

雪中送炭架金桥

——洪洞农商银行整村授信工作侧记

本报记者 刘文军

“洪洞农商银行给我的授信，真的很给力！”高晓伟在洪洞县广胜寺镇三条沟建有六座草莓大棚。新冠肺炎疫情防控期间，收获的草莓销不出去，而且草莓又到了换植株的季节，资金压力巨大。这些烦心事愁在高晓伟心中，洪洞农商银行在了解情况后，积极为其办理了10万元的授信，帮助他渡过难关。

在全面推进普惠金融体系建设，加大金融服务乡村振兴战略支持力度中，洪洞农商银行全面开展整村授信工作。该行在深入调研的基础上明确目标要求，形成上下联动、分工协作、密切配合的良好氛围。各支行结合辖内实际，围绕业务发展情况，因地制宜制定计划书，明确时间表，落实责任人，逐渐摸索出一条可持续发展的普惠金融发展之路。

“小”农民 大作为

走进洪洞县万安镇铁炉庄村，只见眼前一片绿油油的蔬菜地里，“90后”农民陈兴和同伴带领着一群留守妇女正忙碌着采摘西兰花。

“随着现在农业的发展越来越好，我就回家试着进行‘转行’。”陈兴说，以前对无人机操作有一定的基础，回到村里先是做喷洒农药的无人机操作手，后来又流转土地40余亩种植西兰花，今后计划朝农村经纪人的方向努力。

“有时候，西兰花采摘下来卖不出

去，也没有地方存放，经过考虑决定建一个保鲜库。”陈兴说，当时也没有那么多资金，正巧洪洞农商银行在整村授信基础工作调查中，了解到我们的想法，经过调查，为我和合伙人授信8万元，解决了我们的燃眉之急。经过发展，现在陈兴和合伙人计划扩大种植规模，并把西兰花菜根深加工成泡菜，增加增收新渠道。

随着农村劳动力外出务工的增多和现代农业的发展，仅在春耕、秋收等时节返乡的“半农半商、半农半工”群体客户开始增多，他们平时在外务工和经商，农忙时节返乡务农，农忙周期与从前相比相对较短，人力成本和时间成本相应增长。为此，洪洞农商银行在整村授信过程中，重点针对资金需求大、农忙时期返乡的客户群体，加大走访调查力度，扶持了一批有想法、懂技术、善经营的新型农民，对进城经商、返乡创业、有一技之长、有产业在手的新型农民细致调查、分类建档，加大授信额度，创新投放方式，全方位满足其资金需求，实现信贷资金与农业变革的高度契合。

勤支持 兴产业

走进洪洞县大槐树镇秦壁村，一座座大棚井然有序。进入大棚内，一颗颗熟透的草莓让村民乐开了怀。“以前我们这里种的都是玉米、小麦，一年到头挣不了几个钱，自从建起大棚后，日

子越来越好。”村民张小拽说，这都多亏了我们村的党支部书记。别看党支部书记年纪不大，但村里的人都信任他。前几年，党支部书记帮助亲戚将田地改造成草莓大棚，没想到因靠近国道与县城较近的地理优势，购买草莓的客户络绎不绝，种植的草莓赶不上供应。正是在党支部书记的大力推动下，村里的村民成立专业合作社，并搭建起一座座草莓、蔬菜种植大棚。

可建设大棚的资金从哪里来？回忆起当初的情景，党支部书记记忆犹新。“当时听说，洪洞农商银行在别的村开展整村授信，通过一番打听后，了解到是为群众的发展提供资金需求的，正合我们的心意，就直接找上了服务我们村的城区支行。”党支部书记说，经过一番说明、调查，城区支行当即决定支持我们，并愿意向加入合作社建设大棚、缺乏资金的老百姓授信，帮助他们走上致富路。

洪洞农商银行深刻践行“细作小微、助力中小”原则，一方面，规划专项资金，定向扶持农村种养大户、农民专业合作社和新型涉农企业，培养一批新型涉农产业，带动“三农”发展；另一方面，重点选取信用氛围好的村庄，采用利率优惠、政策倾斜的方式，大力倡导“守信光荣、失信可耻”理念，重点打造信用村、信用乡镇，大力营造有利于开展业务经营的诚信环境。

优服务 创新品

洪洞农商银行主动对接洪洞县委、县政府的决策部署，做实“乡村振兴、产业转型、城市建设、脱贫攻坚、民生改善”五项重点工作。洪洞县委、县政府主要领导多次来到洪洞农商银行，为该行业发展出谋划策，要求该行结合县域重点工程项目，加大对乡村振兴、优势产业、民营企业扶持力度，支持地方经济发展。

洪洞农商银行持续紧扣县委、县政府工作主线，选取市县涉农重点项目工程，大力支持乡村公路建设、309国道西延项目建设等城乡一体化建设和农村基础设施建设，进一步促进乡村振兴战略，并积极介入全县道路、供水、供电、供暖、基建等工程资金投入，强化服务地方的市场定位。同时，该行在疫情期间积极调整发展方向，创新金融产品，推出“农机贷”“农资贷”“房抵贷”等适合经济发展的新型服务产品，为小微企业、个体业主等客户提供更加契合、物超所值的服务。

下一步，洪洞农商银行将持续坚持“深耕‘三农’、细作小微、回归本源、专注主业”，以宏观的视野、前瞻的思维发展的眼光主动对接农业产业化、农村城镇化，在新时期支农惠民战场上再建新功。

农信聚焦



近日，吉县农商银行城关支行大力开展全面授信工作，积极助力辖内企业复工复产。图为该支行工作人员在吉县起正股份有限公司进行贷后回访。 本报记者 摄

养殖户的“加油站”

本报记者 刘文军

炎炎夏日，乡宁农商银行管头支行行长刘天鹏和客户经理李小虎来到加金水家的养殖场进行贷后回访。加金水正在给羊圈里进行消毒，走进院内几乎闻不到什么膻臭味，羊圈内打扫得干干净净的，一只只波尔羊正悠闲地走来走去。

加金水是乡宁县管头镇东团村村民，是一位地地道道的农民，也是一位农机手，在养羊的同时还种地、给周边的农户进行耕种。

加金水说，以前自己种地，给别人耕种，一年就忙那几个月，挣不了多少钱。看到周边很多人养羊、养牛很赚钱，就琢磨着自己也可以做养殖业，通过实地走访，了解到养羊的技术含量不高，只要能耐得住寂寞，不怕脏不怕累就可以。

2015年，加金水果断地买进了17只羊进行试养。只要一有时间，他就把精力全部投入到养羊中……对于刚起步的他来说，什么事都需要学习摸索，在他的精心呵护下，第一年下来就有一万元的收入。

养羊越来越有心得。2016年，加金水在管头支行贷款5万元，又壮大了自己的羊队伍。并实现了混养混养，自给

自足。加金水说：“现在我正在尝试杂交，已经成功地繁殖出了一只小羊。”他边说边指着羊圈中的棕色小羊。“现在一只羊身上的绒能够卖到50元到60元，一只羊也能卖到1000多元。”加金水高兴地给记者算了一笔经济账。

加金水直言，我现在能够发展成这样，乡宁农商银行的涉农贷款功不可没，以前就给予信贷支持，去年乡宁农商银行的工作人员又专门上门办理了5万元的授信额度，用着特别方便。

“发展饲养羊，依赖资金的程度很大，乡宁农商银行的贷款支持给了我很大的信心，经过这几年的养殖，越来越觉得前途一片大好。”加金水兴奋地说，“现在我有170余只羊是放养，我准备再扩大养殖规模，把边上的地收拾一下，建一排羊圈，以后就开始进行圈养，正准备在乡宁农商银行管头支行申请10万元的贷款，等贷款批下来就放手大干了。”刘天鹏对加金水说：“通过这几年的交往，我们知道你是个勤快人，能吃苦也能干，信誉良好。我们农商银行就是你的‘加油站’，只要你有资金需要，我们就会大力支持，全力帮助你发展产业，致富奔小康！”

尧都农商银行城东支行

重温入党誓言 牢记初心使命

本报讯（通讯员 程洁）6月5日，尧都农商银行城东支行党支部组织开展“不忘初心，重温入党誓词”主题党日活动。与会党员依次宣读了自己的入党誓词，与大会一致表示，从加入中国共产党的那一刻开始，就从思想深处树立起

共产主义的信仰，作为一名党员，要始终严格按照当初在《入党志愿书》中所写的誓言努力践行，努力提高自身政治站位，不断增强旗帜鲜明讲政治的思想自觉和行为自觉，着力做一名忠诚、干净、有担当的共产党员。

尧都农商银行城郊支行

强化精细管理 坚守合规导向

本报讯（通讯员 茹小丑）尧都农商银行城郊支行以打造“稳健可持续发展、精细化管理、精准服务、坚守合规第一运营导向、通过建立起‘一天一测试’非现场督导办法、‘周一培训’学习机制、‘一月一总

结”纠错整改机制，严格业务操作流程，确保金融服务质量，不断提升前台员工业务素养。

农信简讯

2002年，赵红业所在的信用站揽储余额突破200万元，2004年突破400万元……2007年，赵红业年满61周岁，信用站存款余额突破500万元。按照规定，他从信用站站干的位置上退了下来。退下来了赵红业闲不下来，依旧忙碌在他挚爱的农信工作中。

随着农信社改革的不断深入，信用站名称历经多次变更，现在发展成了综合金融服务站。改变的是机构的名称，不变的是赵红业一颗为民服务的心。退休后的他积极协助服务站做好工作：农商银行开展整村授信，他发挥人熟地熟的优势帮助做入户调查；农商银行有营销活动，他积极开展宣传；有村民需要贷款，他向农商银行推荐办理……虽然已经退休10多年了，但还有很多人因为他的缘故，积极开展宣传；有村民需要贷款，他向农商银行推荐办理……

在赵红业的积极协助下，东徐综合金融服务站的业绩一路飙升，2016年该站协助农商银行揽储余额一举突破了3000万元，截至目前，今年新增近500万元，余额达到3800万元。赵红业信心满满地说，今年有把握突破4000万！

赵红业说，干了一辈子农信工作，闲下来不适应。只要身体允许，会一直努力做下去，为乡亲们做些力所能及的事情！

一线风采

敢创新勇担当的新青年

本报记者 潘华玲

虽已是孟夏时节，但浮山县北韩乡早晨的气温还有些微凉。6月10日5时，浮山农商银行北韩支行的路世龙再次将自己的鞋带绑紧，对着同事郭超男和卫永训说：“走，出发！”他们如往常一样迎着初升的太阳走进晨光里，拉开了新一天的“晨练”序幕。

没有标准的工作服，身着休闲服的“晨练团”和村民的距离更加亲近了。几个人从北韩支行出发，走过村路，绕过田野，在北韩村看到了正在下地劳动的张大爷。“今年麦子产量咋样？需要存款吗？”“玉米长势好吧？生产生活中是否需要资金就来找我们。”……一次闲聊看似寻常，却是弥足珍贵的亲密时刻。

“有时候人家看见穿着工作服的我们，可能就觉得是谈业务，反而便装更能拉近距离。”郭超男是刚刚进入农商银行的新员工，这样的“晨练”让他感觉自己更加接地气了。在霍寨村村民马大娘的小菜园门前，“晨练团”在聊天中得知，马大娘家中有人外出打工，平时通过微信转账给家人日常支出，然而每次要取现金只能去县城的邮储银行办理。“不用那么麻烦，现在咱行更换的社保卡，即有社保卡功能，也有银行卡的一切功能，在北韩支行就可以办理提现等业务。”“我一会吃完饭就去办卡，这下不用跑那么远了。”马大娘笑着说。

不知不觉，汗水已爬满“晨练团”成员的脸颊，但是他们的脚步还在继续。来到杨村河村的商户小王家，依旧是家长里短的对话，当卫永训得知其收款方式为微信收款时，职业习惯又让他打开了话匣子。“你可以试试晋享易收款码，不仅可以接收微信、支付宝进行支付，还能接收信用卡和花呗付款，这样就留住更多顾客了。”“对哦，需要啥资料，什么时候能拿上啊？”卫永训当即向小王收集齐了资料，并承诺尽快将收款码办理完毕。

一路走过北韩村、霍寨村、大戶垣村等村路，呼吸着早晨清新的空气，走走停停中却收获颇多。“走出办公室，走近乡邻身边，了解到很多信息，比如大戶垣村卜德印养牛专业合作社存栏牛100余头，是附近规模最大的养牛专业合作社，目前已成规模，还带动村民一起搞养殖。”路世龙说，了解情况的同时，会获得一些新的信息，为工作提供了帮助。

看着每天2万多的步数，“晨练团”却格外满足。北韩支行通过清晨晨走的形式，不仅增强团队凝聚力，而且可以让员工走出去，深入田间地头，多接地气，增进百姓同银行之间的亲密感。

本刊邮箱：lrbnxzk@163.com
本版责编：范韶华 本版校对：屈晓琳

新思路玩得转、有压力扛得住、热爱并为之奋斗的职业精神……安泽农商银行冀氏支行行长郭彬娟，这位农信新青年在金融服务的领域贡献自己的力量，撑起新作为。

打不倒压不垮

“郭行长，这家粮食经销商有多少贷款？”“95万”……初见郭彬娟，齐耳短发、标准的微笑和对每项业务数据的熟记，自信、干练的印象扑面而来，但她坦言，如今的沉着、老练，是经历过多少次的狼狽、脆弱才换来的。

郭彬娟是个善于学习的人，在2004年进入信用社工作时，手工记账业务的锻炼，让她积攒了很多的经验和知识。几年后进入联社综合业务部，带徒弟、搞信贷，在工作风生水起时，因结婚生子而迎来了工作上的第一关。

“2009年休完产假回联社营业部任内勤主任，新的岗位、新的挑战，对公户300多家，每天至少200单，厚厚的对账单让人头疼，对于我这个哺乳期的妈妈来说，恨不能分身。”那一年，郭彬娟每天要8次来往于单位和家，两个月瘦了30多斤，但好在工作顺利，这一关扛下来了。

2018年被任命为安泽农商银行冀氏支行行长时，郭彬娟偏偏也是在哺乳期，经历风雨的“女强人”却在此时“示弱”了。“那时候有无数次觉得自己坚持不下去了，已经彻底崩溃！”说起曾经最准的一关，郭彬娟眼眶泛泪光，“每个岗位都有各自的挑战，当作为冀氏支行的负

责人时，需要承担的压力是全面的。排名倒数、任务完不成、孩子顾不了，成天流泪沮丧。”

哭过之后，郭彬娟竟然释放了压力，她决定重拾信心再出发。带着既来之则安之的想法，郭彬娟决定放手一搏。“为了领导的信任，为了11名员工的发展，为了给自己的孩子树立榜样，我不能放弃。”

敢创新勇担当

不被压力占据脑子，郭彬娟有了更多思考的空间，如何筑牢存款这个根基？如何盘活信贷力量？如何调动员工的工作热情？

“营销真的是挨家挨户走，为了得到村民存款信息，和粮食经销商搞好关系，根据玉米垛的高低判断其生产情况，分析该户的收入，这样就将客户分类，有区别、有重点、有计划地开展揽储工作。”这样抓存款，当年存款较年初新增1152万元，超额完成全年目标。

工作有起色了，郭彬娟仍旧不放松，存款和贷款是农信社的两条生命线，她深知贷款是支行实力提升的关键一环，整村授信工作的开展带来了新的机遇。“这项工作不是靠我一个人去想，需要所有员工一起去做。”为了更好地让这项工作落地生根，郭彬娟竭尽所能，在村里设立驻村咨询台，进村入户进行宣传，借助村委会做好农户信息采集、全面评级授信工作，“让贷款像存款一样方便”。冀氏支行的整村授信迅速推进，走在了全县的前列。郭彬娟

退而不休的“编外农信人”

本报记者 李永军

在襄汾县南辛店乡东徐村，74岁的赵红业每天依旧十分忙碌：协助农商银行宣传整村授信政策，帮助客户经理为村民办理信贷业务……每天跑东家、进西家，忙得不亦乐乎，被大家亲切地称为“编外农信人”。

与农信结缘

赵红业是土生土长的东徐村人，由于自小勤奋好学，在村里是个识文断字的“文化人”。1973年起担任生产队的会计。1982年，村里的农信社信用站站长因嫌收入低而辞职。当时的村党支部书记孟宪法考虑到他人品好、懂业务，就上门找到了他，请他接任信用站站长。考虑到一年只有140元左右的收入，赵红业回忆当时的场景说：“一年的工资只能买一辆‘红旗’自行车，家里几口人要吃要喝，这点钱根本养不了家。当时想着这事坚决不能干，还不如趁农闲的时候外出打点零工赚点呢！”

看着赵红业犹豫的表情，孟宪法猜出了他的顾虑，劝他说，咱们村里要发展，离不开信用社的支持。目前只有你最适合干这个工作，为了全村的父老乡亲，你就先接下，以后有了合适的人选再把你替换下来。赵红业干过多年的会计，深知信用站对村里发展的重要性。听了村党支部书记的一番话，为全村发展考虑，他只好先接下了信用站站长这一任务。

赵红业是个干一行、爱一行、钻一行的人。接上信用站站长工作后，他一

如既往地就把全部精力投入到信用站工作中。由于他对村民情况熟悉，加之在村里人缘好、威信高，工作开展十分顺利。他积极协助农信社向群众发放贷款，助力村民发展生产。村民赚了钱又通过他把钱存到信用站，支持了他的工作。当年年底，赵红业负责的信用站存款余额由他接手时的1.8万元猛增加到8万元，让村党支部书记和南辛店农信社负责人刮目相看。

由于工作业绩突出，当年年底，他破天荒地领到了580元工资。这既增强了他干好信用站站长工作的信心，也让他更深刻地认识到信用站对乡亲们发家致富的重要性。于是，他暗下决心，一定要干好这份工作，为村民走上富裕路多出力。

“一定要争第一”

“我性格好胜，每次农信社布置下任务，我都要给自己定个比任务更高的目标，心里想着‘一定要争第一’！”回忆起年轻时的的工作，赵红业这样评价自己。

1992年，担任信用站站长10年的赵红业迎来了自己事业的第一个辉煌。当年由他协助农信社揽回的存款余额突破100万元。由于工作业绩优异，他被选为

代表冀氏支行向全县各支行做了经验分享。

在郭彬娟的带领下，冀氏支行不再是那个样样落后的网点，员工们的状态变得积极向上。

爱岗位有温度

脸上绽放的笑容，那个自信、要强的郭彬娟又回来了。“郭行长事事都是领着我们去，指导我们拉存款，带着我们跑贷款，刚到冀氏这边，我不会的她都是手把手地教。”冀氏支行综合柜员李宇说，郭彬娟无论什么事都带头做好，在她的感染下，员工们都精神饱满地去工作。

2019年安泽农商银行正式挂牌开业，带来了全新的经营理念。郭彬娟结合冀氏支行的实际情况，为了更好地调动员工的工作积极性，她通过差异化的考核实现多劳多得，结合每个人的特长，合理量化任务指标，从而全面激发员工的工作积极性，形成比学赶超的良好氛围。“那个时候不光工作做好了，而且大家的收入也上去了，在这样的氛围里，我们的团队凝聚力越来越强。”曾经在冀氏支行工作的杜月鸿说。

郭彬娟说，身在这个位置，就应该尽到自己的责任。她用实际行动收获了“先进个人”“先进工作者”“担当作为先进典型”的称号，带着青年的魄力为农信注入坚强的力量。

明星员工

当时临汾地区唯一的信用站站长代表前往原平参加了由中国农业银行山西省分行（当时农信社由农行管理）组织召开的对表彰会议，被授予“山西省先进信用站”荣誉称号，并颁发了证书予以奖励。

“之前为自己揽储100万元就了不起，但在会上了解到原平有信用站揽储数额达500多万元。”原本因受到表彰而沾沾自喜的赵红业内心受到了很大震动。会议还没开完，赵红业就谋划着要加油干，奋勇直追。怎样才能多为农信社揽储呢？他绞尽脑汁，多方了解。终于一个办法进入了他的脑海：群众只有钱袋子鼓起来，才会有更多的资金存到农信社。而目前农民发展生产缺乏资金，农信社的职责就是发放贷款支持农民。只要把农民、农信社二者更紧密地联系起来，切实帮助更多的农民富起来，存款数额一定会大增。

由于当时还处在计划经济时期，薄膜、化肥、农药等农资按计划供应，南辛店供销社的农资满足不了当地农民生产的需要。为此，赵红业发挥自己交往广、认识人多的优势，千方百计从襄汾县城、其他乡镇的供销社调回各种农资，然后平价卖给农民，目的就是支持

多年的努力和付出，东徐村人富了起来。赵红业靠良好的人品、热情的服务在村民中树立了极高的威信。大家信赖他、支持他，都愿意到他负责的信用站来办理业务，周围邻村的许多村民也慕名而来找他办业务。甚至一些已经搬到临汾、襄汾县城的村民，还返回到村里专门找他办理业务。