

# 实干为要 创“新”出“彩”

## ——尧都农商银行屯里支行奋战“首季开门红”侧记

本报记者 潘华玲

在“首季开门红”中，尧都农商银行屯里支行紧紧依靠党建引领，守好“行内和行外”两个服务阵地，落实三项管理措施，在服务群众和业务营销上不断努力，取得了优异的成绩。

### 党建引领 攻坚克难

在屯里支行，既有红红火火的装饰，更有党建引领的丰富内容。“我们将党建工作深度融入业务发展之中，积极落实总行党委2025年‘首季开门红’业务竞赛活动要求，通过组织员工深入学习党的理论、路线、方针政策，将其转化为推动业务的强大动力，让全行员工信心满满、斗志昂扬。”屯里支行行长崔勇琴介绍，支行组织党员签订“开门红承诺书”，明确目标责任，设立党员先锋岗，让党员亮明身份，在服务质量和业务拓展上发挥模范带头作用。

屯里支行组建党员突击队，针对重点业务领域或项目，集中优势力量攻坚克难，带动整体业务发展。“我们通过开

展‘红色金融服务进农村、进社区、进市场’系列活动，将党建与业务深度融合，每月在不同区域举办大型活动，现场开展金融知识讲座、防诈骗宣传，大力推广储蓄、理财、贷款等业务，设置咨询与办理点，为居民提供便捷服务。同时还与农村基层党组织携手开展‘党建助力乡村振兴’活动，深入了解农民和企业金融需求，举办现场办贷会，为产业发展提供信贷支持，助力农业腾飞。”崔勇琴说。

### 坚守阵地 服务群众

在社区的元宵节社火活动中，屯里支行工作人员积极参与，向居民发放宣传彩页，重点推介特色金融产品，受到社区居民的欢迎。

“首季开门红”期间，屯里支行充分利用好行内、行外两个阵地，营造浓厚氛围，提升服务质量。行内，支行精心布置网点，设置产品展示区与客户体验区。工作人员向进入营业厅的群众介绍

开门红活动及产品优惠信息，举办厅堂沙龙，开展“金融知识普及”产品推介活动，在普及金融知识的同时营销相关产品。

“一名员工就是一座银行。”在行外，支行员工在走访周边市场、街道商户和小微企业时，把开门红活动与存贷金融产品、建立服务台账等一系列服务同步开展，为群众提供及时高效的服务。“贷款额度从5万元到如今的20万元，每次有需求就找他们，不管是哪个业务，都能快速解决。”多年经营烟酒业的董国栋笑得合不拢嘴，一直与屯里支行有信贷合作的他，不久前了解到尧都农商银行可以提升个人信用贷款额度，于是提出申请，客户经理直接上门为其办理，同时为其开通了相关金融服务。

### 强化管理 激发活力

为全力做好“首季开门红”活动工作，屯里支行强化管理，激发员工工作

动力。“通过加强精细化管理，对员工每天的工作进行量化，对做得好的员工进行表彰奖励，对做得差的员工进行激励，从而推动工作进步。”崔勇琴表示，该行还定期召开业务分析会，对各项业务指标进行深入分析，及时发现问题并采取有效措施解决，不仅提升员工业务能力与服务水平，而且确保工作取得实效。

科学合理的考核机制成为激励员工工作热情、催生源源不断工作动力的重要保障。屯里支行每月末根据业务完成情况指标进行排名，针对存款、贷款业务设立多种奖项，表现优秀的员工予以表彰奖励，未完成任务的员工也要接受相应的处罚，让“比学赶超”的良好竞争氛围成为凝聚工作动力的源泉。

截至2月末，屯里支行存款新增13500万元，贷款新增1762万元。屯里支行全员将以开门必红的决心和信心开足马力，以饱满的精神干劲扎实开展各项工作，书写更加精彩的发展篇章。

“阿姨，您好。您办理什么业务？”大姐，这是我们最新的存款政策，您可以了解一下。”……走进霍州农商银行上乐坪分理处营业厅，每一位群众都能感受到工作人员的热情。

近日，上乐坪分理处全员团结一心，以饱满的热情和十足的干劲投入奋战“首季开门红”工作中，为群众提供全方位、高质量的金融服务，赢得了群众的高度认可，推动各项业务稳步向前发展。截至目前，该分理处各项存款余额达3.3亿元，较年初新增2951万元，为全年业务开展筑牢根基。

上乐坪分理处处城乡接合处，担负着为大张镇的4个行政村提供金融服务的重任。为了圆满实现“首季开门红”目标，上乐坪分理处将提升员工专业能力和服务水平视为工作的重中之重。分

## 霍州农商银行上乐坪分理处——服务大提升 业绩上台阶

本报记者 刘文军

理处负责人李莹娜介绍：“每天晨夕会，我们都会对员工的服务要点进行培训、总结，还会对一天的工作进行复盘，针对工作中存在的问题进行自我对照和深刻反思。”通过日复一日的坚持，员工们在持续学习、对标和检视中不断成长，综合能力得到显著提升。

厅堂服务是群众对银行的第一印象，柜面服务则是直接与客户对接业务的关键环节。日常扎实的学习让综合柜员马燕燕在“首季开门红”活动中收获颇丰。马燕燕深有感触地说：“作为柜面人

员，要想在‘首季开门红’活动中取得好成绩，日常服务至关重要。尤其是微笑服务、礼貌用语和业务办理的高效准确，一点也马虎不得。”她的兢兢业业赢得了广大群众的喜爱。下乐坪村村民李女士说：“每次到分理处办理存款业务时，我都会提前联系燕燕。”多年的交往，让李女士对马燕燕信任有加，遇到金融问题，第一时间就会想到向她咨询。

在做好服务的基础上，上乐坪分理处深入村庄和商户，开展走访活动。“大哥，您好，要是闲置资金，可以存到咱

农商银行。”“刘师傅，这是我的联系方式，随后要是存款，可以直接找我。”……他们耐心解答群众遇到的金融问题，用专业和热情提升群众对农商银行的认可度。一次次走访宣传，不仅传递了金融产品信息，更收获了群众的称赞。

上乐坪分理处紧紧抓住农村赶集日、春节文艺汇演等人群聚集的重要节点，对“首季开门红”活动期间的各项优惠活动进行详细宣传。活动期间，全体员工齐心协力，抓住每一个机会，尽职尽责服务好每一位群众，为业务发展注入源源不断的新动能。

## 农信聚焦

# “农商银行给了我十足的底气”

本报记者 刘文军

“王叔，现在存栏有多少头牛啊？市场价怎么样？”“现在有20多头牛，市场价上涨了几毛钱。”近日，浮山农商银行北王支行客户经理周帅和同事走进北王镇堡子村村民王参军的养牛场上门走访，了解其养殖情况，并带去最新的金融政策。“咱农商银行一直关注着我，给了我发展养殖十足的底气。”王参军说。

提起养牛，王参军感慨地说：“多年来，我一直与牛打交道，从最初贩卖牛，到现在边养殖边做贩卖生意。”王参军与牛结缘，始于20岁。那时的他跟着村里的长辈学做贩卖牛生意。经过多年打拼，他积累了丰富的经验，对牛的行性、市场行情以及交易门道十分熟悉。

几年前，王参军开始尝试养牛，主要以育肥为主。“一开始没有想着养牛，只是打算买回来后在家中养几天就卖出去。”王参军说，在此期间，他开始对养牛产生了兴趣，于是遇到合适的牛崽，他便带回家自行养殖。2014年，他在自家院中搭建起牛棚，把大部分精力投入到养殖中。凭借之前积累的经验，他在养牛道路上驾轻就熟。

随着时间的推移，王参军在养牛领域的经验越来越丰富，但他并不满足于现状。2019年，他做出了一个重要决定——扩大养殖规模，开启自繁自育的养殖模式。在他的悉心照料下，每头牛都膘肥体壮。“我养殖的牛品种为‘西’塔尔，这种牛生长速度快、肉质鲜美，在市场上颇受欢迎。”王参军介绍。

为了养好牛，王参军对牛场的每头牛都有着全面的了解。周帅一行走进牛圈查看牛的生长，只见一头头牛休息、或咀嚼着食槽内的草料。“一头成年牛一顿能消耗4公斤草料和4公斤饲料，

小一点的就相应减少，这样不仅把牛喂饱了，还长膘。”王参军介绍着他的养殖经验，并对每头牛的生长阶段和身体状况，合理调整饲料的配方和投喂量。他深知只有让牛吃得饱、吃得健康，才能产出优质的牛肉，获得更好的经济效益。同时，他还十分注重养殖场的卫生和防疫工作，定期对牛舍进行消毒，为牛群创造一个良好的生长环境。

虽然王参军在养牛技术上十分熟悉，但却离不开资金的支持。“牛的饲料、草料的投入是一笔不小的支出。随着养殖规模的扩大，资金上经常出现缺口，让我压力很大。”王参军回忆说。为了不让牛的生长受到影响，2016年，王参军向北王支行提出了贷款申请，很快获得了3万元的信贷资金，满足了他的养殖需求。

随着养殖规模的不断扩大，资金需求也日益增加。2020年，王参军再次向北王支行寻求帮助，该行客户经理周帅在得知情况后，第一时间与他取得联系，并对他的养殖场地、经营状况等进行了详细调查。经过评估，北王支行为他授信了10万元，用于日常周转。“有了这笔资金，让我在购买饲料、牛崽等方面更加从容。”王参军笑着说。

在与北王支行的合作过程中，王参军深切感受到了农商银行的专业和贴心。工作人员不仅在贷款审批和发放过程中给予了极大的帮助，还经常上门走访，了解他的经营情况和需求，这种长期稳定的合作关系，让王参军对未来充满信心。

“为了发挥龙头企业的引领作用，保障群众生产，我们统一提供种苗，村级服务站负责标准化田间管理和后期集中收购。”金波介绍，这一系列环节都需要大量资金，无论是为种植户垫资还是收购环节，都离不开稳定的资金流。同时在公司的发展过程中，侯马农商银行始终相伴，工作人员经常上门走访，送政策、解难题，提供点对点的精准金融服务，时刻关注着企业发展，全力提供服务。

如今的芝麻开门公司正加速推进“赤焰”辣椒全产业链建设，侯马农商银行全力跟进，支持该公司在带动群众致富、做强农业产业中创出更优业绩。

## “小辣椒”远销八方

### ——侯马农商银行支持芝麻开门公司发展小记

本报记者 潘华玲

公司自身生产，还能周边村庄的辣椒种植户提供烘干服务，让村民的辣椒在烘干后色泽、干燥程度更符合收购公司的标准。”金波表示，对于产品品质的追求成为公司发展的不竭动力。

2024年12月18日，芝麻开门公司生产的辣椒干实现了首次出口，这不仅标志着侯马市特色农产品成功迈向国际市场，更彰显了当地农业产业化发展的新成果与外贸拓展的新活力。

“首次出口的这批辣椒干共5吨，经过精密流水线工艺筛选，辣椒的品质得到有效保障。”金波介绍，芝麻开门公司在米椒、辣椒干、辣椒片等产品的基础上，还发展预制菜产品，研发了油泼辣子、葱炒辣子和秘制泡椒，真正让小辣椒实现了大产销。

金融助力 产业腾飞

芝麻开门公司的蓬勃发展带富了一

## 扎根一线 奋发进取

### ——记吉县农商银行小微企业服务中心客户经理葛兴东

本报记者 潘华玲

参加工作以来，先后在8个支行担任综合柜员、客户经理、运营主管等职务。在每一个平凡的岗位上用汗水与智慧书写属于自己的精彩篇章。他就是被省农商行授予2024年度先进个人称号的吉县农商银行小微企业服务中心客户经理葛兴东。

“工欲善其事，必先利其器。”对于身处一线的银行人员来说，专业素养与道德素质缺一不可。葛兴东深知，只有不断学习，提升个人业务能力、服务能力和综合素质，才能让金融产品更受群众认同和信任。

积极获取最新的金融政策和产品知识，不断提升自己的专业素养；深入研究市场动态，精准把握群众需求……在业务处理方面，葛兴东始终保持着高度的专业性和敏锐度。只为给群众提供最优质的服务，凭借扎实的专业知识和敏锐的市场洞察力，他成功为群众办理了多笔贷款，累计金额达数千万元。

2024年，转到小微企业服务中心任客户经理后，面对之前从未接触过的公司类贷款，葛兴东认识到，只有充分利用点滴时间不断“充电”，才能尽快熟悉业务，独当一面。葛兴东白天对接业务，请教资深客户经理，走访客户；晚上在办公室钻研，认真学习规章制度，对业务很快做到了了然于心。

葛兴东还具有强烈的创新意识和进取精神。他积极推动线上金融服务平台的发展，为群众提供更加便捷、高效的金融服务体验，为农商银行的业务发展注入了新的活力。

“以前贷款要跑好几天，现在在动动手指就能搞定，真是太方便了。”葛先生激动地说。在葛兴东的一次走访中，

主营粮油批发的个体工商户强先生对“晋享e贷”表现出浓厚兴趣。葛兴东当场指导强先生通过晋享生活APP完成贷款申请，从提交资料到审核通过仅用了半个小时，强先生顺利获得了30万元的授信额度。

葛兴东始终坚持“以客户为中心”的服务理念，把群众的需求放在首位。他耐心倾听每一个需求，以真诚、专业的态度对待每一位服务对象。“晋享e付”收款码，葛兴东获知后迅速上门服务，安装，并进行操作指导，专业、贴心的服务赢得了李师傅的称赞。在得知李师傅在化肥采购旺季有资金周转需求后，

葛兴东又主动为其设计融资方案，办理贷款业务，解决了李师傅的资金难题。在农资销售旺季结束后，葛兴东建议李师傅将销售回笼资金存入银行账户，帮助其优化资金管理。

通过贴心的服务，葛兴东与群众形成了互信共赢的合作关系。截至目前，葛兴东已为20余户个体工商户办理了“晋享e贷”业务，累计发放贷款金额超过500万元。

在平凡中甘于奉献，在辛勤中奋力进取。十年如一日，葛兴东以身作则，始终坚持立足“三农”，用心贴心的服务、手握手的承诺去对待每一位群众，坚守敢放贷、放好贷的责任与担当，为农商事业发挥光和热。

本刊邮箱：lfrbnzk@163.com 本版责编：宋海华 本版校对：范雅楠



洪洞农商银行赵城支行积极支持地方品牌发展，对服务区域内的赵城头肉、桂花元宵、羊汤等老品牌商铺进行逐户上门走访对接，了解资金周转情况和金融服务需求，建立长期合作关系。图为工作人员开展上门服务。

## 据理力争挽损失

近日，襄汾农商银行景毛支行营业厅内，大堂经理聂东风正忙着接待前来办理业务的群众。突然，一阵焦急的呼喊声传来：“我的银行卡里的钱怎么少了，这可怎么办啊？”聂东风闻讯立刻放下手头工作，快步走向呼喊的群众。

据了解，这名群众智力上有残疾，当他发现自己银行卡内的资金莫名减少后，内心万分着急，立即赶到营业厅寻求帮助。聂东风一边轻声安抚他的情绪，一边按照规定流程，迅速为其打印了近两个月的交易明细。明细显示，这名群众在某网络购物平台存在每月21笔、每笔29.9元的固定协议扣款。聂东风进一步反复与他沟通，了解到他并未享受与这些扣款相对应的服务。

面对这一情况，聂东风深知这笔钱对于这名群众及其年迈母亲的重要性。于是，他立即与扣款方客服取得联系。在沟通中，聂东风详细且耐心地与客户人员说明了情况，强调其作为智力残疾人，可能在不知情的情况下误签了协议。多次反复沟通协调，聂东风据理力争，用专业和真诚打动对方。最终，扣款服务方同意退还之前收取的627.9元。当看到退款到账的信息时，这名群众激动得热泪盈眶，连连表示感谢。

这是景毛支行不断提升金融服务的一个缩影，他们用实际行动诠释着责任与担当，践行着金融服务的初心与使命，书写着农商银行的服务篇章。

本报记者

面这一情况，聂东风深知这笔钱对于这名群众及其年迈母亲的重要性。于是，他立即与扣款方客服取得联系。在沟通中，聂东风详细且耐心地与客户人员说明了情况，强调其作为智力残疾人，可能在不知情的情况下误签了协议。多次反复沟通协调，聂东风据理力争，用专业和真诚打动对方。最终，扣款服务方同意退还之前收取的627.9元。当看到退款到账的信息时，这名群众激动得热泪盈眶，连连表示感谢。

这是景毛支行不断提升金融服务的一个缩影，他们用实际行动诠释着责任与担当，践行着金融服务的初心与使命，书写着农商银行的服务篇章。

本报记者

## 农信简讯

### 蒲县农商银行举行捐助活动

本报讯 近日，蒲县农商银行举行“慈善互助基金”捐助活动，员工们将一笔笔饱含关爱之情的捐款投入捐助箱内，奉献自己的无私爱心、传递自己的款款深情，掀起

### 安泽农商银行安全检查排隐患

本报讯 为全面排除各类安全隐患，安泽农商银行近日开展安全突击检查，对营业网点办公场所、职工餐厅、监控中心、机房等重要

爱心捐助热潮，在全行营造了汇聚、分享、传播关爱的浓厚氛围，用爱心温暖凝聚成助力高质量发展的强大合力。（本报记者）

场所进行了细致排查，提高了全体员工对安全工作的重视程度，为金融服务平稳运行提供了有力保障。（本报记者）

### 锁定目标 创新发展

公司创始人金波起初在互联网领域打拼，事业做得风生水起。当看到农业领域大有可为后，金波于2012年毅然决定投身农业，最终将目标锁定在了辣椒种植上。

经过两年的精心培育，2014年初，“赤焰”辣椒系列产品进入试种阶段，具有抗旱、抗病、抗倒伏的卓越性能。为了探索一条创新发展之路，金波开创性地推出了“互联网+公司+合作社+农户”的新型产业模式。为了让农户安心种植，公司不仅免费提供辣椒苗、地膜、农机和肥料，还主动与农户签订保价收购协议。“只有让农户赚到钱，他们才会信任我们。”金波说，这一举措极大地激发了农户的种植热情。同年，芝麻开门公司迅速组建起专业的技术团队，专注于辣椒品种的研发。

“公司设立县级运营中心、村级服务中心等分级管理机构，从统一提供种苗，

### 严控品质 迸发活力

侯马市新田乡南郭马村的一处烘干厂内，一盒盒包装完成的辣椒整齐摆放，紧锣密鼓地持续发出“嗡嗡嗡……”的轰鸣声。“南郭马村以土地的形式入股到芝麻开门公司，2024年为该村增加了15万元的收益，烘干厂是2024年投用，除了

到村级服务站的标准化田间管理，再到后期的规模化集中收购以及产品终端的品牌化销售，构建起了完整的全产业链发展模式。也凭借着这一模式，“赤焰”辣椒系列产品荣获“绿色食品”认证，多个单品畅销国内外。”金波表示，“赤焰”辣椒种植面积从最初的50亩扩展到如今的4万亩，遍布安泽、大宁、永济、闻喜等晋南10余个县市，产品销售到全国各地，目前是全国最大的辣椒酱生产企业“湖香”“老干妈”品牌的主要供货商，公司也被认定为“省级龙头企业”。

“首次出口的这批辣椒干共5吨，经过精密流水线工艺筛选，辣椒的品质得到有效保障。”金波介绍，芝麻开门公司在米椒、辣椒干、辣椒片等产品的基础上，还发展预制菜产品，研发了油泼辣子、葱炒辣子和秘制泡椒，真正让小辣椒实现了大产销。

## 农信故事

芝麻开门公司的蓬勃发展带富了一