

## 武乡农商银行以金融之力赋能乡村振兴

# “致富果”映红村民增收路

文/图 张霞

初秋时节,西红柿陆续进入采摘期,走进武乡县石北乡神西村的西红柿大棚,郁郁葱葱的藤蔓连成了片,一颗颗个头饱满、色泽鲜艳的西红柿缀满枝头,长势喜人。村民们提着小桶、推着小车忙着采摘、搬运、分拣、装车,脸上洋溢着幸福的笑容。一颗颗红彤彤的西红柿,不仅为村民带来了可观的收入,也成为村民增收道路上的“致富果”。

兴村富民,产业先行。神西村位于石北乡西部,马牧河从村内蜿蜒而过,依托得天独厚的自然资源优势,形成了肥沃的河谷平原,神西村的西红柿特色大棚种植因此兴盛。

“多亏了武乡农商银行给我们的资金支持,以后的日子会像这枝头上的西红柿,越来越红火、越来越有盼头。”看着长势喜人的西红柿,种植户任海军开心地说。

据了解,任海军种植西红柿已有7个年头,从最初的几亩地发展到如今的数十亩地,共有4座冬暖式大棚和5座中小春秋棚,变化的不仅仅是规模。“这几年,我们对西红柿的品种进行了更新换代,新的品种更适应生长条件,



种植户采收成熟的西红柿。

口感也更好。而且我们种植的西红柿,在全县范围内都小有名气。”谈起自己亲手做大的西红柿品牌,任海军幸福地说。

随着西红柿品牌的知名度越来越高,任海军便萌生了扩建温室大棚的想法,可资金问题却让他犯了愁。武乡农商银行石北支行工作人员在日常走访工作中,了解到任海军的情况,便主动上门对接,向他推荐了“晋享e贷”信贷产品,并详细介绍了该产品的申贷方式、办贷流程等,当天便为任海军发放了贷款资金5万元,

解了他的燃眉之急。

今年以来,武乡农商银行聚焦农业优势产业发展,以“红星授信卡”“晋享e贷”等产品为支撑,优先配置信贷资源,支持种植大棚建设,着力推动农民增收致富,以金融之力赋能乡村振兴。该行将进一步调整、优化农村产业结构,重点打造果蔬特色化、规模化、标准化种植,鼓励发展以生态观光和休闲采摘为特色的现代农业,进一步加快农民增收的步伐,为农业农村高质量发展贡献金融力量,助力乡村振兴高质量发展。

### 农信快讯

#### 漳泽农商银行

### 多措并举 提升营销质效

本报讯 今年以来,漳泽农商银行始终坚持“服务经济 融通城乡”的服务理念,以精准营销为抓手、以全员营销为落脚点,变“被动营销”为“主动营销”,深挖客户潜在需求,加大营销走访力度,开展“一揽子”营销活动,将产品和服务延伸至千家万户。

同时,该行按照“分层级、全覆盖”原则,全面梳理重点企业和项目清单,领导班子带头下沉一线,深入辖内国企、新能源、专精特新等企业重点项目进行走访,了解企业资金需求和经营状况,聚焦企业难点,谋划破解措施。

除此之外,该行市场拓展部还对辖区部分税务评级为A级的小微企业进行包户分配。中层干部逐一走访小微企业,全面了解企业情况,发掘业务数据增长点,并与企业建立长效联系机制,实现银企共赢。同时,全体员工充分发挥自身优势,将金融服务延伸到各自的“客户圈”“生活圈”“朋友圈”,对个体工商户进行全方位多维度地走访,了解客户经营情况、资金需求,让营销动作覆盖至全业务、全流程。(曹艳芳)

#### 平顺农商银行

### 全面推广“移动展业”平台

本报讯 近日,平顺农商银行组织辖内17家营业网点的运营主管及运营管理部业务骨干人员,开展了智慧银行业务操作培训。培训特邀“移动展业”设备厂家工程师进行讲解,工程师针对“移动展业”定位、蓝牙连接、使用范围、操作方法及注意事项等方面进行了详细讲解,并现场解答了工作人员提出的问题。

据悉,平顺农商银行按照省农商银行及长治审计中心的统一部署和专业指导,积极抢抓有利契机,精心组织实施,全方位做好制度建设、人员培训等各项试点筹备工作。该行积极构建“线上+线下”“场景+平台”综合服务体系,以推进“移动展业”全流程服务作为切入点,扩大金融服务范围,全力为客户提供一站式综合金融服务。

为全面推广“移动展业”平台,该行以网点为单位成立服务小组,利用网点多、覆盖面广的优势,有效满足基层网点移动上门营销、服务的业务需求,全方位重塑客户体验感知,提高客户满意度。截至目前,该行已开通“移动展业”设备17台,办理业务1431笔,实现了所有网点全覆盖。(白茜)

#### 沁源农商银行

### 坚持互促融合 增强党建实效

本报讯 今年以来,沁源农商银行积极探索新思路、开创新举措、寻求新突破,扎实推进“党建+业务”互促融合,持续增强党建实效,以高质量党建推动高质量发展。

据了解,沁源农商银行牢牢抓住“党建”总抓手,主动对接县域行政、企事业单位、社区及行政村党组织,联合开展党建交流、参观学习、主题党日以及文体活动,推动形成常态化、多频次的互动模式。今年以来,该行已累计开展党建共建活动6次。

除此之外,该行党委充分发挥“关键少数”的榜样带头作用,采取“支部+党员”两级结对竞赛、相互比拼的模式,以党员先锋的帮带引领,带动全员积极走访营销,按周总结、按月通报,通过个人及支部积分排名,激发干部职工的营销积极性,在全行营造起浓厚的营销氛围。(贺晓庆)

### 农信故事

## 传递金融温暖 做老年人的“贴心银行”

申林超

近日,黎城农商银行源庄支行接待了一位特殊的客户。张大爷因看病急需用钱,便拿着银行卡来到银行办理取款业务。在大堂经理的指导下,张大爷连续输了两次密码都不正确,为防止银行卡被锁,大堂经理便建议张大爷回家拿身份证进行密码重置。

经了解,原来张大爷拿的银行卡是其老伴的卡。张大爷的老伴因瘫痪在床不能自理,所以无法前

往网点办理业务。看到张大爷神色凝重,一脸愁容,嘴里还喃喃自语道:“这可怎么办呀,老伴还等着买药治病呢。”大堂经理立即上前热心地告诉张大爷:“大爷,您别发愁,我们可以提供上门服务。”随即,银行工作人员便同张大爷一起回到家,待所有手续都办理完后,张大爷终于顺利地取到了钱。

随着人口老龄化的加剧,银行服务面临着适应老年人需求的挑

战。为了更好地服务老年人群体,黎城农商银行源庄支行始终从关注老年客户的需求出发,根据“特事特办”服务理念,为老年客户开辟“绿色通道”,不断提升适老化服务能力。在工作中,该行将继续秉承“以客户为中心”的服务理念,持续丰富适老、助老服务措施,帮助老年人跨越“数字鸿沟”,为他们提供更加热情周到的金融服务,做老年人的“贴心银行”。

### 农信视线

## 普及金融知识 守护群众“钱袋子”



近日,在沁县漳源镇漳源村的集市上,来自沁县农商银行漳源支行“金融服务队”的工作人员携带宣传资料穿梭在人群中,为大家普及金融知识、宣讲反诈案例、介绍金融产品。

活动现场,工作人员通过“面对面”的方式讲解了电信网络诈骗的常见种类、诈骗分子常用的作案方式,以及识别、防范电信诈骗的方法等,提醒广大群众提高防范意识,守护好自己的“钱袋子”。 栗欣 摄