

锚定目标谋突破 凝心聚力启新程

——壶关农商银行以实干实绩冲刺首季“开门红”

王喆

战鼓催征马蹄疾，奋楫扬帆启新程。2026年首季“开门红”的号角已全面吹响，壶关农商银行锚定目标、精准发力，以“早谋划、实举措、强联动”为抓手，凝聚全员攻坚合力，深耕本土金融市场，以最足干劲、最实作风奔赴业务攻坚一线，奋力谱写首季发展新篇章。

提前谋划强部署，满格状态亮新颜。首季“开门红”既是全年业务发展的“定盘星”，更是检验队伍战斗力、彰显金融服务质效的“试金石”。为牢牢把握发展主动权，该行于2025年四季度便提前布局，启动“开门红”专项筹备工作。该行紧密结合区域经济形势、地方产业特色及客户核心需求，科学研判市场态势，精准制定营销攻坚方案，健全完善考核激励机制，针对性研发推出多款适配市场、贴合需求的金融产品，为“开门红”筑牢坚实根基。

聚焦实效勇担当，深耕服务践使命。作为扎根县域、服务本土的金融主力军，壶关农商银行始终坚守“服务‘三农’、支持小微”的责任使命，将首季“开门红”与践行金融责任深度融合，以务实举措破解客户难题。活动开展以来，该行领导班子率先垂范、靠前指挥，带队深入基层网点、田间地头、产业园区、企业车间开展调研走访，精准掌握业务推进进度、客户资金需求及金融服务堵点难点，现场办公、靶向施策，高效破解发展瓶颈。

创新联动拓新局，协同发力增效能。面对日趋激烈的市场竞争和客户多元化的金融需求，壶关农商银行打破固有思维壁垒，以联动聚合合力、以创新谋突破，持续拓宽业务发展边界。对外，积极构建“银政、银企、银村”多元合作体系，通过举办银企对接会、参与社区惠民服务、

开展联合宣传推广等活动，不断扩大金融服务覆盖面与影响力。对内，强化部门与网点、前中后台的协同作战能力，建立健全营销线索快速传递、业务流程高效衔接、后勤保障精准到位的工作机制，确保各项工作高效运转、落地见效。同时，积极探索场景金融建设新路径，将金融服务深度嵌入民生消费、商业交易、乡村治理等场景，持续优化客户服务体验、提升业务黏性。一系列创新举措与联动实践，为“开门红”注入了源源不断的创新动能。

征程万里风正劲，重任千钧再出发。今后，壶关农商银行将继续保持昂扬向上的奋斗姿态和求真务实的工作作风，持续优化金融服务供给，以更有力的举措、更优质的服务，全力以赴冲刺首季“开门红”全面胜利，为推动经济社会高质量发展贡献力量。

漳泽农商银行

从厅堂到市场 提质效促发展

本报讯 连日来，漳泽农商银行以“开门红”为契机，聚焦客户需求痛点，从厅堂体验、普惠延伸、服务模式三大维度持续升级服务品质，将便捷、高效与温度融入金融服务的每一个细节，让金融暖流精准浸润城乡角落。

为破解客户排队难题，该行优化厅堂布局，设立专属服务窗口与专人引导岗，通过科学分流、精准对接，大幅缩短客户等候时间。同时，智能柜员机、便民工具箱等设施一应俱全，从业务办理到便民服务，全方位满足客户需求，让厅堂服务更有温度。

同时，该行组织工作人员深入商圈、园区与村落，常态化开展“整企授信”“让老客户回家”等专项活动，与客户面对面沟通需求、讲解信贷政策。针对小微企业、个体工商户的融资需求，该行重点推广手机银行线上申贷、办理等便捷服务，通过简化审批流程、提升放款效率，为实体经济发展注入源源不断的金融“活水”。

(段铁超)

平顺农商银行北社支行

下沉服务到田间 金融“活水”润乡野

本报讯 近日，平顺农商银行北社支行立足本土实际，打破传统柜台服务局限，将办公场所直接“搬”至田间地头，以全覆盖、接地气的精准营销举措，把金融“活水”精准输送到农户身边，为当地农业生产注入强劲金融动能。

活动期间，该行紧扣农业生产节奏，组建专项服务小队深入村落田间，与农户面对面沟通、贴心交流。工作人员聚焦农户在播种、施肥、灌溉等关键生产环节的资金需求，重点推广针对性强的特色金融产品，详细解读贷款办理流程、利率优惠政策等核心内容，让农户清晰了解、便捷办理。

此次营销活动不止于“送产品、送服务”，更深耕服务内涵、细化服务举措。走访中，工作人员不仅现场为农户答疑解惑，还主动倾听农户心声，细致记录各类客户的潜在金融需求与生产经营难题，梳理汇总后建立动态管理台账，实现对客户需求的精准画像。这种“一次走访、全程跟踪”的服务模式，为后续持续提供精准化金融服务筑牢了根基。

(白茜)

武乡农商银行

抢抓营销节点 激活市场活力

本报讯 近日，武乡农商银行精准把握辖内大额商户资金回笼、外出务工人员集中返乡的黄金营销节点，以“增量扩面、提质增效”为核心目标，扎实开展综合营销活动，以多元化服务举措激活市场活力。

活动中，该行创新推行网格化营销模式，将服务区域按街道、社区科学划分若干网格，组建专项营销团队，加大对辖内中小微企业、个体工商户等重点客群的走访营销力度。营销人员深入商圈门店、经营场所，细致梳理客户供应链关系，精准挖掘对公业务需求，不断拓宽对公获客渠道，扩大对公客户规模，推动对公业务稳健发展。同时，该行组织全体员工借助微信公众号、客户微信群、朋友圈等线上渠道，高频次、多维度转发活动信息与金融产品介绍，实现线上宣传精准触达。

此次聚焦客户需求、聚力普惠民生的全员营销活动，是武乡农商银行坚守“支农支小、服务地方”初心使命的生动实践，更是其深耕本土、服务百姓的责任担当体现。

(张霞)

农信镜头



为切实满足不同客群的理财需求，近日，潞城农商银行山化支行组织开展上门营销活动。用专业指导帮助群众合理规划资产，提升理财获得感。

米莹 摄

农信故事

解民忧于细微处 护权益于点滴间

申林超

金融服务的温度，藏在破解群众急难愁盼的细微之处。近日，黎城农商银行看后分理处凭借专业素养与贴心服务，不仅为客户李先生高效办结贷款业务，还成功追回其非自愿投保产生的误扣保费，双重解忧的举措，让客户真切感受到金融服务的温度与担当。

当日上午，李先生前往看后分理处咨询贷款业务，在工作人员引导下提交申贷材料，并打印个人账户明细备查。查看明细时，他发现账户存在多笔非主动办理的扣款记录，情绪顿时变得急促，担心遭遇金融诈骗。

网点运营主管见状立即安抚其情绪，承诺迅速核查。经逐笔核对账户流水，主管发现自2025年6月起，李先生账户先后有5笔0.6元小

额扣款，后续每月固定扣除数百元，扣款方均为众安保险，初步判定为保险自动代扣业务。对此，李先生十分困惑，称从未主动投保。在工作人员引导下，李先生回忆起此前刷抖音时误触弹窗广告，未及时终止交易而被系统默认投保，进而产生定期扣款。

弄清原委后，运营主管为李先生梳理解决方案，全程手把手指导他联系众安保险官方客服，说明误触投保细节，同时协助整理账户流水等佐证材料，明确强调扣款非其真实意愿。经多次耐心沟通协调，保险公司核实情况属实，同意全额退还已扣保费，困扰李先生多日的难题顺利化解。

解决保费纠纷后，分理处工作人员加急推进李先生的贷款审批事

宜。依托农商银行高效信贷服务机制，仅用数小时便完成全流程审批，贷款资金即时到账，有效缓解其资金周转压力。“既帮我追回误扣的钱，又快速办好贷款，真是为老百姓办实事的贴心银行！”确认保费全额退还、贷款到账后，李先生紧握工作人员的手再三致谢。

小事见真情，服务暖人心。此次事件的圆满解决，既彰显黎城农商银行工作人员的专业素养与服务情怀，也凸显该行对金融消费者权益保护的高度重视。

在今后的工作中，黎城农商银行将坚守“金融为民”之心，不断优化服务流程、提升服务质效，健全金融纠纷化解机制，以实际行动守护群众“钱袋子”，让金融服务更有温度、更显担当。