

全员齐发力 奋力创佳绩

——曲沃农商银行高显支行“首季开门红”火热开展

本报记者 潘华玲

时间进入2025年，临汾农信掀开了新的篇章。面对新形势、新任务，曲沃农商银行高显支行以积极主动的姿态、扎实有效的举措，全力投入到“首季开门红”活动中，努力开创新局面、奏响发展最强音。

“持续走访、精准对接，才能找到‘发力点’，为‘首季开门红’活动提供坚实基础。”高显支行行长杨文有介绍，近期该支行深入剖析市场态势，精准锚定营销对象，充分激发每名员工的积极性，主动与服务区域内的中小微企业及个体工商户搭建沟通桥梁，积极开展无缝对接。同时，该支行将目光聚焦于农户、返乡创业人员、特色产业经营户等多元化客户群体，制定详细的营销覆盖

计划，通过网格走访营销，为区域经济发展注入强劲动力。

外延走访广度，内守阵地建设。高显支行网点以厅堂为阵地、活动为依托，利用线上线下渠道邀约回访，加大存量客户的营销力度。同时，该行积极配套提供存款、收单商户等一揽子金融服务，第一时间解决群众难点、痛点，增强群众的认可度和满意度，提升营销的精准度。此外，该支行以点带面加强反洗钱、反电诈、人民币相关知识的宣传，维护金融安全。

杨文有表示，该支行一方面详细制定激励机制，根据营销情况规定分配奖励标准，有效提升员工工作积极性；另一方面评选出先锋个人，给予相应精神激励及

物质奖励，内外勤组成联动小组，通过帮带、互助，持续开展联动营销服务，带动各项业务齐头并进，使全体成员在“首季开门红”活动期间斗志昂扬、热情不减。

“维护好‘老朋友’、实现‘增户扩面’，服务成为关键。”杨文有介绍，高显镇紧邻几个大型钢铁企业，依托钢铁企业从事运输和收售钢铁、钢渣的个体户众多，贷款需求较大，支行员工积极利用这一优势，细分贷款市场，找准营销切口，加强对辖内市场分析，积极捕捉信息，深挖客户资源，进行客户分类，锁定营销对象挂图作战，并通过持续开展金融知识普及等方式宣传该行不同种类的贷款产品，积极上门办理贷款授信业务，

全力满足客户多元化需求。

高显镇北白集村村民付强是高显支行的“老朋友”，近期再次感受到高显支行的高效服务。“我从事运输行业已有十几年，前段时间需要更换新车，但是遇到了资金周转难题，于是求助了高显支行。在了解到我的困境后，客户经理王欢第一时间找到我，用不到一个小时的时间，就将我的贷款额度从原来的10万元提升到20万元，不仅顺利买回新车，也有了搞运输的流动资金。他们的服务是又快又好啊！”付强笑着说。

元旦当天，高显支行客户经理吉俊民放弃休息走进高显镇养殖户李立冬养殖场走访。看着羊圈里上百只活蹦乱跳的羊羔，李立冬感慨地对吉俊民说：“相信有了你们的支持，我的养殖事业会越来越越好。”李立冬多年从事养殖，由于近期羊价较低经营出现困难。为了维持正常运营，李立冬向高显支行提出贷款申请，很快获得了5万元的授信，他对自己未来的发展充满信心。

高显支行以更加坚决的态度，全力以赴做好金融服务保障工作，以实际行动奋力誓夺“首季开门红”！



近日，隰县农商银行职工爱心洗衣房正式投入运行，为职工提供西装、衬衫、大衣等各类工服衣物的免费清洗服务，切实为职工谋福利、办实事，进一步提升了职工的获得感、归属感和幸福感，助力农商银行高质量发展。图为工作人员操作洗衣设备。 本报记者 摄

以“开门红”引领“全年红”

刘文军

难忘的2024年已经过去，生机勃勃的2025年悄然走来。面对新机遇、新挑战，当许多人还沉浸在辞旧迎新的喜悦之中时，临汾农行人已经豪情满怀、满弓发力，全力打响了全年第一战，奏响开年最强音，全身心投入到“首季开门红”活动之中，以“首季开门红”的良好态势努力赢得全年发展主动权。

起跑决定全程，起势关乎胜势。一季度是全年工作的风向标，实现“首季开门红”对提振发展信心、赢得全年主动具有重要意义。当前，临汾农行人要以“开局即加速、起步即提速”的优异状态，将战略任务化、任务项目化、项目责任化，真抓实干，争先进位，以数字说话、用结果说话，努力把谋划的美好蓝图早日变成现实。当前，临汾农信正处在高质量发展的关键时期，各农商银行要以时间不等人、机遇不等人、发展不等人、紧迫感不等人、使命感不等人、责任感不等人、紧迫感不等人、使命感不等人、责任感不等人，以自身工作的确定性有效应对形势变化的不确定性，赢得发展先机。

干事创业，关键在人，关键在干。“首季开门红”红在业绩，更红在农信人的精神、状态与作风。全市各农商银行干部职工要进一步树立“主人翁”意识，增强工作的责任感、使命感和紧迫感，通过比观念拼胆识、比能力拼招数、比责任拼担当、比服务拼效能、比贡献拼业绩等方式，把“比”的劲头鼓起来、“拼”的状态提起来，迅速形成比学赶超、竞相出彩的发展局面。

要大力弘扬背包精神、攻坚精神，敢啃“硬骨头”，能接“烫手山芋”，善于破解发展中的难题，把初心落在行动上、把使命担在肩膀上，当好执行者、行动派、实干家，以赶早心态、提速姿态、拼争状态，推动各项工作早出成果、多见成效、全面起势。

根深才能叶茂。农信因农而生，深深植根于群众之中，支农支小是农信的主责主业，全市各农商银行要把责任使命扛在肩上、践行在行动上，新的一年开启，群众生产生活对资金的需求旺盛，为农信业务开展提供了广阔空间。全市各农商银行要深入社区农村、市场街道、田间地头开展服务，为社会各界、企事业单位和群众送去急需的金融服务，倾力支持地方经济社会发展、助力百姓增收致富，赢得群众的信任和支持，使农信事业发展基础更加牢固。

坚持高质量发展是时代的要求，是脚踏实地、大胆创新干出来的。犹豫、观望、守旧从来都不是农信人的个性，能吃苦、敢拼搏才是流在农行人血脉里的执着。新的一年，实干开局，临汾农行人要抓住一切有利时机，利用一切有利条件，抢时间、赶进度、提速度，为奋力绘就临汾农信高质量发展的新篇章开好局起好步，为推动全市实现“三个努力成为”贡献农信人力量！

农信聚焦

培训强能力 营销大提升

本报记者 潘华玲

“咱们现在开始进行模拟演练……”近日，侯马农商银行举行2025年综合营销培训会，通过分析市场趋势、解读旺季营销重点产品、增强服务技巧等方面，大力提升全员技能，为“首季开门红”活动打下坚实基础。

为了让全行员工更加高效投入“首季开门红”活动中，侯马农商银行近期开展了4期封闭式综合培训，覆盖到各岗位人员。培训会上，讲师以深入浅出方式，结合当前金融市场动态和全行业务数据，讲解营销知识要点，不时穿插一些生动有趣的实战案例，参训人员全神贯注聆听，现场气氛热烈。互动环节中，各小组代表踊跃发言，各抒己见，不同观点相互碰撞。小组讨论时，大家积极参与，在交流中萃取经验精华，在分享中凝聚团队智慧。模拟营销场景的实战演练，则让大家在实践中锻炼了沟通能力和解决问题的能力，有效提升了营销技巧的熟练度和应变能力。

“开局决定全局，旺季营销是全年工作的基础和关键，而服务客户是我们的核心武器。培训中，通过系统的理论学习和模拟，我对做好金融服务有了更为深入的了解。在为群众提供更多样化、个性化的金融投资方案和资金使用方案的过程中，我们要做好自身新服务和服务的充分展示。”参训人员孟扬深有感触地说，今后他会在与群众的每一次接触中，努力让群众感受到侯马农商银行的精准与高效，同时努力将培训内容转化为实用工具，用实干精神赢得“开门红”。

通过此次培训，侯马农商银行全员营销思路得到了拓宽，综合营销信心进一步增强，纷纷表示要把所学知识充分运用到实际工作中，以更加饱满的热情、更加专业的素养、更加高效的执行力投入到旺季营销活动中，努力为社会提供更具温度、更具温度的金融服务，充分发挥小微银行线上平台的便捷优势，决胜“首季开门红”。

「农商银行伴我实现梦想」

本报记者 潘华玲

“老万，我车打不着火了，家里有人生病着急去医院，你能过来帮我看下吗？”“好的，马上来！”几天前的凌晨2点，在安泽县城家中熟睡的“老万”接到了李先生的一通求助电话，他没有丝毫犹豫立即穿衣出门，顶着零下十几度的寒风，赶往求助人家中。经过“老万”十几分钟的操作，李先生的汽车终于发出了“轰隆隆”的声响。他感激地握着“老万”的手说：“老万，多亏了你啊！要不然这大半夜可咋整呀。”

“像这种半夜被叫起来的情况还有不少，因为近期天气比较寒冷，很可能出现电瓶电量不足或者电路问题，所以我们需要及时提供上门服务。这让我想起创业初期，那时我也经常顶着寒冷酷暑为客户提供上门服务。”当安泽农商银行营业部客户经理张彩霞前来开展上门服务时，“老万”再次回忆起自己的创业经历。

“老万”其实不姓万，他的真名叫薛路平，但在当地汽修圈里，“老万”的称谓不仅是对他精湛技术的肯定，更是对他人品认可。“我们公司的全称是安泽万通立达汽修有限公司，所以大家就习惯叫我‘老万’，遇到汽车方面的问题能马上想到‘老万’也是对他的肯定。”薛路平说，他从一个农村娃到成立自己的公司，再到成立综合性汽修厂，靠着汽修实现了自己的人生价值。

薛路平是土生土长的安泽人，但他不想被困在土地上。“早在1996年，我便跑到河南郑州从汽修学徒做起。三年学徒生涯，起早贪黑，寒来暑往，我终于晋级为师傅，每个月有600元的收入，可是对于我们一家三口来说显然是杯水车薪。”薛路平说，在2004年他决定回到安泽，开始创业。

万事开头难，薛路平的第一次创业在安泽农商银行的助力下顺利开启。“我从当时的安泽信用社申请到5万元贷款，租了临街的5间门面房，开始‘单打独斗’。那会儿年轻，也是为了留住客户，我经常没日没夜地干，只要客户找到我，就算熬通宵我也要尽快给人家修好，这样不仅能多赚点钱按时还贷，

而且也能积累一些客户。”薛路平说，2008年他决定换新址，为了保证日常经营，同时兼顾新店装修，他再次向安泽信用社提出贷款申请，经过资料审核等程序，他获得了10万元的贷款支持，700平方米的新店顺利开业。薛路平的汽修店也增加了很多新的服务项目，他凭着诚信、优质的服务赢得越来越多人的认可。

薛路平的店开了15年，从简单的修理到机修、钣金、喷漆等项目一应俱全。在汽修行业想要与时俱进，除了能吃苦耐劳，还得不断学习。“因为汽车发展迅速，所以对于我来说，想要服务好客户，技能一定得过关。”薛路平说，虽然车的基本构造没有变，但是随着汽车技术更新迭代，对他提出了严峻挑战。为了能够跟上时代的节奏，2012年薛路平决定继续深造。“我不能直接关店门去学习，所以选择报网课，在工作不忙的时候就上，一方面直接实践操作，这样的状态持续了差不多2年，我也逐渐掌握了诸多新技术。”薛路平说，在疫情期，他的生意几乎停滞，但他硬是坚持了下来，并且在2023年建起了新的汽修厂，成立了自己的公司，也迎来事业上的全新蜕变。

“这一路走来有很多的万”也是对他的肯定。“薛路平说，他从一个农村娃到成立自己的公司，再到成立综合性汽修厂，靠着汽修实现了自己的人生价值。

薛路平是土生土长的安泽人，但他不想被困在土地上。“早在1996年，我便跑到河南郑州从汽修学徒做起。三年学徒生涯，起早贪黑，寒来暑往，我终于晋级为师傅，每个月有600元的收入，可是对于我们一家三口来说显然是杯水车薪。”薛路平说，在2004年他决定回到安泽，开始创业。

万事开头难，薛路平的第一次创业在安泽农商银行的助力下顺利开启。“我从当时的安泽信用社申请到5万元贷款，租了临街的5间门面房，开始‘单打独斗’。那会儿年轻，也是为了留住客户，我经常没日没夜地干，只要客户找到我，就算熬通宵我也要尽快给人家修好，这样不仅能多赚点钱按时还贷，

农信故事

本刊邮箱: lrbnxzk@163.com

本版责编: 陈 娴 本版校对: 冯 晶



为进一步关爱职工身体健康，树立“快乐工作、健康生活”的积极导向，蒲县农商银行工会近日邀请医疗专家，为广大职工开展健康义诊服务，不断提升职工的幸福感和归属感，为全行高质量发展提供坚实的健康保障。 本报记者 摄

永和农商银行城关支行——“晋享e付”架起服务金桥

本报记者 刘文军

“支付宝到账28元……”伴随着一声声“晋享e付”音箱清脆的播报声，永和县粮油经销部又开始了新的一天的忙碌。说起“晋享e付”收款码的使用，冯老板赞不绝口。“有了‘晋享e付’收款码后，方便太多了。”

近年来，为了更好地服务商户，城关支行积极推广“晋享e付”收款码，让商户尽享便捷，助力生意发展。“经过摸排走访，了解到我们服务区域内共有商户200余户。目前，绑定‘晋享e付’收款码的商户已有190余户。”城关支行行长王智伟介绍。

城关支行在布放“晋享e付”收款码的同时，还特别注重做好日常维护。每完成一个收款码布放，支行会安排专人定期进行回访，实地查看收款码的使用情况，及时收集并解决反馈的问题。“为了更好地服务于商户，我们会按照‘谁营销、谁维护’的原则，对收款码进行跟踪服务，确保每一个商户的维护工作都责任到人。”王智伟说，通过动态监测、定期回访和指导客户自主查询账单、交易记录、查看资金到账情况等，让商户能够熟练使用收款码。面对商户提出的使用问题，城关支行积极应对，免除商户的后顾之忧，让他们用的放心。同时，对使用量少的商户开展重点回访，查找原因，帮助解决困难，从而使收款码能够充分发挥效用。

经营超市的商户李先生使用“晋享e付”收款码后，体验很好，他高兴地说：“以前用多个收款码很麻烦，现在用一个收款码就能够实现各种支付系统扫码付款，而且资金直接到银行卡，不用提现，既能节省费用，还十分方便。”

不仅如此，李先生在使用“晋享e付”收款码后，更是体验到了农商银行的优质服务。有一次，超市的“晋享e付”收款码音箱出现了不播报的情况，他便与城关支行联系并说明了情况，该支行副行长吴明远立即上门了解情况，并在最短的时间重新安装了新的音箱，让他十分感动，“这服务效率真是高，实实在在是我们生意的好帮手。”

“晋享e付”更架起了农商银行与商户的服务“桥梁”。城关支行通过“晋享e付”能够及时了解商户经营情况，充分利用对商户回访的契机，针对每个商户的特点提供个性化金融服务，帮助商户解决金融难题，拉近了商户与农商银行的距离。2021年，吴明远在上门走访中，向经营烟酒生意的张师傅推荐了“晋享e付”收款码，并很快完成布放。在随后的时间，城关支行经常上门走访了解“晋享e付”的使用情况。2022年，张师傅遇到了资金周转困难，向上门走访的吴明远说明了情况。“吴副行长知道我的‘晋享e付’账户活跃度低，向我推荐了适合的金融产品，征得我同意后及时为我办理了15万元的授信，给了我很大的帮助。”张师傅说。

农信简讯

吉县农商银行举行信贷转型专题培训

本报讯 近日，吉县农商银行举行信贷转型专题培训，通过行内集中授课、现场实地辅导、会后总结复盘三部分，为全行员工带来新的营销思路和管理方法，增强信贷队伍的凝聚力与战斗力，着力推动全行高质量发展。（本报记者）

洪洞农商银行表彰业务技能标兵

本报讯 近日，洪洞农商银行召开业务技能表彰大会，对在全国农业机构职业技能提升赋能高质量发展大赛及山西省农商银行2024年运营条线业务技能竞赛获奖个人及做出突出贡献的单位进行表彰，引导全员以先进典型为榜样，学标兵、赶标兵、做标兵，在推动洪洞农商银行高质量发展中创佳绩、立新功。（本报记者）

把握机遇 投身养殖

2011年，赵元富偶然间得知养殖肉鸡是一条不错的致富路。随后，他对肉鸡行业进行了实地考察，并决定投身其中，“之所以投资肉鸡养殖这个项目，是因为肉鸡加工公司承诺，鸡苗和饲料由其提供，我只要把肉鸡养大，他们就会上门收购，能够把风险降到最低。”

赵元富经过多番寻找，最终确定了把养殖场建在笔岭村。为了方便平时的养殖和管护，他在建设之初就坚持高标准。他自豪地说：“我们合作社占地20亩，有鸡舍4座，采用的都是半自动化设备。在当时的养殖行业，我们的设备也是最

从10万元到200余万元的支持

——霍州农商银行城区支行助力元瑞合作社发展侧记

本报记者 刘文军

大、最先进的。”在建设好养鸡场后，赵元富迅速开启了养殖之路。为了养好鸡，他聘请了专业技术人员现场指导，自己也在积极学习。在随后的日子里，他更是一次次深入鸡舍内，观察了解肉鸡的生长情况，在他的细心看护下，肉鸡的长势良好。

经过多年的养殖，赵元富对肉鸡养殖情况有了一定的了解，养殖事业也步入了正轨。“能够发展到如今的规模，多亏了城区支行一直以来的大力支持。”赵元富感激地说。

2011年，赵元富刚开始搞养殖时，在购买鸡苗期间就遇到了资金困难。“买鸡苗时需要交一笔保证金，我的资金不足。”赵元富说，正当他一筹莫展时，当时的城区信用社客户经理上门走访，了解情况后，当即对他的养殖场进行了实地调查，很快为他发放了10万元的信贷资金，帮他渡过了难

关。这一次的合作，让赵元富感受到了城区信用社服务的速度和热情。随着业务的发展，他再次遇到了资金不足的问题，城区信用社在最短的时间内为他发放150万元贷款，他的合作社才得以不断扩大。

2023年，肉鸡加工公司与赵元富解除了合作关系。此时的赵元富对肉鸡行业已经十分熟悉，他前往山东考察了肉鸡市场，并签订了新的养殖订单。2024年3月，在扩大养殖规模时，因缺少发展资金，他再次向城区支行寻求帮助，很快，该支行便为他办理了225万元的信贷资金，帮他发展壮大。在赵元富的精心养殖下，每年元瑞合作社能够出栏4批、40万只肉鸡。

精细管理 稳健发展

“我每天的工作主要是观察每座鸡舍内的鸡群生长情况。”赵元富说，为此，他每天都要花费两个小时时间巡查每座鸡舍，除此之外，为了预防鸡群不会被感染，他很少外出，“这些鸡可是我收入的

保障，只有做到精细管理，合作社才能持续稳定的发展。”

走进鸡舍，一股热浪迎面扑来。只见长85米、宽14米的鸡舍内4行鸡笼整齐排列着，工人往返于鸡笼间，不时给食槽内添加一些饲料。“这座棚内都是一些鸡苗，必须要时刻观察他们的生长情况，确保每只肉鸡都能够得到有效的管护。”赵元富说，为了保证肉鸡的顺利成长，工人们更是长期驻扎在鸡舍内，有效减少了疾病的传播。

同时，赵元富还特别关注鸡舍的内部环境管理，他深知温度、湿度和通风是影响鸡群生长的重要因素。为此他会根据鸡群的生长情况，及时调整鸡舍内的温度和湿度。“刚孵化出来的鸡苗，温度在36℃，随着鸡群的逐渐长大，出栏时温度降低到20℃……”对于养鸡的一些注意事项，赵元富都了如指掌。

“赵师傅，以后遇到金融方面的问题，您就直接联系我们，我们肯定会提供最优的服务。”“合作了这么多年，我最信任咱农商银行，你们就是我的靠山啊！”走访结束时，田峰与赵元富的手紧紧握在一起。

一线风采