

## 长治农信开展送温暖活动

## 以民俗为媒传递金融温情

岁暮天寒,腊八情暖。近日,长治农信所属多家农商银行精心组织开展形式多样的腊八节公益送温暖活动,让传统节日的温情与金融服务的温度深度交融、温暖同行。从暖意融融的服务驿站,到静谧祥和的敬老院;从温馨和睦的社区院落,到繁忙有序的企业厂房,处处可见长治农信传递关怀的身影,充分彰显了本土农信机构坚守初心、服务地方、践行社会责任的使命与担当。



## 长子农商银行

该行工作人员将一碗碗热气腾腾的腊八粥送到环卫工人手中,用温暖的粥食驱散冬日的严寒。与此同时,工作人员还为他们送上围巾、手套等保暖用品,并现场开展防范电信诈骗、防范非法集资等金融知识普及宣传活动,将温暖帮扶与金融宣教有机结合,切实为一线劳动者送上贴心守护。

王珊 摄

## 屯留农商银行

该行工作人员为户外骑手精心送上腊八粥、实用铁锅与新春对联等暖心物资,让坚守一线的劳动者感受到真切关怀。同时,工作人员还通过鲜活案例深入浅出地普及反诈常识,手把手指导骑手下载注册反诈APP,为他们的财产安全筑起坚实屏障,进一步彰显金融服务的温度与实效。

陈雅媛 摄



## 武乡农商银行

该行组织志愿者前往敬老院开展慰问活动,为老人们送去八宝粥、米、面、油等生活物资。活动中,志愿者以通俗语言开展金融知识宣讲,重点普及电信诈骗防范、社保卡使用及存款产品等内容,助力老年群体提升金融素养,守护财产安全,以实际行动为老年人送去冬日温暖与新春祝福。

张霞 摄



## 农信故事

## 大厅里的暖心三小时

本报记者 王敏 通讯员 王琛

冬日的寒意挡不住服务的暖意。近日,漳泽农商银行英雄北路支行大厅内上演的一幕暖心场景:工作人员全程细致耐心地为客户清点3万张1元纸币并办理定期存款业务,专注的神情、严谨的态度赢得在场客户的一致好评。

当天一早,一名中年男子匆匆走进支行大厅,手中提着一个沉甸甸的布袋,神色中带着几分焦急。“您好,我这里有3万张1元纸币,想存成定期,麻烦您帮我办理一下可以吗?”男子语气急切地向工作人员说明诉求。

经工作人员询问得知,该男子是周边超市的经营者,这些1元纸币均为超市营业收入,积攒多日后想存为定期。了解情况后,工作人员微笑回应:“您放心,这事儿交给我们,您先找地方坐下稍等,我们马上为您处理。”一句暖心的答复,

瞬间抚平客户焦躁的情绪。

3万张1元纸币,清点、整理、扎把、打捆,每一个环节都耗时耗力,工作量不言而喻。但支行工作人员毫无怨言,迅速分工协作,有条不紊地开启了清点工作。大家小心翼翼地将纸币从布袋中取出,严格按照每百张1把的标准梳理归类,双手在点钞机与纸币间快速切换,指尖翻飞尽显专业素养。点钞机“哗哗”的运转声在大厅内回荡,每一位工作人员都目光如炬紧盯纸币,每一把纸币都经过点钞机两次清点,再辅以人工逐张复核,全程精益求精,坚决杜绝数量误差。

整个清点、办理过程持续了整整3个小时。当工作人员将整齐的300把1元纸币有序码放在柜台上,主动邀请客户当面核对确认时,客户的脸上满是感动。“您看,

一共300把,每把100张,总计3万元,另外我们还为您挑出了450张残损纸币,您核对一下。”工作人员细致地向客户说明情况。

客户逐一对数量和残损纸币进行核对后,紧紧握住工作人员的手连声称赞:“真是太感谢你们了!这么多零钱又碎又杂,你们不仅清点得一丝不苟,还特意帮我挑出残损的,这份细心和耐心真的太让人感动了!”

1张1元纸币,面额虽小,却承载着农信人对客户的责任与温情;一次平凡的业务办理,却生动诠释了漳泽农商银行“以客户为中心”的服务理念。多年来,该行始终扎根地方、服务基层,把客户的需求放在心上,把暖心的服务落到实处,用点滴行动诠释农信人的责任与担当,以金融温度助力地方经济稳步前行。

## 襄垣农商银行

靶向宣传强意识  
织密金融安全网

本报讯 1月28日,襄垣农商银行多维度开展防范非法金融宣传活动,切实增强广大群众的自我保护意识和风险防范能力。

活动中,各网点在厅堂醒目位置张贴标语、摆放宣传手册,利用电视屏幕循环播放防范非法集资、电信网络诈骗科普短视频,LED显示屏滚动播放宣传警示语,让客户在办理业务时潜移默化接受风险教育。此外,该行结合“千企万户大走访”活动,组织工作人员深入社区、市场、农村、集市等人流密集区域,与群众面对面交流,耐心解答金融产品选择、投资风险判断等疑问,重点提升“一老一少”群体防非能力。

在后续的宣传工作中,该行将借首季拓客营销契机,扩大宣传覆盖面,引导公众树立正确投资理念,强化防非拒非意识,推动宣传教育走深走实,为维护地方金融秩序稳定贡献农商力量。

(郎逸群)

## 黎都农商银行

锚定旺季目标  
抓实日常管理

本报讯 连日来,黎都农商银行立足旺季营销攻坚实际,创新深化晨夕会管理制度,构建“晨会定方向、夕会补短板”的管理体系,以高效统筹凝聚全行合力,在旺季营销攻坚一线跑出高质量发展“加速度”。

每日清晨,该行各营业网点准时召开晨会,网点负责人精准下达“每日任务清单”,明确当日营销重点,让每位员工都做到心中有数、行动有方向。同时,晨会创新设置“技能微课堂”特色环节,由员工轮流上台,分享营销技巧、客户沟通话术和服务心得,全面提升员工专业服务能力。当日营业结束后,夕会准时召开,成为全员复盘提升、补齐工作短板的重要抓手。会上,员工逐一汇报当日任务完成情况、外拓营销成效和客户服务细节,认真剖析自身在营销对接、服务落实中的问题和不足,精准制定针对性解决方案,确保各项工作落地见效。

通过构建科学高效的晨夕会管理体系,黎都农商银行将日常管理与旺季营销深度融合,把工作部署、能力提升、问题整改贯穿于每日工作全过程,有效激发了全体员工的干事热情与业务潜能。

(张晓琳)

## 黎城农商银行西件支行

“一对一”精准对接  
全流程贴心服务

本报讯 近日,黎城农商银行西件支行全面启动商户回访巡检专项活动,以“一对一”精准对接模式,深入了解商户经营需求,精准破解经营难题,为小微商户注入强劲金融动能。

活动中,该行针对不同类型商户制定差异化服务方案,确保金融服务落地见效。针对长时间未使用该行收款产品的潜在流失商户,工作人员主动上门走访,耐心询问其停用的核心原因。对于正常使用收款产品的商户,该行将服务重心聚焦于“解难题、优体验”中。工作人员与商户深入交流,细致询问其日常收款过程中遇到的系统稳定性、到账时效、手续费等各类问题,逐一耐心解答并详细记录,建立问题台账,明确跟进责任人和解决时限,确保“事事有回应、件件有着落”,切实提升商户使用体验。

此次活动的开展,不仅成功挽回部分潜在流失商户,深化了与存量商户的合作黏性,还挖掘了一批新商户资源,为首季“开门红”各项工作的开展奠定了坚实基础。

(申林超)