名列全省前茅 实力显著增强

临汾农信“首季开门红”活动成绩斐然

农信 聚焦

本报讯 “首季开门红”活动开展以来，临汾农信紧紧围绕省联社党委部署，换挡提速，多措并举，苦干实干，各项主要业务指标全部提前完成省联社下达的季度目标，实现圆满收官。截至3月末，各项存款余额1391.74亿元，较年初净增131.35亿元，完成省联社一季度基本目标的199.02%；各项贷款余额984.14亿元，较年初净增70.36亿元，完成全年目标的101.97%。

一年之计在于春，全市农信社抢抓时机，灵活施策，精准发力，奋力夺取“开门红”，为全年工作奠定坚实基础。一是存款营销活。各行社董（理）事长挂帅组建专职营销团队，主动与党政部门、各企事业单位对接沟通，结合一季度重点工程集中开工建设、招商引资项目集中落地、财政资金集中拨付的特点，灵敏捕捉市场信息，大力营销对公存款，争取更多财政资金、项目资金、涉农资金、社保资金及行政、企事业单位工资等的开户存放。在储蓄存款的营销上，以“营造农信年味、开启暖客之旅”活动为总抓手，采取“请进来”“走出去”的方式，通过“优服务”，线上线下协同发力，多渠道获客、多角度宣传、多层级开展，有效增进与客户的感情和黏度，不断提升农信形象和公信力，有力助推了组织资金工作。

二是贷款营销活。全市农信社积极践行“坚守定位、回归本源”的经营理念，以整村授信工作为总抓手，全员走出网点，挨家挨户采集信息、宣讲政策、推介产品，耐心培育客户的贷款意识和贷款习惯，使“一次授信、周转使用、随用随贷、随有随还”的意识深入人心、妇孺皆知。同时，紧扣农时、商时，结合一季度春耕备耕、商户备货、企业复工复产的重要节点，创新推出“农资贷”“苗木贷”“流水贷”“税易贷”等信贷产品，及时满足客户的资金需求。紧密结合省、市经济工作会议精神，聚焦“六新”，助力“六稳”“六保”，对辖内省市县重点工程、项目实施名单制管理，审慎对接营销，积极支持发展前景良好的民营企业与实体经济，通过做大做强优质贷款规模提升增盈创利水平。

三是电子产品营销活。结合一季度商贸流通活跃的特点，全市农信社全面开展商户大回访活动与各类有奖营销活动，大力推介“一卡四平台”产品，特别是进一步提升社保卡（惠农一卡通）的普及率、晋享E付二维码的布放率和个人渠道绑卡率，有效推动了基础金融服务的“全覆盖”。同时，因地制宜广泛开展银农合作、银税合作、银医合作、银校合作、银超合作等，拓展更多代缴业务，沉淀和归集更多资金。 （本报记者）

实干笃行 再谱新篇

李永军

短 评

随着一季度的结束，轰轰烈烈的“首季开门红”活动圆满结束。在“首季开门红”活动中，各行社奋勇争先，各项业务都取得了辉煌的战绩，向省联社、临汾审计中心交出了满意的答卷。

凡是过往，皆为序章。“首季开门红”中，各行社创出了许多好做法、好经验，要及时进行客观的总结，对受到群众认可、欢迎的好经验进行总结提升，长期坚持。同时，更要看到工作中存在的不足和差距，迅速制定措施加以弥补、迎头赶上。更为重要的是，在成绩面前务必要一如既往地保持冷静的头脑，认清前进道路中依旧面临众多的困难和挑战，时刻保持奋进的姿态。

征途漫漫，惟有奋斗。成绩只能代表过去，未来要靠实干创造。中央一号文件赋予了农信在乡村振兴中新的使命，这既是机遇，又是挑战。各行社要不忘初心、牢记使命，以服务“三农”为己任，勇挑乡村振兴中金融支农的政治使命和责任担当，大力发扬“背包精神”等优良传统，带着感情倾心助力乡村发展，在乡村振兴的洪流中实现价值，推动农信实现跨越式发展。

“首季开门红”的成功为全年工作开了好头、打下了坚实基础。当前，党史学习教育正在扎实开展，全市各行社要结合实际，做到“学党史、悟思想、办实事、开新局”，以优异成绩迎接建党100周年，夺取全年各项工作目标圆满完成！

青春在拼搏中闪耀

本报记者 潘华玲

作为一名90后女孩，她有着与同龄人一样的青春朝气、灿烂理想、澎湃活力。而作为一名银行柜员，她的身上更多地散发出一种脚踏实地、勇于奉献的平凡之美。她就是尧都农商银行东城支行的综合柜员薛玥。2020年，她代表临汾农信参加山西省农村信用社“三强一转”专题教育活动运营系列竞赛总决赛荣获现钞清点二等奖的优异成绩，为临汾农信争得了荣誉。

包里的“练功券”

“您好，请核对您的转账信息！”“请签字！”“请收好您的回单！”……在尧都农商银行东城支行的柜台里，薛玥熟练地帮助客户办理着相关业务，但很少人能够理解，进入这个柜台所需要付出的艰辛和努力。

从2010年入职至今，四千多个日日夜夜，薛玥从未怠慢过任何一位客户、从未敷衍过任何一笔业务。薛玥性格大大咧咧，脸上洋溢着青春的笑容。“柜员是一个综合素质要求很高的职业，一方面我们必须熟练掌握每一项业务，另一方面我们还要有过硬的技能，例如点钞、小键盘、汉字录入等。想要成为一名合格的柜员，必须要不断学习。”薛玥说，从“职场小白”到如今的业务精英，唯一不变的是，她的包里始终放着一把练功券。

在多年的工作时间里，学习业务成了薛玥雷打不动的生活内容。“我们的工作特别忙，每天晚上七点多才能回家，所以只能将睡觉时间延后一些，挤出时间来学习。我最喜欢的就是现钞清点，在没有客户时，就和同事们在柜台上拿出练功券练习，多亏了扎实的功底，才能让我的业务水平提升。”作为一名90后，薛玥和同龄人一样喜欢娱乐活动，但为了让自己能够迅速成长，她经常会埋头于专业书籍和技能练习中，虽然枯燥，但她相信自己的付出一定会有回报。

手里的“成绩表”

2020年，薛玥代表临汾农信参加山西省农村信用社“三强一转”专题教育活动运营系列竞赛总决赛，并荣获现钞清点二等奖的优异成绩。在她十分欣喜、信心倍增的同时，也让她回想起自己一路走来的点点滴滴。当薛玥接过荣誉证书时，她觉得自己的努力没有白费。

“我始终坚信‘努力不一定成功，放弃一定失败’的信念。”在集训期间，薛玥给自己制作了独特的“成绩表”，一场练习中，四种面额600张练功券，每天进行至少20场，每场的成绩都必须精确到秒后两位：101.51秒、101.34秒、101.26秒……她给自己定的目标是，上一场的成绩就是下一场的起点，每天的成绩都必须有所提升，如果没有达到目标，就几十遍甚至上百遍地练，哪怕手指练得红肿磨出泡、再磨出血，钻心似地疼，她也仍然坚持训练，直至达到预定目标为止。

“还记得最糟糕的一天，练习的结果错了两场，心里有点接受不了，情绪变得非常烦躁。因为封闭训练的时候，每天早上8点开始，一直到下午6点，都在反反复复地练习，人难免有些急躁，但想想领导同事的期望，还有自己的努力，很快也就静下心来。”薛玥在一天的训练后总会对自己的成绩表进行分析总结，为第二天的训练定下新的目标。

书山有路勤为径，学海无涯苦作舟。在薛玥看来，任何技能的提升都没有所谓的捷径，只有勤学苦练，投入大把的时间和精力才能够取得好的成绩。

心里的“农信情”

11年，一直坚守在服务一线；

11年，将服务化作温暖客户的力量；

11年，在平凡岗位上的巾帼翩翩舞出了芬芳。这是薛玥的工作经历，也是她多年不变的农信情怀。

“学如逆水行舟，不进则退”。经过多次技能比赛后，薛玥看到了在技能方面“人外有人，山外有山”，也看到了自己与他人的差距，表示将继续保持谦虚心态，把差距转化为今后学习和进步的动力，鞭策自己，努力弥补不足，使自己的各项技能水平今后能有更大的提高。多年的柜员工作经验让薛玥深知，个人技能提高需要不断练习，更需要持之以恒，今后的她还要发挥辐射带动作用，影响身边的同事，一起向更高业务水平的目标迈进。

薛玥，一个在拼搏中燃烧青春的年轻人，一个俯首甘为孺子牛的普通银行员工，一个心怀“农信情”的铿锵玫瑰。天空因为有了许多不起眼的云彩而变得美丽，她也甘愿化作云彩，为农信这片广阔的天空奉献青春。

明星 员工

本刊邮箱：lfrbnxzk@163.com 本版责编：高 洁 本版校对：屈晓琳

授信送上门 群众享便利

本报记者 刘文军

“把你和爱人的身份证、户口本等拿出来，我给上传到系统中，很快就能给你授信。”

“这个授信的额度、利率是多少？”

……

3月18日，襄汾农商银行贾罕支行副行长韩瑞瑞和同事来到南辛店乡司马村村民郭田田家中，通过全面授信PAD端为其办理授信工作。郭田田高兴地说：“以前申请贷款，需要去农商银行营业厅才能办理。真没有想到，现在农商银行的工作人员直接上门在家里就能够办理，方便了很多。”

“现在是春耕备耕期间，正是群众生产资金需求旺盛的时候。我们针对这种情况，进村入户，为有需求的群众及时送上资金。”韩瑞瑞说，在走访中，他们在为春耕备耕期间有资金需求的群众办理授信的同时，还为有创业意向的青年进行授信。

“郭田田是我们前期走访过的客户，由于之前提供的材料不全，没能为其办理授信。”韩瑞瑞说，在前期走访中，他们了解到郭田田和妻子在家中加工叫花鸡，销路不错，有在县城开店铺的想法，但由于资金不足，一直没能实现。

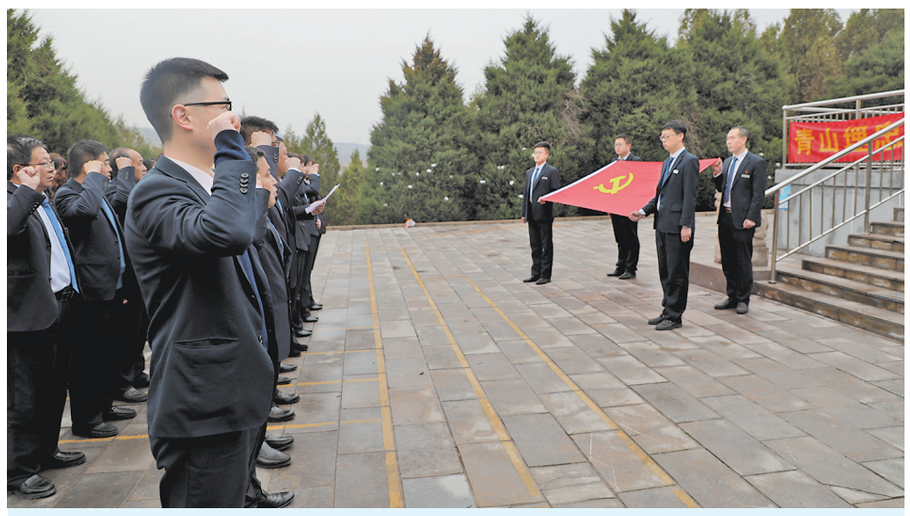
“仅仅在过年前的一段时间内，我们就有20000多元的收入。对我们夫妻来说，这是一个很不错的项目，今年计划在县城租个门面开店铺。”郭田田信心满满地说，目前，在襄汾县只有他们一家做叫花鸡，希望尽快把自己的品牌在襄汾县打出去。

“这会儿是淡季，每年的后半年才是生意最好的时候，我们现在就是做好开店铺的前期准备，把各种执照申请下来，争取在后半年把店铺运转起来。”郭田田说，他现在申请贷款，也是为以后开店铺做准备。他说：“现在叫花鸡的销量不大，不着急用资金。听说授信后，只要不用，就不需要支付利息。现在正好有机会，赶紧申请下来，留做以后发展的备用金。”

说话间，经过韩瑞瑞的一步步操作，授信到了最后一步。“您过来再做个电子信息留存，授信额度就会显示出来。”韩瑞瑞一边录信息一边向郭田田说。“您看，这是您的信用额度，有9万元。”“这就好了啊，真快！我怎么才能使用这笔资金？”郭田田接过PAD端看着上边的金额兴奋地说。

“这笔钱已经到了您的晋享生活APP中的晋享e贷里了，只要您把取款密码设置上，随时可以把钱提取到您的农商银行储蓄卡里，随用随取，非常灵活。”韩瑞瑞认真教郭田田通过手机上的晋享生活APP操作。

看着手机上晋享e贷中的授信额度，郭田田惊讶地说：“现在从贷款申请到发放，这速度真是没的说了，省时又省劲，太方便了！”



清明节期间，安泽农商银行组织党员干部前往烈士陵园开展“学习党史铭记初心、缅怀先烈致敬英雄”扫墓活动，向英烈敬献鲜花，在纪念碑前重温入党誓词。大家表示，将努力传承革命精神，为打造现代化银行贡献自己的力量。 本报记者 摄

勤走访 交朋友

本报记者 刘文军

“张老板，最近生意怎么样？二维码用的还习惯吧？语音播报省了不少事吧！”

“小伙子，隔壁他们家安的那个小音箱，是免费的？那个二维码还支持信用卡哩？客户一扫，钱直接就进到卡里了？办的时候容易吗？给我也申请一个吧！”

行走在大宁县城的街道上，大宁农商银行的张星星和张磊磊不时停下脚步与商户进行交流，显出他们与商户非比寻常的“亲密”关系。

张星星和张磊磊是大宁农商银行电子银行部的员工。为了响应总行工作部署，进一步占牢商圈市场，他们二人组成服务小分队，日复一日，走街串巷，与商户进行交流、建立朋友关系，帮助商户解决问题需求，并赢得了客户认可。

在对一家农资门店走访时，张星星、张磊磊二人经过对商户的经营情况、进销货情况、客户流量等进行了解后，筛选出一条重要信息，“农资门店虽然客流大，且相对固定集中，但也存在垫资现象，许多老百姓存在先赊账购买农种、化肥，秋后有了收入才进行偿付货款的情况，老板在前期经营过程中一定会有资金压力。”了解到这些情况后，张星星、张磊磊二人回到单位专门为这个商户制定了一套“量体裁衣”式营销服务方案。第二次上门走访时，他们把这套方案递到商户手中，同时把晋享e付产品功能性、便捷度等特点进行了详细的分析讲解。二人真诚热情的服务让商户心服口服，很快接受了他们的方案。他们立即为商户店铺拍摄影像资料，第一时间通过晋享e付管理平台进行资料上传，紧接着又在后台进行了审核，当天就为商户送去二维码，第二天又将语音播报小音响送上了门，安装到位。这位商户在使用一段时间后，切身感受到了晋享e付的便捷和好处，连连称赞他们是站在商户的角度考虑问题的“贴心人”。

张星星、张磊磊服务小分队的走访服务不仅是对营销工作的检验总结，也是更好地用服务带动营销的一种手段方法。他们深知：“服务工作永无止境，需要更用心、耐心、热心地去发现问题，解决问题，为客户提供方便。”他们的小分队将继续迈开步子行走在大街小巷，穿梭在人潮人海，为服务好每一位商家做好自己的本职，站好自己那一班岗！

农信 故事

反诈宣传融入文化节

“你好！这是我们洪洞农商银行的金融产品介绍。您看看，了解一下！”

“阿姨，我看你在用微信支付。你的微信绑定农信卡了吗？微信绑定上我们的农信卡，就可以用于支付、缴费啦，十分方便。”

“老板，生意很好啊！需要贷款吗？我们农商银行有各种适合商户的金融产品，你有需要的话可以前来办理。这是我们的联系电话，欢迎你随时来电话！”

……

4月4日上午，在洪洞大槐树寻根祭祖园举行的大槐树文化节寻根祭祖大典上，活跃着洪洞农商银行的员工，向游客和商户积极推介农商银行的金融产品，了解他们的金融需求，提供周到的金融服务。

针对当前电信诈骗频发的状况，该行重点向游客和商户宣传防范电信诈骗、非法网络贷款等金融知识，让游客和商户筑牢防范电信诈骗的思想防线。

“大爷，电信诈骗危害大。一定要提高警惕啊！”“我们宣传单上印着各种电信诈骗的形式，您认真看看，遇到这些情况一定要当心，避免上当！”……该行党委书记、董事长郭宏伟亲自上阵，把一份份宣传资料发放到游客手中，并现场进行讲解，回答游客的提问。郭宏伟表示，文化节期间人流量大，正是开展防范电信诈骗和金融宣传的良好时机，洪洞农商银行要肩负起普惠金融的责任与担当，每天安排人员把金融服务送到现场，提升群众防范电信诈骗的意识，进一步扩大农商银行金融产品的知晓面和影响力，有效提升农商银行的社会形象和知名度。

本次盛会汇集了来自全国各地的数万游客和众多的商户，正是农商银行发展业务、提供服务的绝好时机。洪洞农商银行提早谋划，精心组织，在文化节期间为游客和商户分享山西农信各项存款突破万亿元的喜讯，宣传电子银行系列产品和各类信贷产品。

据悉，祭祖大典当天，洪洞农商银行共发放宣传单5000余份，现场开通手机银行32户，个人客户渠道绑卡新增422户，预约存、贷款客户100余户，受到了群众的热烈欢迎。 本报记者

金融春风化雨 普惠神山大地

——浮山农商银行助力乡村振兴侧记

本报记者 潘华玲

“我一直把咱浮山农商银行当成自家的银行，服务好，很贴心，值得信赖！”“贷款产品有针对性，我们做生意有靠山了。”……各界群众一句句真诚的话语，折射出浮山农商银行倾力支持乡村振兴的金融服务。

作为县域金融主力军，浮山农商银行始终坚守服务乡村振兴的核心定位，持续为“三农”发展注入金融活水，让普惠金融犹如春雨滋润在土地和农民朋友的心坎上。

政策产品添动力

扎根农村，服务“三农”，是农信人的初心和使命，也是浮山农商银行赖以生存壮大的源泉和动力。

该行积极推广宣传“富农贷”等一系列信贷产品，加快金融产品和业务创新，加大对有条件的农户小额贷款投放力度，以此扩大农户贷款覆盖面。

张庄乡古县村村民王新文拨通浮山农商银行张庄支行申贷电话说明情况后，很快得到客户经理肯定的答复并在一天内办理了授信，这是王新文一提起来就会连连称赞的事：“授信快、服务好，一天之内贷款就到了我的账户，真是帮了大忙，这的确是咱老百姓的银行！”这样的速度有赖于浮山农商银行张庄支行依托全面授信系统缩短流程、简化手续，推行便捷信贷、无纸化办贷、即时办贷，向社会各界公布申贷电话3部，实行24小时服务，及时掌握反馈关键节点信息，并优先满足“三农”主体的信贷需求。同时发扬“背包精神”，让每一项金融政策乘着优质产品的翅膀，飞到老百姓最需要的地方。

强农富农旺产业

乡村振兴战略顺利实施，需要良好的金融环境。为此，浮山农商银行深入农户、村组、乡镇开展“金融知识进万家”系列活动，打造良好的诚信金融环境。浮山农商银行响水河支行基层员工日常宣传是常态，他们将金融知识、诚信知识送到群众家门口，积极与农户、居民、商户的沟通交流，促进农户金融知识的学习，增强个人信用保护意识。

“没有他们做宣传，我估计现在还是按部就班的干活，自己的事业发展不起来。”刘小莲几年前返回老家开始经营餐馆，由于规模小生意一直很平淡。“除去租房、日常开销等费用之后很难有资金剩余，想要扩大规模，就缺少资金，这些问题一直困扰着我。”刘小莲一次偶然的机会看到村公告栏里“厨师贷”信贷产品的宣传，她就尝试提出申请，没想到仅用两天时间5万元贷款就到账了。看着已经装修成型的新餐馆，她笑得合不拢嘴：“‘厨师贷’手续简单、利率低，以后做生意有靠山了，我的餐馆生意会越来越兴旺！”

浮山农商银行各支行积极开展宣传工作，其中对外出务工人员进行建档立卡，通过“村级微信群”向在外务工人员宣传，开展金融知识大讲堂，向其宣传金融产品。

创新模式助振兴

张庄乡小卫坡村李吉智是闻名乡里的大棚种植能手，在他提出今年想要扩大规模时，张庄支行当即为他发放贷款15万元。“以前感觉贷款很难，没想到这么快，而且额度这么高，以前一个大棚，我的年收入是4万多，现在三个大棚，我好好干，年收入也要超10万了。”张庄支行行长申宏表示，这是得益于该行实施的助力乡村振兴新模式。结合整村授信活动，浮山农商银行与辖内行政村对接，统计出各村历年的劳动模范、文明家庭、乡村优秀青年等作为服务重点，让金融力量给这些人产业发展提供强大助力。

此外，浮山农商银行以普惠金融为引领，纵深推进农村支付服务环境建设，加快银行卡助农取款服务点行政村全覆盖工作，提高部分偏远村庄的金融服务覆盖面，建设农村金融综合服务站129处，切实满足偏远农村各项支农补贴发放、小额提现、转账等基本服务需求，为广大农户提供了高效、便捷的金融服务。

春风化雨入乡村，润物无声惠“三农”。浮山农商银行党委书记、董事长苏清表示，将继续拓宽服务渠道，构建农村金融服务网络，丰富信贷金融产品，着力解决“三农”资金需求，全方位助力全县乡村振兴，为县域建设作出应有的贡献。

热烈庆祝山西省农村信用社存款突破10000亿元

社址：临汾市商会巷花果街60号 邮政编码：041000 总编室：2037109 要闻编辑室：2037318 邮箱：lfrbybs@163.com 专题编辑室：2037315 邮箱：lfrbztbjs@163.com 摄影部：2037160 广告部：2030275 广告经营许可证：1426004000001 发行部：2037901 年价：428元 印刷：临汾兴闻报业印务有限公司（临汾市鼓楼南大街416号）