民金融服务体验，以精准适配、便捷多元的金融供给激活消费潜力，在服务群众美好生活、助推地方消费提质升级中彰显金融担当。

确保颗粒归仓 应种尽种

本报记者 陈羿帆 通讯员 袁宇晴

风吹麦田千重浪，又到夏粮归仓时，睢宁县广袤田畴处处洋溢着丰收的喜悦。作为服务“三农”的金融主力军，中国农业银行睢宁县支行（以下简称：睢宁农行）主动担当作为，组织辖内12家网点工作人员深入田间地头，主动上门走访，把金融资源精准配置到粮食生产、加工、仓储、购销等重点涉农领域，全链条服务夏收夏种夏管各项工作，确保夏收颗粒归仓、夏种应种尽种，筑牢粮食安全“压舱石”。截至5月末，睢宁农行粮食购销授信户数188户，授信金额2.5亿元。

6月7日，走进睢宁县双沟镇，广袤田野生机盎然，成片麦田一望无限。当地种植大户赵玉第的千亩麦田正式进入收割阶段，田间地头一派繁忙景象。四台收割机开足马力在麦田里穿梭。

“今年小麦麦粒饱满，产量上去了，品质也比去年好。”赵玉第的底气，离不开睢宁农行的鼎力支持。

由于承包了两个村的1000亩土地，每年小麦收割前，赵玉第都需要提前支付村民土地租金，每次预付的金额都是一笔不小的数目。再加上收割后的麦地需要及时购买种子、化肥栽种水稻，购买农资又是一笔不小的开销。

睢宁农行工作人员了解情况后，立即开展实地调研，量身定制融资方案，高效审批70万元惠农贷款，资金的及时到位，助力赵玉第顺利结清了各项生产开支。“多亏了农业银行，接下来的时间，可以专心地忙活耙地、灌水、插秧等工作。”赵玉第感激地说。

这仅是今年睢宁农行服务“三夏”工作的一个缩影。今年5月初，睢宁农行就成立了夏粮收购金融服务小组，开展“万人进千村”活动，针对种粮大户的特点和需求，量身定制金融服务方案，提高贷款审批效率，为他们提供及时、充足的资金支持。

睢宁县岚山镇孙传建家庭农场内，车来车往，农场主孙传建正协助前来卖粮的农户过秤卸货，颗粒饱满的小麦，正有序推进进仓。

孙传建从事粮食经纪人工作已有17年，不仅是当地粮食收购大户，也是远近闻名的“致富带头人”。2022年，他在岚山镇政府的推荐下加入江苏省乡村振兴带头人培育“头雁”项目，凭借及时的现金结算和良好的商业信誉，孙传建的收粮生意越做越红火。

今年5月初，睢宁农行组织客户经理开展支持夏粮收购专项走访，了解到孙传建的资金需求后，主动送“贷”上门，及时投放200万元的“惠农e贷·专业大户贷”。

“多亏了农业银行的资金支持，让我们在资金不充裕的情况下，可以及时拿出现金给农民支付卖粮钱。”孙传建感慨道。“金融活水”的及时注入，让农场收粮效率大幅提升，真正做到了“粮出手、钱到手”。

“三夏”生产，既关乎农户的“钱袋子”，更维系国家的“大粮仓”。为保障“三夏”期间资金结算渠道畅通，助力粮企粮农抢抓农时，丰产丰收，睢宁农行主动对接当地农业农村局、粮食收储企业，精准掌握种粮大户、粮食收购主体资金需求，针对夏粮收购资金需求急、周转快的特点，优化办贷流程，开辟绿色通道，实行优先受理、限时办结，全面满足“三夏”生产金融服务需求，切实打通金融服务“最后一公里”。

破解银企信息不对称难题

邮储银行徐州市分行开展2026阳光信贷活动

本报讯（记者 陈羿帆 通讯员 张春花）“没想到从申请到放款只用了两天，全程流程清晰，没有任何额外费用。”

在徐州经营建材生意的李先生，利用邮储银行徐州市分行50万元经营性贷款顺利解决了资金周转难题，高效透明的办贷体验让他十分满意。近期，邮储银行徐州市分行组织开展“2026阳光信贷活动周”系列宣传活动，全方位推广公开透明、依法合规的阳光信贷服务模式，切实解决小微企业、群众办贷信息不对称难题。

以往不少个体工商户、小微企业主办理贷款时，常常因利率、审批标准、隐性收费等信息不对称而心存顾虑，而该行持续落地的“阳光信贷”，正是破解这一痛点的关键抓手。阳光信贷的核心要义是“公开、透明、合规”。银行将信贷产品、申请条件、执行利率、办理流程全部对外公示，审批标准统一规范，贷前、贷中、贷后全流程可追溯。客户无需托关系、找门路，对照标准即可自主判断办理资质，从根源上消除办贷信息壁垒。这项举措既保障金融消费者合法权益，也能有效降低信贷操作风险与员工道德风险，减少不良贷款滋生。

该行出台“阳光信贷十四禁止”管理规定，明令禁止私收好处、以权谋私、虚假办贷、勾结中介、泄露客户信息等违规行为，相关条款全部公示，同

时纳入信贷人员绩效考核与问责机制。监督渠道同步畅通，专门设立信贷服务监督热线，接受群众实名、匿名举报；风控部门每季度开展信贷档案交叉检查，每年对存量贷款开展合规回访，重点排查违规收费、捆绑销售等问题，做到违规必查、查实必究。

本次活动搭建线上线下立体化宣传矩阵，线下各网点统一设置主题展架，摆放阳光信贷宣传折页与监督卡，厅堂电视循环播放科普短片，客户经理主动向前来办业务的市民讲解办贷流程与维权渠道；网点LED屏滚动投放合规信贷宣传标语，持续强化公众认知。针对小微企业主，重点推介普惠经营贷产品，助力实体经济发展；面向个人客户细致讲解消费贷政策；面向普通群众普及征信知识、揭露不法贷款中介套路，全方位提升市民金融风险防范意识。对内同步开展合规专项培训，组织全体信贷从业人员签订阳光信贷承诺书，推动合规办贷理念入脑入心。

邮储银行徐州市分行相关负责人表示，阳光信贷绝非阶段性专项活动，而是长期坚持的基础工程。下一步，该行将持续完善长效管理机制，优化宣传与监督举措，以公正、透明、合规的信贷服务，全力营造健康有序的地方金融环境，切实扛起金融服务实体经济、保障民生发展的责任担当。

暖心施救守护客户平安

建行徐州丰县支行及时救助受伤老年客户

本报讯（记者 赵洋 通讯员 陈茜）近日，建行徐州丰县支行营业厅内上演暖心一幕。两名老人意外摔伤后强忍伤痛，前往网点办理取款业务。该行工作人员发现后，快速开展急救救助，及时联动医护与警务人员救助老人，以贴心的适老化服务彰显金融温度与责任担当。

当天午后，天气炎热，两位老人相互搀扶着来到建行徐州丰县支行。工作人员上前接待时，意外发现老先生手肘处有十余厘米创口，衣物被鲜血浸透，随行老妇人身上也有多处擦伤。

工作人员连忙搀扶两位老人坐下，然而两位老人却执意先办理取款，且不愿告知家属。考虑到老人情绪，该网点营运主管立即开通爱心绿色通道，优先为其办结业务，同时取来急救箱中的碘伏棉签、绷带等药物，小心翼翼地对老人伤口进行清洁、消毒和包扎，并为老人端来温水缓解情绪。

经耐心询问，两位老人表示，因躲避车辆不慎摔倒，怕子女担忧，便打算独自忍痛、自行处理伤情。但长期以来的应急服务培训，让工作人员察觉老人伤情存在隐患，工作人员征得老人同意后，与老人子女取得联系，得知他们均在外地、无法及时赶回。工作人员随即拨打了急救电话和报警电话，并配合医护、警务人员将老人妥善送至救护车。离别之际，老人频频挥手致谢。

临近下班，该行工作人员仍心系老人，主动致电了解情况，得知因前期处置及时、包扎规范，老人身体并无大碍后，大家才放心下来。

适老化服务重在用心。该行相关负责人表示，在客户危难时主动上前、伸手相助，守护老年客户平安与权益，是金融适老服务最质朴的使命。未来，该行将坚守服务初心，以点滴善举传递金融温情。

全市首笔中小微企业汇率套保业务落地 徐州工行精准服务赋能涉外企业稳健发展

本报讯（记者 陈羿帆 通讯员 艾子翔）近日，徐州工行成功办理徐州市中小微企业汇率避险风险专项行动下首笔套保业务，为当地一家工程机械进出口企业落地200万美元固定期限远期结售汇业务。该笔业务的落地，填补了全市中小微企业专项汇率避险业务空白，以精准金融服务助力涉外中小微企业抵御汇率波动风险，为地方外贸实体经济高质量发展注入“金融活水”。

为深入落实国家稳外贸、稳外资工作部署，响应徐州市金融赋能制造业高质量发展相关要求，切实破解中小微企业涉外企业汇率风险管理难题，徐州工行紧抓总省行汇率避险业务专项补贴政策机遇，主动下沉服务、优化服务模式、降低避险门槛，多措并举推动汇率避险金融服务精准直达中小微企业实体企业。

立足城市产业特色，徐州工行深耕本土实体经济，精准摸排市场需求。该行深入调研区域产业结构，全面梳理涉外收支中小微企业名录，聚焦重点产业上下游企业，建立精准客户服务台账，靶向挖掘企业汇率避险刚需，为专项业务落地筑牢客户基础。

该行坚持一企一策、精准赋能，定制化差异化金融避险方案。组建专业国际业务服务团队深入企业一线，普及汇率风险中性理念，解读市场汇率走势，结合企业进出口收付汇率期、经营模式等实际情况，量身设计固定期限远期结售汇服务方案，帮助企业提前锁定汇兑成本，从源头规避汇率波动带来的经营损失。

依托总行汇率避险专项补贴政策，徐州工行主动向中小微企业传导政策红利，在落实官方补贴的基础上，叠加分行业内部价格优惠，下调业务点差、优化报价体系，最大限度降低企业汇率避险综合成本，切实让利于实体经济。

业务推进过程中，该行构建省、市、基层三级联动服务机制，实现上下协同、全程赋能。省、市分行国际业务专家精准把控方案专业性、合规性，保障业务方案科学可行；基层支行客户经理全程跟进业务申请、签约、交割全流程，提供一站式高效暖心服务，保障首笔套保业务高效落地、顺利办结。

此次全市首笔中小微企业汇率套保业务的成功落地，是徐州工行践行金融初心、服务实体经济的生动缩影，有效提升了本地中小微企业汇率汇率风险管理能力，进一步增强了企业涉外经营发展信心。下一步，徐州工行将持续立足地方发展大局，深耕涉外金融服务领域，持续普及汇率风险中性理念，聚焦工程机械等重点外贸产业，持续优化汇率避险金融产品与服务，不断提升中小微企业汇率避险业务渗透率，以精准、普惠、高效的金融服务稳住外贸基本盘，助力徐州外向型经济高质量发展。