

情牵黄土地 “活水”润乡村

——蒲县农商行古县支行服务地方发展侧记

本报记者 刘文军

“农商行就是老百姓身边的银行，服务真好！”“农商行的娃们热情又贴心，在我们生产生活中帮了不少忙。”“幸好有古县支行，我在发展道路上才有足够的资金支持。”……提起蒲县农商行古县支行，古县乡的百姓们无不竖起大拇指称赞。

多年来，古县支行一直坚守主业，倾心服务“三农”，屡获殊荣，今年4月又被省委、省政府授予“山西省模范集体”称号。

心系“三农”倾力支持

走进古县支行营业厅，首先映入眼帘的是热情服务的工作人员，还有干净整洁、设施齐备的环境，让人有宾至如归的温馨感。“您好，请问您需要办理什么业务？”面对每一位客户，大堂经理曹慧琴都会立即上前热情询问，并耐心介绍办理业务前的准备事项，以便他们在最短时间内办理完成业务，充分体验农商行的优质服务。

古县支行始终坚持“客户为中心”的服务理念，将优质服务培训作为一项常态化工作，更是通过观看规范服务录像、参观服务先进单位、开展网点服务自查等方式，在统一服务标准上，大大提升员工的规范服务执行力，使得

每一位员工能够把文明服务规范融入日常工作。“只有把优质服务体现到工作中的每一个环节，才能让老百姓满意。”蒲县农商行古县支行行长鲁晶说。

为缩短老百姓在办理业务中的等待时间，古县支行在客流高峰时，利用厅堂自助设备做好分流，引导群众在智慧柜员机上办理查询、转账等基本业务，提升服务效率。同时，为守好群众的“钱袋子”，该支行工作人员在办理业务中，会结合案例宣传防范电信诈骗等金融知识。

“基层窗口服务是形象，是品牌，更是展示农商行风貌和服务水平最好的舞台。”鲁晶说。

上门服务 为民排忧解难

急客户之所急、想客户之所想、解客户之所难，这是古县支行一直以来的服务准则。该支行始终致力于以更好地服务关爱老年群体、特殊群体，为行动不便的特殊群体提供上门服务，将温暖和服务送到老百姓的心坎里。

“大家都说农商行是百姓身边的银行，他们的服务真的特别好！”提起古县支行的服务，古县乡好义村村民梁大姐话语间充满了感激。原来，梁大姐的丈夫在蒲县农商行办理过一张储蓄卡，但

不慎将密码忘记，又因其一直在家卧床不起，不能亲自去营业厅办理密码重置业务。于是，梁大姐带着各项手续来到古县支行向工作人员说明情况，在得知重置密码需要本人持有效身份证件才能办理后，梁大姐立即慌了神。为解决梁大姐的困难，古县支行立即开通绿色通道，安排专人上门服务。在双方的共同努力下，当天便办理好了密码重置业务，梁大姐对该支行热心高效的上门服务表示了赞许。

普通的上门服务，是古县支行日常繁忙业务的缩影之一，虽然看起来微不足道，但对于年龄较大、行动不便的特殊社会群体来说却意义重大。“作为一家服务地方的金融主力军，我们始终坚持以‘群众利益无小事’的服务原则，以群众为中心，从细处着手，从小事做起，切实优化金融便民服务，解决特殊群体的实际困难，努力践行社会责任和服务担当。”鲁晶表示。

精准施策 普惠百姓

“在生产生活中缺少资金，第一时间想到的就是古县支行。”这是古县乡许多人心里的共同想法。

近年来，古县支行依托整村授信工作，进村入户做宣传，积极对接有资金

需求的老百姓，为他们提供精准便捷的金融服务。“作为本地服务‘三农’的金融机构，我们的职责就是为老百姓的生产生活保驾护航，为乡村振兴贡献农商力量。”古县支行副行长杨甲说。

在古县乡曹村村民闫新记的养殖场合作社内，一头头膘肥体壮的牛正悠哉悠哉地吃草料。2022年，随着合作社的不断发展壮大，以前的人工拌饲料已满足不了需求，于是，闫新记便想到购进拌饲料的机械，但由于资金不足迟迟不能付诸行动，随着古县支行的工作人员上门走访，很快为他解决了这一难题。“古县支行不仅解决了我购买机械设备的问题，这几年，也多亏了他们给我办理了30万元的授信额度，使得合作社有了足够的资金进行周转。”闫新记说。

古县乡永平村村民高锁海经营的饭店深受周边老百姓的喜爱，每到饭点，饭店内几乎座无虚席。谈起饭店如今的经营，高锁海一直忘不了古县支行的一路支持。他说：“以前，我经营其他行业时，就在古县支行获得过信贷资金支持。2022年开饭店时，又获得了古县支行20万元的资金支持，正是在该支行的帮扶下，才有了现在这样的好景象。”

如今，“山西省模范集体”奖牌挂在古县支行最醒目的位置。面对荣誉，鲁晶说：“这份沉甸甸的荣誉来之不易，是对支行全体员工付出努力的肯定，更是鞭策和激励。我们将再接再厉，履职尽责，努力使各项工作再上一个新台阶。”

农信聚焦

永和农商行——

做合作社发展的坚强后盾

本报记者 刘文军

山下，大棚内的经济作物长势良好；山上，拖拉机轰隆隆作响，开垦出一块块良田；养殖场内，哞哞的牛叫声传遍山野……处处一派欣欣向荣的景象，这是永和县芝河镇药家湾村村民药海平踏实地、一步一个脚印打拼出来的，背后有着永和农商行不解的金融支持。

投身养殖谋发展

55岁的药海平多年从事养殖，从一名“门外汉”逐渐成长为十里八乡有名的养殖专业户。“以前，我没有啥稳定的收入来源，看到周边人搞养殖，我也动了心思，开始有意识地学习养殖的相关知识和了解市场行情。”药海平说，经过多番了解，他最终选择了养羊。药家湾村周边山地多，草木茂盛，这天然的优势让药海平对养殖充满了信心。

要把羊养好不是一朝一夕的事，不仅需要付出努力，还要有丰富的养殖经验。“在养殖中，我也曾彷徨过，但是自己选择的路，就要一直坚持走下去。”靠着一股不服输的劲头，药海平醉心于养殖业，四处学习养殖技术，功夫不负有心人，在药海平的坚持下，他的养殖经验越来越丰富，羊的长势不错，而且市场行情较好，给他带来了良好的收益。

在养羊过程中，药海平不断了解市场需求，得知养羊收益好后，他的心思又开始活泛起来。“养羊和养牛差不多，而且牛还不好管理，市场价格又高。”随即，他便找到好朋友商议养牛。获得许可后，两人便开始在牛市上观察，并购回牛犊开始养殖，还在2017年成立了永和和县胡家农业专业合作社。

农信支持上规模

随着时间的推移，药海平逐渐把羊全部销售出去，开始专注于养牛。“药师傅，合作社还养有多少头牛？”“现在还存栏50余头。”近日，永和农商行信贷专营中心客户经理李慧荣来到合作社进行走访，详细了解其发展经营情况。“多亏了咱农商行对我的支持，让我有充足的资金维持正常发展。”药海

仲夏时节，在古县南垣乡广袤的大地上，郁郁葱葱的远志、柴胡、黄芩等中药材长势喜人。近年来，古县农商行总行支持当地中药材产业振兴发展规划，坚持把支持中药材产业作为推动百姓增收致富的有效抓手，加大中药材供应链金融支持力度，高标准谋划，高强度推进，不断提升服务水平，为中药材产业发展注入强大的金融助力。

紧盯产业强力支持

近日，店上支行行长陈贝贝与南垣乡东池村党支部书记孙伟，就即将在该村举行的整村授信现场会做最后的准备工作。

“东池村药材种植面积大，我们通过召开整村授信现场会集中为有需求的村民提供金融支持。今年以来，我们依托整村授信工作，在加大信贷支持的同时，主动与县农业农村局对接，结合中药材供应链金融需求，加大信贷产品宣传力度，为中药材种植、购销、加工等小微企业提供信贷资金，为南垣乡中药材产业发展注入‘强心剂’。”陈贝贝介绍，中药材种植和加工是南垣乡重要产业之一，也是带动就业、助力乡村振兴的重要产业。但是由于种植中药材相较于种植粮食作物前期投入大、周期较长，很多农民面临着大小不同的资金缺口。了解到这一情况后，店上支行围绕中药材种植、扩规增产、收购销售等方面，及时组织人员上门对接，提供服务，从政策、产品、流程、服务等方面入手，着力提供全方位保障，优

平感激地说。提起永和农商行，药海平打开了话匣子，他说，养羊时，他就曾在永和农商行获得过10万元的信贷资金支持，为他的发展增添了助力。尤其在2022年，由于合作社规模扩大需要更多资金，在外融资困难且成本较高，药海平再次找到永和农商行，在说明资金需求后，该行立即开通信贷绿色通道，以“银行+担保公司”的合作方式，制定了个性化融资服务方案，为其顺利办理了100万元的贷款，满足了合作社扩大发展的需要。

有了永和农商行的资金支持，药海平对合作社的发展信心十足。“经过这几年的发展，合作社开垦了600亩土地种植玉米，还发展了大棚种植，实现了自繁自育，进入了良性循环轨道。虽然现在的市场价格不太好，但咱的成本控制得比较好，相信一定能渡过难关！”药海平说。

展望未来信心足

“你看，我们合作社还发展了大棚种植，其中1座棚种的是酸枣苗，5座种的蔬菜，还有2座种的是草莓。”顺着药海平指的方向看去，两座山之间，两排一排的大棚排列整齐。有了这些大棚，合作社经营范围更广了。

同时，在对面山上，不时传来突突的声响，只见一辆挖沟机不停地挥舞着长臂，把荒山变成梯形田地。药海平说：“很早以前我就把这片地承包了下来，这几年为了增加效益，我开垦荒山，种植一些玉米和经济作物。”如今，荒山区域已开垦出600余亩地，“这段时间，每天都在开垦荒山，一天能够平整出十余亩地。”看着开垦出来的田地，药海平的脸上充满了笑意。

合作社火热的发展势头，让药海平的内心十分激动。“现在这样的场景，是原来的我想都不敢想的事情，这都多亏了永和农商行的支持，让我能够在农业上大展身手。我相信合作社未来的发展会更好。”药海平说。

药香满垣 共奔富路

——古县农商行店上支行支持中药材产业发展

本报记者 潘华珍

先解决广大农民的资金难题。店上支行通过走访村“两委”和专业合作社，紧盯中药材产业动向，通过创新的工作做法，紧盯中药材这一特色产业，持续加大对中药材种植的扶持力度，助力特色产业全面发展。

一路相伴助力做大

“多亏了咱们农商行这些年的一路支持，让我不仅扩大了粮食收购规模，而且开拓了中药材种植加工路子。”近日，古县宏大源种植专业负责人李智刚忙着带领工人在自家的中药材地里浇水除草，谈起农商行的帮助连连表示感谢。

李智刚从事粮食收购已经20余年，多年来积累了丰富的收购经验，每到收购粮食的关键时期，为防止资金周转出现“断档”，他总会求助于古县农商行。2012年，李智刚牵头成立了宏大源种植专业合作社，并开始尝试种植中药材。采购药材苗、化肥、粮食收购等所需资金遇到难题，他第一时间想起了频频上门走访的古县农商行。从初建困难重重到发展日益提速，古县农商行先后为其提供资金1000万元，如



近日，翼城农商行工会联合县总工会开展了“送清凉”活动。工会送的消暑物品，不仅给户外劳动者在炎炎夏日提供了贴心便利的服务，而且让他们充分感受到了工会组织的温馨。图为正在赠送消暑物品。本报记者 摄

施好「金融肥」育出「致富果」

本报记者 刘文军

时下，正是油蟠桃成熟上市的时节，在襄汾县陶寺乡安李村村民王卫国的果园里，一个个金灿灿、红彤彤的油蟠桃挂满树枝，散发着诱人的果香。8时许，王卫国已和家人将成熟的油蟠桃采摘好，进行挑选、打包、装箱……

“老王，这些油蟠桃看着不错啊，这都是要卖出的吗？”“是啊，这两天有很多客户开始下订单了，有发往周边县(市、区)，还有发往北京的。赵经理快尝尝咱们的油蟠桃，可好吃了。”日前，襄汾农商行陶寺支行客户经理赵天锁来到王卫国的果园内进行走访，了解他的经营发展情况，热情好客的王卫国情情招呼，并介绍了果园的情况。

2018年，王卫国承包了这座果园，当时的桃子还没有结果，在技术人员指导下精心照顾，果树长势良好，第二年就开始结果。“刚开始，我们就是抱着试试的心态种植的。以前没有种植过果树，就怕万一不好，投资失败。”王卫国坦言，随着油蟠桃树开花结果，他们也有了底气。

从此以后，王卫国把所有的心思都放在果园内，精心照顾果树，由于果园地势较高，没有充足的水源，他便在别的地方引水，并在果园内铺设滴灌。为了让桃子有充足的营养，他每年都要大量收购羊粪，经过过肥后，在施肥季节再把这些有机肥撒到果园内。同时，为了不对果树产生损害，他摒弃除草剂，进行人工除草，并把杂草盖在树旁提高土壤的有机质，增加了土地的肥力，使得果树长势极好。“选择优质的品种是决定桃子品质的关键，除此之外，管理不可缺少。”王卫国认真地介绍。

在果园内，一棵棵油蟠桃树傲然挺立在其间，树上挂满了饱满的油蟠桃。在桃树旁，随手摘下一个表面油亮的蟠桃，轻咬一口，汁水四溢，甜蜜的滋味迅速席卷味蕾。“这个油蟠桃不仅好吃，而且产量高。现在已经进入了盛果期，每

亩地的产量达到了1000公斤左右。”王卫国道边边走边介绍，“我们的果园一共是10多亩，种着5个品种，一种油蟠桃一个味道。”在6月到8月间，王卫国果园的油蟠桃陆续成熟。

金融“施肥”育出“致富果”。作为服务“三农”的地方金融机构，陶寺支行的工作人员经常走访辖区群众，为他们送去优质的金融服务。2022年，赵天锁和同事在安李村走访时，了解到王卫国种植油蟠桃后，便主动上门了解其种植经营情况，知道他经常会遇到资金周转难题，便向他介绍了农商行的信贷产品，“只要您的征信良好，我们就能给您进行授信。授信后需要资金马上就能使用，而且不用还会产生利息，相当于给家里备了一份‘备用金’，非常方便。”在了解授信情况后，王卫国立即提出了申请，经过调查审核后，很快获得了10万元的授信额度。“自从授信后，用钱真的非常方便，急用时马上就敢拿出来。”王卫国高兴地说。

在王卫国的抖音个人账户中，发布的每个视频作品都是关于果园的。虽然他不是专业拍摄视频，但每个视频作品都对油蟠桃进行了详细介绍，让人能够全面地了解油蟠桃。“通过发布视频，在全国各地都能够看到，这极大地拓宽了我们的销售渠道。”王卫国道，通过视频宣传，不仅打开了销售渠道，还吸引了很多周边群众到果园进行采摘。

经过多年的努力，王卫国对油蟠桃的种植有了十足的信心。今年，他又积极与村委对接流转土地，计划扩大种植规模。“要想发展的好，还得多注意市场上的变化。经过考察，我又发现了油蟠桃新的品种，而且口感、味道等各方面都不错。今年，把土地流转下来后，我就开始种植，增加经济效益。”谈起下一步的发展，王卫国信心满满。

农信简讯

洪洞农商行把好反电信诈骗关口

本报讯(通讯员 付华耀)为进一步强化银行账户风险管理，扎实推进反电信网络诈骗工作，洪洞农商行近日召开反电信网络诈骗及“一人多户(卡)”清理工作推进会

议，要求严格按照制度流程做好新开账户、分级分类管理、保护性止付等工作，推进“一人多户(卡)”清理工作，把好阻断电信诈骗“第一关口”。

浮山农商行参观廉政教育基地

本报讯(通讯员 李莉)近日，浮山农商行组织党员干部参观霍州署廉政教育基地，推进党纪学习教育走深走实，引导党员干部学纪、知纪、

明纪、守纪，进一步增强纪律意识、规矩意识，坚定理想信念，守牢清廉底线，主动担当作为，为农商行高质量发展贡献力量。

砥砺前行 不负韶华

记大宁农商行城关支行综合柜员冯婧

本报记者 潘华珍

时而是热门短视频里的金融宣传员，时而是奔走乡村的群众贴心人，时而是银行里热情服务的柜员……身份多变的她是大宁农商行城关支行的综合柜员冯婧。入职7年来，冯婧在一线岗位锤炼本领、增长才干，不断挥洒着青春的汗水，在平凡的岗位上书写着属于自己的精彩，用纯粹干净的工作态度和行动用心服务每一位客户。

创新工作“有心人”

“你看人家这条视频的浏览量，咱们要多学习参考这种模式。”“小冯，等会儿拍一条‘抖音’，咱俩搭档。”……自“农信玫瑰 岗位建功”系列活动开展以来，除了完成好日常的工作任务，冯婧发挥自己熟悉短视频的优势，积极策划、参与短视频制作10余条，将金融知识、业务活动、行业服务等内容拍摄成生动形象的生活短视频，让群众更方便地了解农商行业务。

为全面了解掌握商户情况，冯婧主动对周边商户进行走访，听取意见，建立营销台账，做到精准解析、精准定位、精准营销，为支行做好精准营销打下坚实基础。“李姐，咱的收款码最近有什么问题吗？”“赵老板，最近资金有需求吗？”……在周边的商铺里，总能看见冯婧的身影，胸前佩戴彩色丝巾的她成了一道亮丽的风景线。

在柜员工作中，冯婧更是一丝不苟。“对公账户开户、销户、变更资料等流程很多，比较繁琐。为了方便客户，也为了提醒自己，我自己制作了个展示架，这样的话流程一目了然，客户来了可以直接拍照准备资料，也可以防止我自己遗忘其中的内容。”冯婧说，在业务上做到“有心”，才能在工作上更好地有效。

排忧解难“暖心人”

“本来以为这业务今天办不了了，没想到人家专门等着帮我办。”近日，中午下班时间已过，刚办完业务的刘先生高兴地称，原来，身在外的刘先生想要在“大宁农商行”办理开户业务，考虑到费时较长，所以他提前预约了时间，但没想到在回大宁的路上汽车出现状况，导致刘先生没能准时到达城关支行。“因为刘先生无法按时到，所以我只能先给下个客户办理业务。经过沟通，了解到刘先生下午要返回外地，我选择加班给他办理了业务。能够帮到刘先生，我很欣慰。”冯婧说。

作为一名综合柜员，冯婧总是面带微笑，秉持着“客户的笑容，就是我最大的动力”的工作原则，在岗位上全心投入、全力以赴，本着“以客户为中心”的服务理念，始终站在客户的角度看待和处理问题，真正想客户所想、急客户所急，切实为每一位客户提供优质的窗口服务体验。“你们服务好，以后就来你们这办业务……”每每受到称赞，冯婧更坚定了时刻为客户提供优质服务的信念。

运营合规“守门人”

细节决定成败，合规创造价值。“在日常柜面服务中，经常都会遇到资料提供不全的客户要求开户、票据要素不齐的客户要求结算等情况，无论是‘陌生人’还是‘熟人面孔’，原则必须坚持，这样才能有效地防范运营风险，确保每笔业务安全稳定地运行。”冯婧说，一旦遇到这种情况，她总会用温和而坚定的态度向客户解释不能办理的原因，让客户充分地感受到了尊重和真诚。

走街串巷，耐心地向商户宣传优化营商环境和相关金融政策，并向商户了解当前的经营状况和需要协调解决的困难；主动上门，为行动不便的客户提供上门服务，提高客户满意度和依从度……这是冯婧的日常，她要求自己每天出门前要妆容整齐、精神抖擞，身披朝霞，脚踏月光，用一双高跟鞋跑出金融服务的“马拉松”，创造出一流业绩。

不负新时代，青春吐芳华。今年3月份，冯婧荣获全省农商行系统“农信玫瑰 岗位建功”巾帼创业竞赛先进个人荣誉，她用自己的实际行动温暖和感动着身边的人，用自己的青春和热爱书写着最美的芳华，为大宁农商行高质量发展贡献力量。

明星员工



近日，翼城农商行工会组织开展了“博爱一日捐”募捐活动，总行党委班子成员和全体党员干部带头捐款，全行职工踊跃参与，以实际行动奉献爱心、温暖他人。图为捐款现场。本报记者 摄