

金融“活水”精准浇灌乡村振兴沃土

中国工商银行内蒙古自治区分行（以下简称“工行内蒙古分行”）深入贯彻国家乡村振兴战略部署，聚焦自治区农牧业特色与发展需求，持续加大金融支持力度、创新服务模式、提升服务质效，为自治区农牧业高质量发展注入强劲金融动能。

加大供给，精准滴灌涉农领域

工行内蒙古分行积极下沉服务重心，深入田间地头，持续提升乡村金融服务的覆盖率、可得性和满意度。该行聚焦农业生产、农产品销售、农村消费全链条，重点加大对涉农小微企业、个体工商户和农牧民的金融支持力度。截至2025年9月末，其涉农贷款余额达1298亿元，总量保持千亿级规模并持续增长。其中，普惠型涉农贷款余额超过230亿元，增速表现亮眼；农户经营贷款同样增长强劲。同时，该行全力保障粮食安全重点领域融资需求，并在脱贫地区保持数百亿贷款规模，有力巩固拓展脱贫攻坚成果。

科技赋能，创新驱动特色产业

工行内蒙古分行充分发挥金融科技优势，驱动服务创新，深化数据合作，精准服务农户，成为全国首家与农业农村部大数据中心战略合作并试点的分行，实现农户精准画像和获客；对接内蒙古自治区财政厅民生平台，利用财政补贴数据高效便捷办理惠农信贷；打通农担系统直连，提升业务效率；与中华联、安华保险合作探索基于农险数据的客户服务能力提升。

创新专属产品，适配特色场景。工行内蒙古分行紧密结合各盟市农牧产业特点，创新推出“大米贷”“小米贷”“羊绒贷”“辣椒贷”“肉类加工贷”“玉米贷”“葵花籽贷”“马铃薯贷”“龙头企业贷”等特色产业融资方案。特别是通过与内蒙古农广校合作，在全国首创为“高素质农民”群体量身定制“新农e贷”专属融资服务。

聚焦粮安，提升服务质效

围绕国家粮食安全和自治区建设“农

畜产品生产基地”任务，工行内蒙古分行立足“三农三牧”金融需求，加大种养殖业信贷投放，优先保障粮食等重要农产品信贷资金需求。该行重点支持产粮大县、产业强镇等区域，并大力推广“种植e贷”“养殖e贷”“兴农快贷”等数字普惠金融产品，有效满足春耕备耕等关键时点资金需求。截至2025年9月末，“种植e贷”“养殖e贷”及“兴农快贷”产品余额合计超200亿元，有效满足了2.8万余户农牧民的生产经营资金需求。

织密网络，延伸服务触角

为打通金融服务“最后一公里”，工行内蒙古分行加速构建“线上+线下”融合的服务触达体系。

线下加快布局农村普惠金融服务点，目前已设立149家。充分发挥“工银乌兰牧骑”乡村振兴服务队的先锋作用，常态化深入农村牧区，开展“贷动振兴”“兴农万里行”“青年普惠乡村行”

等系列活动，面对面为农牧民提供优质服务。线上加大“兴农通”APP推广力度，截至2025年9月末，线上县域乡村月活客户数已达205万户。与自治区农牧厅合作推广“金融副村长”服务模式，目前已聘任3000余名“金融副村长”，全面下沉营销服务力量，有效填补县乡金融服务空白，持续扩大覆盖面和客户触达。

未来，工行内蒙古分行将继续提高政治站位，强化责任担当，持续深耕自治区农牧特色领域，完善涉农服务机制，构建更加全面、高效的乡村金融服务体系。通过积极探索业务新模式，提供多样化产品和高效服务，为全区农牧产业转型升级和高质量发展持续贡献工行力量。



中国建设银行锡林郭勒分行 纪检工作“三个坚持” 提升监督实效

今年以来，中国建设银行锡林郭勒分行驻行纪检组深入贯彻落实全面从严治党要求，以“三个坚持”的务实举措，扎实推进党风廉政建设和反腐败工作，通过制定详细任务清单，综合运用政治监督、专项监督和日常监督等方式，有序推动各项纪检任务落地见效。

坚持学习先行，提升监督能力。驻行纪检组将学习贯穿工作始终，围绕深入贯彻中央八项规定精神学习教育、党纪学习教育、“三化”建设年专题学习、纪检干部规范办案专题学习等重点内容，通过“以会代训、以会促学、有错必纠”等方式，持续补齐短板、强化弱项。秉持“干什么学什么、缺什么补什么”原则，积极选派纪检干部参与总分行专项工作及跟案实践，在实践中提升专业素养和履职本领，有效增强监督执纪能力。

坚持教育在先，筑牢廉洁防线。驻行纪检组注重预防在先，通过召开全行警示教育大会、组织观看警示教育片、举办党风廉政建设专题培训等多种形式，持续强化纪律教育。同时，结合日常下基层与员工面对面谈话，引导干部员工增强廉洁意识和纪法观念，切实筑牢遵规守纪的思想堤坝。

坚持工作创新，增强监督质效。驻行纪检组以推动问题解决为监督落脚点，积极创新工作方法，制定全年任务清单，采取“四不两直”方式开展监督检查，综合运用听取汇报、列席会议、线上问卷、基层调研等多种手段，有序推进纪检工作。对发现的苗头性、倾向性问题，及时运用“第一种形态”开展提醒谈话，防微杜渐；对监督中发现的问题，通过下发监督建议书等方式，督促责任部门深入剖析、查漏补缺、完善制度，并持续跟踪整改成效，以压实责任为抓手，为驻在行作风建设提供坚实保障。

（石涛）



平安人寿内蒙古分公司 启动“岁末财富季 御享进万家”活动

2025年岁末之际，平安人寿内蒙古分公司正式启动“岁末财富季 御享进万家”客户服务活动。将以服务为纽带，以专业为支撑，通过有温度的金融方案与贴近民生的服务体验，推动保险保障为人民的美好生活筑牢保障根基，守护万家平安。

实力铸就信任：

平安稳健经营 筑牢服务根基

中国平安作为国际领先的保险集团之一，始终以坚实的财务数据和可持续的发展战略，为客户提供长期、稳定的保障。2025年前三季度，集团实现归属于母公司股东的营运利润1,162.64亿元，同比增长7.2%；第三季度归属于母公司股东的营运利润增长15.2%。

寿险及健康险业务经营持续发力，多渠道建设成效突出。2025年前三季度，寿险及健康险业务新业务价值357.24亿元，同比增长46.2%，新业务价值率（按标准保费）同比上升9.0个百分点。深化渠道转型，打造多渠道专业化销售能力。代理人渠道落实“做优、增优、育优”的“三优”平台建设，新业务价值同比增长23.3%，人均新业务价值同比增长29.9%。

服务走进万家：

平安与您温暖相约

从2025年11月8日—12月12日，平安人寿内蒙古分公司将开展为期近一个月的“岁末财富季 御享进万家”客户服务活动。据平安人寿内蒙古分公司介绍，此次活动，客户可以享受五大权益：一是专业解读，大部分客户对于保单的了解和分析有限，平安人寿内蒙古分公司将帮助客户认真梳理整理已经购买的家庭保单，重点从保险产品的保障结构、保障范围、额度等多个

方面进行专业解读；二是用好“平安金管家”APP，保障您的知情权。活动期间，平安人寿内蒙古分公司将指导客户通过“平安金管家”APP查看名下分红险的红利信息，保障客户的知情权；三是介绍新产品，在向客户介绍平安人寿优异经营成绩的同时，针对客户个人、家庭需求，介绍合适的保险产品；四是服务权益的告知及使用：针对拥有医疗健康服务权益和居养服务权益的老客户，公司将会提供多种渠道的服务权益告知活动，向老客户介绍各项服务权益的使用方法和服务内容，帮助老客户更好的享受产品+服务带来的便捷性；五是面向市民开展丰富的线下活动，具体活动内容及时间以平安人寿内蒙古分公司公布为准。

御享分红 26：

有温度的产品 有保障的未来

作为本次“岁末财富季”推出的重磅产品“御享分红26”，不仅是一款分红型保险，更是一份承载关爱与承诺的长期保障。它延续了平安人寿强大品牌优势，旨在面向客户对可

期分红与家庭保障的双重需求。

亮点一：终身身故保障。万一将来遇到变故，能为家人留下一份念想，提供经济上的支持与保障。

亮点二：现价递增。交费期满后一定年度后，该保险的现金价值将按合同1.75%增长，具体时间因交费期、被保险人年龄等不同而存在差异。

亮点三：保单分红。客户可以享有保单分红，共享公司发展红利。（分红非保证利益，实际分红可能因公司经营状况等因素而变化，在某些年度红利可能为零）

亮点四：双被保险人设计。可以根据家庭所需，将父母的其中一位和孩子设定为被保险人，让家庭保障更坚固。

从强大的企业实力，到温暖的服务行动，再到有温度的产品设计，平安人寿内蒙古分公司始终以“让每个家庭拥有平安”作为使命，在岁末时节为客户送上一份实实在在的关怀，希望依托“岁末分红季 服务进万家”践行平安对每一位客户的承诺与陪伴。

