解民之急 应民之需 纾民之困

汝州农商银行惠民服务助力“开门红”

本报讯（记者张超 通讯员程曼玉）新年“开门红”活动开展以来，汝州农商银行以服务至上为第一宗旨，以助民惠民为行动目标，以贴心暖心为工作主线，在解民之急、应民之需、纾民之困上持续奋进，用实际行动践行使命担当，擦亮为民服务底色。

完善客户信息，织密资金安全网

1月15日下午，汝州农商银行向阳支行的二楼办公室内，暖心环卫小分队在有条不紊地完善客户信息。

客户信息完善是该行本年度首季“开门红”工作的关键一招。“完善客户身份信息，能切实提高客户身份识别的合规性、有效性、完整性和及时性，有效防范洗钱和电信诈骗风险，保障客户的资金安全。”汝州农商银行向阳支行负责人李晓晓说，截至目前，该行已累计完善客户信息3.18万户。

正在登记信息的环卫工张大姐笑着说：“要不是咱农商行主动帮俺办业务，俺还真不知道，身份信息不全这么不方便。”

据李晓晓介绍，在客户信息完善工作开展伊始，经过全体职工的讨论，除了常规的柜面服务、定点外拓外，该行定下了划分目标客群、精准提供服务的策略，帮助广大客户尽快补充身份信息。

一是聚焦年龄层。客户信息治理的盲区一般集中在中老年，因此，该行紧盯老年客群，在柜面加强关注的同时定期下乡，为留守老人完善信息。二是聚焦职业面。经过分析，该行发现环卫工群体与客户信息完善的重点客群高度重合。因此，该行主动联系汝州市环卫部门，开辟绿色通道，抽调业务骨干，集中为环卫工人完善客户信息。截至目前，已累计为500余名环卫工人完善了信息。

发挥区域特色，助力惠民新经济

1月18日清晨，雪后初晴，在汝州农商银行民生支行华予分理处门口，一颗颗嫩黄的大白菜被摞成塔状，前来领取白菜的群众络绎不绝。

当天是腊八节，民生支行举办“送白菜 纳百财”活动，既帮扶菜农又便民惠民。

“以便民惠民为原则，以助力经济为宗旨，实现银企民三方共赢，这是我们支行今年‘开门红’工作的主要方向。”民生支行负责人宋晓晓说。

“开门红”活动期间，该支行因地制宜，充分发挥各网点区域特色，与小商户协作，为客户送去实惠，在加大小额贷款拓展的同时助力小微企业发展。民生支行营业部、平安分理处、华予分理处等网点立足繁华闹市区位优势，主动加强与老字号商铺、电子智能商店、居民生活服务类店铺的对接合作，延伸服务触角，进一步拓宽了支行服务领域，为市民提供更加便捷、高效的金融服务。

谈起今年的新举措，宋晓晓认为，经过前期深度调研，真正做到想民之想、应民之需，才是取得当前成绩的根本原因。以小额贷款发放为着力点，既播下了金融活水，满足了客户资金需求，又润泽了地方经济，助力小商户和小微企业发展，更为广大居民带来了各项生活福利，真正做到一举多得、三方共赢。

冷可取暖 渴可饮水 累可歇脚

舞钢农商银行 持续提升服务温度

本报讯（记者张超 通讯员朱贺）“在这里就跟在家一样，他们年轻人服务态度好得很。平常我也没事干，就来尽一分力。”近日，舞钢市枣林镇枣林村82岁的热心群众王大爷在舞钢农商银行枣林支行义务维持秩序。王大爷常年来这里义务帮忙，俨然成了枣林支行的“编外成员”，究其原因，就是喜欢枣林支行热情温暖的服务。

近年来，为持续提升金融服务质效，大力弘扬劳模精神、劳动精神，充分发挥党员先锋模范带头作用，舞钢农商银行在全辖20个营业网点设立爱心驿站，为环卫工人、交警、快递员、送餐员、司机等户外劳动者免费提供饮水、纳凉取暖、手机充电、普惠金融等惠民服务，满足户外工作者冷可取暖、渴可饮水、累可歇脚的需求。

下一步，该行将加大建设力度，在提供基础服务的基础上，因地制宜拓展服务功能，发挥党员模范先锋作用，带动全员投入到站点建设上，丰富服务内容，提供公益讲堂等个性化服务，回报社会。

鹰城农商银行新区支行：

不断将金融活水注入广袤乡村

本报讯（记者张超 通讯员裴晓超）“好消息，存款利率一浮到顶，2024年‘开门红’期间在鹰城农商银行存定期，好处多多，早存早享受。”近日，鹰城农商银行新区支行员工来到新华区香山街道筹备组石桥营村，向商户介绍存款政策。

“按一年期算，存一万块钱比之前多了30元，存五万元比之前多了200多元，要是存的时间长会多不少利息，这划算啊。”石桥营村便利店的王大妈拿着计算器和宣传页一边算着一边说。

连日来，该行工作人员走街串巷，进商户、访农户，大力推介金融服务，对客户提出的问题一一详细解答，让客户充分知晓“开门红”期间该行各项优惠政策。截至1月18日，新区支行存款余额5.74亿元。

首季“开门红”期间，鹰城农商银行新区支行主抓厅堂阵地，对营业网点精心装扮，并配备了各种礼品；加强外拓走访，主动出击，将优质服务送进大街小巷；全体员工线上线下齐发力，以昂扬的斗志、火热的激情全身心投入“开门红”攻坚战，不断将金融活水注入广袤乡村。

向拒收人民币现金说“不”

1月15日，鹰城农商银行湛河支行工作人员在湛河区曹镇乡沿街商店宣传人民币知识。

1月15日至16日，鹰城农商银行湛河支行下辖曹镇支行利用春节外出务工人员返乡时机，组织人员到湛河区曹镇乡等周边乡村，对沿街服装店、餐饮店等使用快捷支付频率较高的营业场所，开展“整治拒收人民币”宣传活动，旨在进一步畅通人民币现金流通渠道，增加社会公众对现金服务的获得感和满意度。

陈铭灿 摄

农信故事

石龙区农信联社

深入开展『大走访』 提高金融满意度

本报讯（记者张超 通讯员王鲁亚）“石龙区农信联社真不愧是咱老百姓自己的银行，这服务态度和办贷效率没的说！”近日，郜先生对前来回访的石龙区农信联社客户经理说。

郜先生是石龙区本地的一名瓷砖经销商，经营多年，生意一直不错。今年初，随着周边搬迁小区住户纷纷装修入住，郜先生的瓷砖供应量大增，进货资金一时周转不开。正当夫妻二人四处筹钱时，郜先生想到了前几天来店里走访的石龙区农信联社客户经理，于是抱着试试看的心态打去了求助电话。

了解到郜先生的资金需求后，该联社客户经理第一时间来到郜先生的门店，向其详细介绍了“商户闪贷”产品，结合贷前调查情况，现场为其授信15万元，并开通绿色通道，快速将资金发放到位，解决了郜先生的资金需求。

近年来，像郜先生这样及时得到石龙区农信联社资金支持，解决生产经营、资金周转难题的案例还有很多。特别是今年首季“开门红”活动开展以来，石龙区农信联社以“金燕大走访”等活动为抓手，建立常态化走访机制，组织走访小组，主动入企上门对接，进行分析评估后制定金融方案，同时建立问题困难清单，以解决企业合理融资需求为主要任务和工作目标，用真心、动真情、下真功、求真效，进一步助企纾困解难，带头当好“首席金融服务官”。

今年“开门红”活动开展以来，该联社已累计走访各类企业、商户近60家，累计为30余家企业、商户精准提供授信支持，成功发放贷款1169万元，目前尚有2000万元贷款正在办理中。

该联社相关负责人表示，将始终围绕辖内企业、商户资金需求及实际困难，主动服务、上门服务、精准服务，切实提高辖内企业和商户的金融获得感、满意度，用实际行动为区域实体经济发展增活力、添动力。

卫东农商银行

精准服务早行动 满足群众“贷”需求

本报讯（记者张超 通讯员李洋）“有了你们的信贷支持，我再也不愁年底的资金周转了！”近日，家住卫东区东高皇街道门楼张村的任大哥对卫东农商银行迎宾支行工作人员由衷感谢。

任大哥在门楼张村做农家乐生意，随着春节临近，生意持续好转，任大哥就想给顾客提前配备好食材，但苦于手中资金不足，让他急得团团转。就在他一筹莫展之际，卫东农商银行迎宾支行的小贷客户经理在辖内走访的过程中，得知了任大哥的难题，于是迅速与其对接。在现场调查时，客户经理了解到任大哥经营农家乐已有8年的时间，经验丰富，且为人诚信，非常符合该行推出的专属信贷产品“惠民e贷”中的特色行业餐饮业的办理条件。于是该行通过线上申请结合实地调查的方式，仅用三天就成功为任大哥发放了20万元的信贷资金，及时解决了他的资金难题。而任先生的经历仅仅是卫东农商银行服务新市民的其中一个案例。

为高效满足辖内老百姓多元化信贷需求，卫东农商银行早在去年11月就提前谋划好了2024年“开门红”活动中的各项工作，在小贷业务方面，该行提前优化制定好适合农户、新型农业经营主体、小微企业、新市民等各类群体的信贷产品，全方位满足不同市场主体的金融服务需求。尤其是惠民e贷，该款产品专门针对65岁以下在我市有稳定收入或经营的城镇居民、新市民等群体供其消费及经营使用，额度最高可达30万元。该款产品受众面广，线上申请操作流程简便，自去年上线以来一直深受我市老百姓的认可。截至1月24日，该行向新市民群体发放个人消费及经营性小额贷款累计220余笔，累计投放超2400余万元，小额贷款累计投放金额2700余万元，以奋进的姿态全力以赴实现新年“开门红”。

鹰城农商银行新华区西杨村支行

有温度的老百姓自己的银行

1月20日上午10点，鹰城农商银行新华区西杨村支行职工王颂东像往常一样，来到新华区优越路西段商贸北苑小区门口张大姐的蔬菜摊点，为其提供上门兑换零钱服务。看张大姐忙不过来，王颂东还主动帮助整理蔬菜，清理收集摊位周边的垃圾。

今年46岁的张大姐名叫张秋英，与丈夫在商贸北苑小区门口摆了个摊位，经营蔬菜等日常生活用品，同时负责小区门卫工作。每天来摊点买菜的大多是老年人，且以零钱现金交易为主。

说起农商银行的服务，张大姐竖起了大拇指。她说，与农商银行打交道始于2020年新冠疫情期间，当时为给小区居民解决吃菜难问题，张大姐利用老家在郊区农村的优势，不时从老家购进一些时令蔬菜，在小区大门口摆个地摊，为小区住户提供新鲜蔬菜。时间久了，张大姐收到了数目不小的零钱。小区封闭了，人员禁止外出，大量零钱不能及时兑换，成了张大姐的一块心病。

一个偶然的机会，同在一个小区居住的王颂东了解情况后，主动找到张大姐，表示愿意无偿为其提供零钱兑换服务。

“银行能无偿提供零钱兑换服务？”张大姐满是疑问。起初，由于对农商银行不了解，心中有顾虑，她便和丈夫利用大半个晚上时间，把几千元的零钱反复清点了好几遍，精确到几角几分。

第二天，张大姐电话联系了王颂东。让她想不到的是，王颂东接到电话后第一时间赶到她家里，带走零钱，骑电动车来到位于市工人文化宫北门的西杨村支行，召集临柜人员分拣零钱。经过两个小时的认真清点，金额与张大姐的数据一分不差。这件事让张大姐对农商银行有了种“一见钟情”的信任。

时间久了，王颂东也成为了张大姐信赖的朋友。每月20日前后，王颂东都会来到张大姐的菜摊前，把近一个月卖菜的零钱带到网点兑换。有时卖菜生意忙不过来，王颂东会主动过来帮忙打理蔬菜。张大姐家里的水管坏了，王颂东也会找来师傅帮助维修……如今，在张大姐的心目中，王颂东不仅是农商银行的形象大使，更是她生活中离不开的知心朋友，她主动把亲朋好友介绍到西杨村支行开户存钱。

1月22日上午，王颂东专门给张大姐送来了几副新春对联。“自从与农商银行结缘后，我的生活上多了个帮手，精神上增添了底气，生意上有了靠山，农商银行真不愧是有温度的老百姓自己的银行！”张大姐充满感激地说。

（本报记者 张超 通讯员 孙向前）

冲刺正浓 奋战正酣

郏县农信联社奏好服务“三部曲”

本报讯（记者张超 通讯员石乙君）2024年首季“开门红”的号角已经吹响。连日来，郏县农信联社紧紧围绕上级行工作要求，早谋划、强部署、找准工作重点，广动员、严考核、强化责任落实，拓渠道、巧营销、抢占存贷市场，奏好服务“三部曲”，迅速掀起了“开门红”工作热潮。

考核激励突出“实”。郏县农信联社严格贯彻落实省农商联合银行“开门红”相关工作部署，将业绩导向和以人为本经营理念融入到各项工作中。为充分调动并激发干部员工的热情和干事创业、奋勇争先的斗志，该联社制定了一系列“开门红”产品推广策略及激励政策，锁定首季重点业务增长目标，制定机关部室专项考核，以“二次考核”为工作抓手，开启全员考核激励模式，掀起全员工作热潮。

氛围营造突出“浓”。郏县农信联社立足厅堂主阵地，以“开门红”为主题，精心扮靓厅堂，在显著位置张贴活动海报、摆放宣传折页、播放活动视频。大堂经理细致讲解存贷款优惠政策，鼓励老客户带新客户，增加客户黏性；综合柜员利用间隙时间，宣传业务福利，强化产品推介渗透率，加深客户对该联社产品了解程度，通过柜台与厅堂联动深入挖掘客户需求。

业务营销突出“深”。郏县农信联社深入客户群体，加大新老客群维护拓展力度，做到新增客群服务无盲区，存量客户服务全覆盖。该联社全体员工充分把握旺季走访的大好时机，自愿调配工作时间，借助春节外出务工返乡高峰，利用节日年会等时机，主动走出去，拓展服务半径，掀起走访服务热潮。该联社各部门负责人带领员工深入医院、企事业单位、商圈等领域，开展精准服务；各基层农信社负责人主动对接乡镇政府、村委，依托客户信息治理工作有利契机，同步办理存贷产品及网金业务。

冲刺正浓，奋战正酣。郏县农信联社有关负责人表示，我们全体员工在首季“开门红”的关键节点，将满弓紧弦、持续发力，以时不我待的紧迫感和只争朝夕的精气神，让厅堂服务“旺”起来，让外拓服务“火”起来，让“开门红”“燃”起来。

整合资源 稳老拓新

宝丰农商银行全面促进存贷款业务扩面提质

本报讯（记者张超 通讯员赵汉营）为确保首季“开门红”工作扎实有效开展，连日来，宝丰农商银行抢抓春节有利时机，充分发挥全员主观能动性，整合优势资源，有力推进“开门红”稳老拓新工作。

精细考核机制，激发全员活力。该行将全县划分为东西南北四大战区，党委班子成员分任四大战区负责人，以“战时状态”逐级下沉各分包机构，明确工作重点，提高服务质效，将“开门红”各项任务指标分解到每位员工，并建立考核机制，明确时间进度及具体要求，做到责任环环相扣、压力层层传递。

精准对接施策，积极稳老拓新。该行以巩固存量客户为基础，以拓展新增客户为导向，利用上浮存款利率、下调贷款利率等有效手段，在稳定固有客群的同时，不断在增户扩面、提质增效上实现新突破，全面促进存贷款业务扩面提质。该行发挥手机银行优势，方便客户一键办理定活互转、购买理财、评级授信、申请贷款、用信还款以及更新客户信息等业务。

精确目标客群，整合优势资源。该行不断创新宣传方式，力促“开门红”各项工作落地开花。一是利用微信、微博、抖音等新媒体，大力宣传优势产品，提升“开门红”活动氛围，有效将新媒体粉丝群体吸引至营业网点，成功实现了“吸粉、引客、留客”效果。二是集中开展“义写春联”“存款抽奖”等主题活动，聚拢各营业网点人气，吸收流动客户到网点办理业务。三是开展精准服务，抓住春节时机，开展返乡务工人员大对接活动，主动拜访重点客户，大力宣传低成本贷款，着重推介贵金属、代理保险、理财等业务。通过整合多元化宣传手段，形成了优势互补宣传机制，迅速掀起了“开门红”活动热潮。

今年以来，宝丰农商银行深入贯彻落实省行“开门红”工作精神，践行降本增效决策部署，一季度各项重点工作有序开展。截至1月23日，该行各项存款余额114.61亿元，较去年年末净增1.03亿元，增幅0.91%；各项贷款余额90.15亿元，较去年年末新增0.07亿元，增幅0.08%；代理车险、贵金属销售等业务也实现了较快增长。