

存保宣传插上文艺翅膀

——聊城创新形式推进金融宣教走向深入

■ 尹腾淑 钟伟

“以前总担心把钱存在银行不安全，今天听了戏曲，‘单家银行五十万，存保兜底心不慌’这句话我记牢了，以后存钱再也不用担心了。”10月14日，在莘县燕塔广场存款保险文艺巡演现场，刚看完演出的赵国强拿着存保宣传手册说。

这样的场景，在人民银行聊城市分行“文艺下乡 存保唱戏”巡演活动的每一站都能看到。村民们围坐在舞台旁，跟着戏曲唱词打节拍，在互动问答中举手抢答。原本专业的存保知识，借着文艺的翅膀，变成了村民口中“听得懂、记得住”的家常话。

本土文艺搭台，存保知识“唱主角”

“琴书是咱聊城人爱听的调儿，把存保政策编进唱词，既保住了非遗的味儿，又把政策唱活了。演出时，我看到台下群众跟着打拍子、记唱词，就知道这事儿办对了！”人民银行聊城市分行金融稳定科科长黄启龙说。

近年来，聊城秉持“存保为民”初心，

将“文艺+存保”融合宣教活动作为存保宣传的重点工程统筹推进，制定专项活动方案，联合市曲协、非遗代表性传承人及投保机构文艺骨干，打造了一批接地气的存保宣传文艺作品。

在戏曲创作上，《李老汉取款》《存款保险政策好》等戏曲作品，把“存款保险保障范围”“最高偿付限额”等专业术语转化为朗朗上口的曲词，用传统唱腔唱出政策温度。节目编排中，小品、相声、快板等节目通过“村民存款遇困惑，存保政策解难题”的生活化剧情，直观展现存款保险制度的保障价值。视觉艺术领域，绘制存保知识漫画册、宣传海报，以生动画面吸引群众目光，让存保知识“看得见、看得懂”。

线上线下联动，存保宣传广覆盖

“请问存款保险的最高偿付限额是多少？”主持人话音刚落，巡演活动现场的王大娘就举起了手：“50万元！刚才戏曲里刚唱过。”答对题的她接过印着“存款保险，安心保障”字样的手提袋，转身向身边人说：“这比光发传单强多了！听

着曲、答着题，这些知识能记一辈子，回家我得给老伴儿唱一遍！”

为扩大存保文艺宣传覆盖面，人民银行聊城市分行构建“部门联合、政银联动、辐射城乡”的宣传机制，线上线下同步发力。线下，通过在县城中心广场开展文艺现场巡演，将文艺演出与知识问答、互动游戏相结合，加深群众对存保知识的认同和记忆。线上，依托投保机构微信公众号开设“存款保险文艺宣传专栏”，定期推送文艺作品及知识解读，同时在抖音、快手等平台发布文艺节目短视频，吸引群众观看。“我在微信公众号上看到相声《钱该存哪儿》，特意转发到家庭群，现在大家都知道‘有钱还是存银行，存款保险来保障’。”客户在恒丰银行微信公众号评论区留言。

长效机制护航，政策普及常态化

为确保存保宣传持续见效，人民银行聊城市分行建立动态评估体系，通过问卷调查、随机访谈收集群众意见，及时优化宣教内容与方式，持续更新创作。同时，将宣教节目剪辑视频纳入银行网

点日常宣传，通过厅堂屏幕展播、存保小课堂等形式，实现存保知识“随处可见、随时可学”。“现在，网点候客区屏幕上一直在播放存保文艺节目，有客户问这个小品在哪能看，我们就推荐他们关注银行微信公众号，慢慢形成了‘线下看演出、线上学知识’的氛围。”聊城农商银行柜员李娜说。

“‘文艺下乡 存保唱戏’不是一次短期活动，而是我们践行‘存保为民’理念的长期探索。未来，我们将继续深挖本土文化资源，结合群众需求创新宣传形式，让存保知识不仅‘飞入寻常百姓家’，更能‘扎根百姓心中’，为聊城金融生态稳定筑牢群众基础。”人民银行聊城市分行党委书记、行长张鲁表示。

据统计，“文艺下乡 存保唱戏”融合宣教活动开展以来，已在临清、阳谷、莘县等县域开展巡演活动，同时通过营业网点厅堂展播、线上多媒体平台播放，有效覆盖储户4万余人次，不仅切实增强了群众的金融安全感，更为金融政策普及探索出了一条“文艺化、接地气”的新路径。



工商银行聊城分行

推动绿色信贷业务提质增效

本报讯（尹腾淑）10月14日，笔者从工商银行聊城分行获悉，今年以来，该行聚焦金融“五篇文章”，严格落实上级绿色金融工作部署，全力推动绿色信贷业务提质增效。

主动走访对接，筑牢市场根基。该行将个人住房绿色消费信贷营销列为重点工作，系统梳理辖内绿色房地产认证项目，主动走访优质绿色房企，强化宣传推广与营销对接。针对区域内楼盘配备专职联系人，实时掌握销售动态与客户需求，快速响应并解决问题。

营销服务双驱动，深化政策落地。构建联动营销机制，由个贷部及支行分管领导带队深耕市场，牵头对接优质房企、中介机构高层，维系长效稳定合作关系；支行个贷人员加强与合作机构一线人员联动，营造浓厚营销氛围，以高效便捷的服务从源头争揽客户。

规范标识强管理，夯实业务基础。严格遵循监管部门统计标准，规范绿色贷款统计标识的录入与管理。各支行在新增按揭项目准入时，主动收集、核实绿色建筑证明材料，确保系统中绿色标识准确及时录入，实现新增贷款“应纳尽纳”。定期组织绿色贷款标识梳理与自查，校准更新存量个人住房贷款绿色标识，确保数据真实反映绿色产业支持情况，为绿色个贷业务持续健康发展筑牢管理根基。

邮储银行阳谷县支行

金融力量护航秋粮归仓

本报讯（尹腾淑）今年秋收季，玉米水分高、易霉变成了粮农与粮食经纪人面临的共同难题。邮储银行阳谷县支行及时为他们提供金融支持，为秋粮保收贡献力量。

不久前，阳谷县西湖镇粮食经纪人赵亚新成功获得邮储银行阳谷县支行发放的300万元贷款。这笔资金被精准用于收购、烘干周边村民的玉米。依托充足的资金保障与高效的设备支撑，赵亚新的粮食收购点开启24小时不间断作业模式，仅从10月1日至10日，已累计为周边农户烘干玉米1000吨，有效避免了粮食因霉变造成的损失。

邮储银行阳谷县支行积极响应政府及上级行部署要求，主动深入辖内粮食收购一线，重点走访具备烘干条件的收购点，累计覆盖15家经营主体。该行针对这类主体推出优惠利率贷款，通过“让利于企、让利于农”的举措，助力经营主体扩大收购与烘干规模，切实履行金融机构服务农业生产、保障粮食安全的责任与担当。

建设银行茌平支行

走村入巷宣传金融知识

本报讯（丁凌云）10月13日，建设银行在平支行工作人员走进茌平区杜郎口镇，以通俗易懂的形式将金融知识送到村民身边，提升农村消费者的金融素养，赢得群众的好评。

该行工作人员围绕防范电信网络诈骗、远离非法集资、保护个人征信、正确使用支付工具等群众关心的热点话题，通过设立咨询台、摆放宣传展板、发放宣传折页等形式，进行一对一讲解，针对性解答群众在日常消费中遇到的疑问。除知识宣传外，工作人员还为现场群众提供了手机银行功能指导、征信报告查询指引等便民服务，切实解决群众的实际金融需求。

建设银行在平支行将持续深耕金融知识普及工作，不断创新宣传形式，拓宽宣传渠道，让金融知识走进更多角落，切实保障消费者金融权益，以金融之力为美好生活保驾护航。

齐鲁银行高唐支行

暖心救助传递服务温度

本报讯（薛融）10月13日凌晨4时许，齐鲁银行聊城高唐支行接到聊城分行监控中心的电话，称有位中年男子躺在自助设备服务区地面，通过话筒持续喊话该男子未有反应。该行分管行长姚艳、安全员张彬第一时间赶往现场。

她们首先尝试与该男子沟通，询问其家庭住址和家人联系方式，但该男子处于严重醉酒状态，神志不清，未能获得有效信息。当时天色阴暗，气温较低，路面湿滑，存在健康与安全隐患。为确保该男子的安全，两人立即拨打120救援电话及110报警电话寻求专业协助。在等待警方赶来的过程中，两人守护在该男子身边，并不时轻声安抚，缓解他的紧张与不安。待民警到达后，她们清晰说明现场情况，主动协助警方多方联络，成功联系上男子的家人。最终，在众人的协作下，男子平安回家。

这一暖心举动是齐鲁银行高唐支行将“金融为民”的初心凝聚为“待客如亲”的实际行动。该行将继续秉承“您的需要，我们的责任；您的满意，我们的标准”的服务理念，持续优化服务水平，为客户提供更加便捷、高效、贴心的金融服务。

太平人寿聊城中心支公司

高效理赔诠释契约精神

本报讯（于杰）“没想到第一次理赔顺利到账，第二次手术的费用也能如此迅速地报销，太平人寿真的说到做到了！”10月10日，谈及两次理赔经历，市民刘女士的感激之情溢于言表。这份安心与认可，源自太平人寿聊城中心支公司的坚实保障与高效服务。

今年2月，刘女士因颈内动脉瘤需紧急进行手术治疗，突如其来的疾病与高额医疗费用让整个家庭陷入焦虑。好在她此前投保了太平人寿“超·保”产品，术后便立即提交了理赔申请。太平人寿启动快速理赔程序，仅一天便完成审核与赔付，14万余元理赔款及时到账，为刘女士的术后康复卸下了经济重担。

然而，术后的刘女士仍有隐忧：颈内动脉瘤治疗具有反复性，若后续再次手术，保险公司还会继续保障吗？2025年7月，刘女士因病情发展需要接受第二次颈内动脉瘤手术。抱着忐忑的心情，她再次向太平人寿申请理赔。让她倍感温暖的是，保险公司严格按照合同约定，信守保障承诺，迅速为其办理理赔手续，12万余元报销款如期到账，彻底打消了她的顾虑。

刘女士的理赔经历体现了太平人寿诚信服务的经营理念。从快速审核到及时赔付，从首次保障到再次护航，太平人寿用专业高效的服务与信守承诺的担当，为客户筑起抵御健康风险的坚固防线。太平人寿将继续以优质的产品与服务，守护更多家庭的平安与幸福。



临清市

金融“组合拳”打开消费新空间

本报讯（于杰）消费是拉动社会经济增长的引擎，也是推动高质量发展的重要保障。10月15日，笔者从临清市获悉，该市各金融机构积极响应提振消费政策部署，通过产品创新、场景搭建、服务提升等举措，为消费市场注入活力。

创新产品，助力提升消费供给。临清市因地制宜、主动作为，充分发挥区域金融主力军作用，以创新的信贷产品、强劲的信贷支持，助力当地商户在特色产业链条上发展壮大，升级引入数字化设

计生产线，实现产能、效率“双提升”目标。截至目前，全市金融机构向特色产业发放贷款金额1.89亿元。

消费授信，搭建多元消费场景。为落实国家提振消费专项行动要求，9月19日，“购在中国·2025山东乡村智享好物节暨消费品以旧换新进乡村活动（临清站）”在刘孩子镇大集举行。本次活动是贯彻落实国家促消费、惠民生政策的重要举措，更是推动绿色消费、提升生活品质的直接体现。当地农商银行对参加的

商户及大集上的老百姓进行了消费贷款产品的宣传，助力此次活动开展，让消费者享受实实在在的利率优惠，真正实现“花小钱、办大事”，让高品质生活走进千家万户。今年以来，临清市组织各类促消费活动10余次。

用心服务，优化特色产业发链条。临清市各金融机构聚焦“金融+特色产业”服务链条，在企业培育、产业融合、消费升级、服务延伸等方面开展全方位联动，建立并更新商户“白名单”，优化服

务模式，完善对接机制、畅通审批通道，满足初期、成长期、成熟期不同阶段企业融资需求，助力生产商户向“新”而行，有效满足市场主体消费需求。

临清市各金融机构坚持“以客户为中心”的服务理念，持续优化信贷消费产品，进一步丰富拓展应用消费场景，构建便民、利民、惠民的消费金融服务生态，为提升金融服务水平、助力提振消费、服务地方经济社会发展贡献金融力量。

普惠微光

金融活水润泽县域经济

——高唐农商银行精准赋能经营主体发展

■ 尹腾淑 于延飞

十月的高唐，秋意渐浓，城乡市场的旺季活力已然迸发。

县城主干道的白酒直营店中，经理姜芸芸正忙着核对订单、调度货源；汇鑫街道的肉羊养殖场里，李晶穿梭于羊圈间照料牲畜。在旺季来临的关键节点，他们都因高唐农商银行的精准信贷支持解了燃眉之急。

从190万元的白酒备货贷款到50万元的肉羊养殖贷款，一笔笔“及时雨”不仅稳住了经营者的信心，更疏通了县域经济的“毛细血管”。

白酒经销商的“备货定心丸”：
贷款4天到账 解了燃眉之急

“王经理，这批货终于按时到了！”10月15日，姜芸芸在自家白酒直营店的仓库里，一边清点刚送达的货物，一边向高唐农商银行客户经理王奇国道谢。

深耕白酒代理行业多年，她深知旺季备货的“时间窗口”有多关键。“当前正

值白酒销售旺季，厂家要求现款现货，还得提前打款锁定货源，不然热销的品种根本抢不到。”眼看着经销商们同行陆续囤货，姜经理却犯了难——算上备货、仓储等费用，资金缺口达上百万元。她跑了几家银行，要么因个体工商户资质问题被拒，要么审批周期太长，远赶不上备货时间要求。

转机出现在高唐农商银行的“旺季商户走访”行动中。“我们梳理了白酒、食品等季节性强的行业名单，主动上门对接需求。”客户经理王奇国回忆，第一次见到姜经理时，她正对着催款电话急得团团转。不同于单纯看财务报表的评估方式，王奇国重点核查了其近三年销售台账、行业口碑和合作记录，“姜经理每年都能超额完成销售任务，回款率在同行里是出了名的好，这就是最实在的信用证明。”王奇国说。

为抢时间，王奇国当天集齐申请资料，第二天完成审批流程，第三天190万元贷款便到了姜芸芸的账户。“钱到账后我立即打给厂家，第二天第一批货就发出来

了。”指着门店新上的酒品，姜芸芸脸上满是喜悦，“今年肯定比去年赚得多。”

肉羊养殖户的“扩产加速器”：
50万元贷款添发展底气

10月14日，高唐农商银行客户经理许敏来到李晶的肉羊养殖场，只见1200只育肥羊在围栏里悠闲吃草，刚引进的300多只小羊羔正低头吃饲料。“要是没有许经理的帮忙，我哪能赶上这波行情！”李晶擦了擦额头的汗，向许敏介绍起养殖场的新变化。

五年间，李晶的养殖场的规模从几十只羊发展到如今的1200只。今年羊肉价格持续走高，让她动了扩产的念头。“我想再进一批品种优良的羊羔，等这批育肥羊出栏，新羊羔正好能接上茬。”可算下来，买羊羔、备饲料需要50万元，而前期的饲料采购和圈舍改造已耗尽了流动资金，向亲友借款也屡屡碰壁。

许敏在“金融服务下乡”中得知了李晶的困境。“我们早就关注到李大姐的养殖场，她养的羊品种好、成活率高，厂家

都愿意长期合作。”为打消李晶对审批速度的顾虑，许敏当天就帮她梳理了养殖资质、销售记录等材料，手把手教她填申请表，次日又实地核查圈舍设施、饲料储备。

考虑到养殖行业的特性，许敏为李晶推荐了“养殖贷”，不仅利率更优惠，还可根据羊肉出栏周期灵活调整还款期限。“许经理说可以等卖了羊肉再还本金，大大减轻了我的压力。”短短5天，50万元贷款到账，李晶当即赴种羊基地挑了300多只小羊羔。

“这批小羊羔，按照现在的行情，纯利润能比去年多好几万元。”李晶笑着说，“等这批羊出栏，打算再雇两个老乡帮忙，让大家都能在家门口挣到钱。”

入秋以来，高唐农商银行已为42家经销商、28家养殖户、15家食品企业发放旺季专项贷款超8000万元。夕阳下，姜芸芸店里顾客络绎不绝；李晶的养殖场里，小羊羔发出清脆叫声。不同场景里的忙碌身影，共同勾勒出一幅金融赋能县域经济的生动图景。