

大棚里“种”出幸福日子

文/图 陈雅媛

家住屯留区康庄工业园区的张大哥,目前经营着8座蔬菜大棚,如今正值蔬菜销售旺季,看着自家种植的西红柿、北瓜等蔬菜长势喜人,他的眼角都带着笑意。

用张大哥自己的话说,他的创业经历就像调味瓶,酸甜苦辣什么滋味都有。但自从有了屯留农商银行的资金支持,他就鼓足了干劲,对未来充满了希望。

前几年,返乡创业的浪潮袭来,一直在外地务工的张大哥也想回乡试试看,经过多方考察,毅然决定回乡经营蔬菜大棚。可是,创业并不是一蹴而就的事情,张大哥开始了走访了解市场、学习种植技术、建设蔬菜大棚的过程。就在这时,巨大的创业启动资金又挡住他的脚步,张大哥为此日日愁眉不展。

屯留农商银行高头寺支行的工作人员听闻了张大哥的难处,很快上门为其解决难题,并送去了10万元的贷款,助推张大哥的开启“梦想”。“太感谢了,有你们的帮助,我这‘创业梦’就成功了一半!”看到绿色蔬菜行业良好的发展势头,张大哥壮大蔬菜种植产业的信心更足了。



蔬菜大棚里一派繁忙景象。

当银行工作人员再次走进张大哥的蔬菜大棚进行持续走访时,迎面而来的便是一派绿意盎然、生机勃勃的景象,一排排菜苗整齐排列着,村民们正忙着浇水、施肥,脸上洋溢着幸福的笑容。

今年年初,为了购进大批量的幼苗,且需要购买灌溉、肥料等农用产品,急需支付货款,资金的短缺又让张大哥十分为难。屯留农商银行高头寺支行的市场营销专项活动小组又及时为他办理了30万元的“晋享e贷”,保证了款项的如期支付。“今年蔬菜行情不

错,又有良好的灌溉施肥,今年的蔬菜肯定能卖个好价钱!”回想起与屯留农商银行携手相伴的点点滴滴,张大哥感慨万千。

今年以来,屯留农商银行高头寺支行以“晋享e贷”线上产品为抓手,结合线下调查,主动走访新型农业经营主体,逐户上门排查有资金需求的经营主体,做到“实地走访全覆盖、捕获需求速对接”,根据经营情况确保贷尽贷,确保不误农时、及时办结,打通了金融服务的“最后一公里”,为乡村振兴发展不断注入“金融活水”。

农信故事

无言的感谢 温暖的感动

5月27日早晨刚一上班,黎城农商银行营业厅里井然有序,工作人员各司其职为客户办理相关业务。刚为客户办完信用卡的网点负责人郭青林正准备去加钞间进行加钞,转身看到厅堂内走进来一位客户,手里紧紧攥着一张纸来回张望。

郭青林忙走上前去询问他需要办理什么业务。客户神情焦急,边打手势边把手里那张皱巴巴的纸条递过去,上面写着:“请帮我查询这张银行卡的明细,很着急,希望能够尽快办理。”郭青林立即微笑点头表示理解,因当时柜台排队客户较多,他便立即引导客户到智慧柜员机前办理业务。

在整个业务办理过程中,每一步操作流程的沟通,都是依靠双方手势和纸上的文字进行交流。此时,网点的客户络绎不绝,郭青林耐心解释在征得了其他客户的同意后,继续指导这位特殊的客户办理业务。10分钟的无声交流,全程协助客户完成了查询业务,客户用手语和眼神表达着对郭青林的感谢,虽然没有声音,但那份真挚的感情却能无声地打动人。

·申林超·

农信快讯

平顺农商银行

“三点”发力 掀起营销新热潮

本报讯 今年以来,平顺农商银行深挖客户需求,延伸金融触角,精心部署、创新优化,真情服务区域客户,用心做好普惠金融文章。截至目前,该行各项存款较年初净增4.3亿元,各项贷款较年初净增2.07亿元。

该行始终坚持以客户为中心的服务理念,不断完善“线上+线下”服务体系,依托“晋享e贷”平台线上申请贷款高效便捷的优势,对符合贷款条件的客户“优先受理、上门调查、快速审批、快速发放”。他们采取“全覆盖式走访+常态化营销”模式,对商圈密集等客流密集的区域进行重点走访,并鼓励员工通过企业微信、微信朋友圈、抖音、视频号等线上新媒体平台对该行信贷产品进行宣传。

同时,该行积极开展综合营销回访,提升卡用户、商户活跃率,按照“谁营销、谁维护”的原则,为客户提供优质、便捷的金融服务。(白茜)

潞城农商银行

家装贷“贷”动家装产业发展

本报讯 日前,潞城农商银行全力服务辖区家装行业高质量发展,选派行业营销小组,聚焦辖区家装行业,创新推出“家装贷”特色信贷产品,最大程度满足客户需求。截至目前,该行累计为家装商户及消费者发放“家装贷”1700万元。

眼下是家装的黄金节点,该区域内一家装饰公司出现了运营资金短缺难题。该行普惠金融事业部的工作人员在营销走访中得知此情况,立即着手贷款资料,为该公司办理了“家装贷”60万元,及时解决了客户的资金周转问题。

近期以来,该行重点对辖区内装饰材料市场、灯具市场、家电厨卫等领域开展营销,不仅为购房、装修等消费者提供信贷服务,同时还为下游家装、装饰供应商、交房客户等提供批量化授信、线上申贷等金融服务。(孙煜超)



反诈宣传 不停步

近日,漳泽农商银行的工作人员利用班后时间前往社区、商户,向客户讲解反诈知识以及预防措施,通过典型案例引导社会公众远离风险。同时,工作人员还揭露了常见的电信网络诈骗手法,并提醒商户提高警惕,通过正规银行渠道办理收款码。李雪 摄

沁县农商银行主动融入县域发展新格局

出实招见实效 为县域经济“输血补气”

今年以来,沁县农商银行以“市场主体对接”为切入点,主动融入县域发展新格局,聚焦实体经济重点领域和薄弱环节,持续加大金融供给力度,持续发力,助力地方产业发展。

“你们银行办事速度快、效率高,真是解了我的燃眉之急!”在收到放款信息后,沁县册村的王大哥第一时间打电话给沁县农商银行的工作人员表示感谢。

王大哥是当地的收粮大户,从事粮食种植、收购生意。该行乡村振兴事业部客户经理在走访中获悉王大哥面临资金周转困难,便主动上门服务,在最短的时间内将30万元贷款发放到位。

作为地方性金融主力军的沁县农商银行,着力创新信贷产品,将“晋享e贷”等作为“拳头产品”重点推广,全力满足客户金融服务需求。今年以来,累计发放“晋享e贷”1151户、金额1.87亿元。

走进故县镇石沟村梁大哥的养鸡场,一排排整齐、干净的鸡棚映入眼帘,梁大哥正忙着查看鸡舍温度,并指导养殖人员按饲料比例进行配备。

梁大哥从事肉鸡养殖5年多,有着丰富的养殖经验。前不久,为了提高饲养质量,他将过去简易的鸡舍拆除,建设高标准的养鸡场,但流动资金明显不足,梁大哥整天愁眉不展。沁县农商银行了解情

况后,及时为其办理了30万元“晋享e贷”。“真感谢农商银行的大力支持,目前我的养鸡场有6万多只鸡,这日子越过越红火了!”梁大哥对未来发展充满信心。

为更好地提升金融服务“三农”能力,助力乡村振兴,沁县农商银行紧盯农牧产业、重点领域和关键主体,主动上门走访了解资金需求,并根据养殖户的规模、年限、种类及产能等因素推荐金融产品,简化贷款审批手续,提速服务,有效推动养殖业的产业化、规模化、现代化发展。截至目前,该行累计支持养殖行业客户270余户,资金支持6100余万元。

·栗欣·