

# “添仓”送春风 金融“活水”润春耕

□ 米莹

春意正浓,微子古镇的添仓会在正月二十四如约而至。潞城农商银行微子镇支行抓住节日契机,开展存贷款产品宣传营销活动,将金融“春风”吹进千家万户,为春耕备耕注入金融“活水”。

据了解,添仓节是祈盼风调雨顺、五谷丰登的节日之一,自农耕时代起,人们敬畏自然、辛勤劳作,祈求风调雨顺。微子镇在每年正月二十四添仓节这一天,都会举办集市、搭台唱大戏、制作“添仓蒸”等,都是添仓节的传统习俗。

活动现场,工作人员身着统一工装,身披绶带,热情地向过往群众发放宣传折页,耐心地讲解存款、贷款、电子银行等金融产品,重点推介“成团贷”“烟商贷”等“晋享e贷”产品,营销“晋享e付”便捷支付工具,并现场解答群众疑问,提供专业的金融咨询服务。

“我正因备货资金发愁呢,农商银行就送来了‘及时雨’,服务真是太周到了。”微子镇农资经销商郭大姐高兴地说。她今年计划扩大农资经销规模,但资金周转遇到了困难。在工作人员的帮助下,郭大姐



工作人员向商户介绍金融产品。

现场提交了贷款申请,当天便获得了授信额度,解了燃眉之急。

此次活动,共发放宣传折页600余份,收集意向客户信息40余条,客户需求主要集中于购买种子、化肥、农药等产品,微子镇支行后续将及时跟进贷款办理进度,为春耕生产的顺利进行提供有力保障。

为全力支持春耕备耕,针对春耕生产资金需求“短、频、急”的特点,潞城农商银行专门推出了一系列便捷高效的金融服务举措。针对农户、农资经销商的资金需求,制定专项信贷计划,简化贷款流

程,提高办贷效率,确保春耕资金及时足额发放到位。同时,还提供了灵活的还款方式,减轻了农民的还款压力。

作为服务“三农”的主力军,潞城农商银行始终坚守“支农支小”定位,结合辖区农业产业特色,持续加大对特色产业的信贷支持力度,进一步优化金融服务,畅通融资渠道,为种植养殖大户、家庭农场、农民专业合作社、农业龙头企业等新型农业经营主体提供金融服务和金融支持,以农商力量“贷”动乡村振兴。

## 农信快讯

襄垣农商银行营业部

### “火眼金睛”识骗局 守护群众“钱袋子”

本报讯 日前,襄垣农商银行营业部成功拦截一起电信诈骗,为客户避免经济损失3000余元,以实际行动筑牢反诈“防火墙”,守护群众“钱袋子”。

当天,客户王阿姨在襄垣农商银行营业部柜台办理定期存单提前取现业务,办完后,急匆匆地向工作人员咨询如何进行微信绑卡转账,这一举动引起了大堂经理王凯的注意。经过沟通得知,王阿姨经朋友介绍得知了线上播音培训及兼职配音定期支付报酬的工作,由于自身退休多年,且时间充裕,就想通过兼职增加收入。现在取钱,就是为了通过微信转账进行线上培训报名。听到这里,王凯觉察到王阿姨是遇到了电信诈骗。随即,王凯拨通长治反诈中心电话对培训机构的相关信息进行核实。经核实,此机构却属诈骗机构。王阿姨瞬间恍然大悟,意识到自身险些掉入诈骗陷阱,及时挽回财产损失3000余元。

此次事件的成功拦截,得益于襄垣农商银行工作人员高度的警觉性和专业的服务意识。该行提醒广大群众,日常需提高警惕,牢记“不听、不信、不转账”的原则,增强防范意识,让诈骗分子无机可乘。(郎逸群)

沁县农商银行

### 夯实专业能力 提升服务品质

本报讯 为进一步加强综合柜员队伍建设和管理,全面提高厅堂服务人员业务技能和专业素养,2月25日,沁县农商银行组织开展了柜面人员岗位履职能力月度测评活动,全面检验并提升柜面人员的业务能力和操作熟练度。

据了解,本次测评内容丰富多元,涵盖理论知识、字符录入、翻打传票、现钞清点和业务实操五大板块,着重考察柜面人员在业务办理时的时效性和精准度。测评现场,大家全神贯注,充分展现了自身的专业素养和精神风貌。

此次测评,是对运营条线人员的一次检阅和练兵,也是对员工岗位技能的一次巩固和提升。通过此次测评,不仅帮助员工明确了提升方向,也为全行实现服务流程优化、提升服务质量提供了有力支撑。

今后,该行将持续扎实有效促进员工业务技能和理论知识学习的提升,激励广大员工立足岗位、苦练技能、提升本领,全力推进运营管理水平 and 整体服务水平再上新台阶。(刘静)

沁源农商银行李元支行

### 多措并举 助推首季营销“加速跑”

本报讯 自2025年“首季开门红”工作开展以来,沁源农商银行李元支行科学谋划、主动作为、快速行动、高效走访,以“三个统筹”推进各项业务稳步增长。

工作中,该网点充分抓好首季契机,将业务营销摆在首位,在营销上进行多次研究商讨,制定出完善的首季营销方案和计划,重点对厅堂和外拓业务进行详细谋划。在厅堂营销方面,开展形式多样的活动,提升客户办公体验感,增加了客户办公的积极性。在外出走访方面,细分企业、商户和农户各类群体,进行充分营销,推动存贷款等业务稳步增长。在服务片区客户方面,依据企业、商户和农户等不同客群调研需求,制定特色化营销话术及流程,实现营销事半功倍。

同时,支行行长每日晨会安排、夕会总结,针对薄弱环节制定专项营销计划,补齐不足。此外,建立交流帮扶机制,支行营销标兵每日分享营销经验和心得,针对业务靠后的个人,进行业务和营销技能帮扶,实现个人和团队业务齐头并进。(贺晓庆)

## 农信故事

### “贷”动养牛户 “犇”向致富路

□ 李静

“从同村老乡那里听说咱们银行可以办理肉牛养殖贷款,没想到竟然这么方便,还可以上门办理,真是帮我解决了大问题。”武乡县韩北镇刀把嘴村养殖专业合作社负责人韩晋祥说。

韩晋祥在武乡县是远近闻名的养牛能手,凭借多年来积累的丰富经验和专业技术,他所创办的达利养殖专业合作社已颇具规模。在过去的发展历程中,该合作社不仅自身取得了显著进步,还积极发

挥带动作用,帮助周边众多农户实现增收致富。然而,随着市场需求的持续攀升,合作社在扩大养殖规模、引进优质品种的进程中,遭遇了资金短缺的瓶颈,相关发展计划一度陷入停滞。

武乡农商银行王家峪分理处工作人员得知情况后,主动上门提供金融服务。工作人员进行实地调研后,全面细致地了解了合作社的经营现状和资金需求。基于详实的调研结果,该行为韩晋祥量身定制了

一套专属的贷款方案,并特别开辟“绿色通道”,以最快速度为其发放了25万元的贷款,成功帮助韩晋祥解了燃眉之急。

作为农村金融主力军,武乡农商银行用实际行动为农业产业提供全方位、多层次的金融服务。今后,该行将持续加大对农业产业的信贷支持力度,积极创新金融产品和服务模式,全力支持县域农业产业发展,为乡村振兴、人民群众增产增收提供有力的金融支持。

## 服务模式创新路



为进一步优化营商环境,推进网点向智能化服务转型,漳泽农商银行积极对接长治市不动产登记中心,开启“互联网+金融+不动产登记”的融合服务模式,从跑多个窗口到一次不用跑、从提交多项材料到零材料全程办理、从现场排队等候到24小时网上办,真正做到减轻办事群众负担,提升客户满意度和获得感。李雪 摄