

# 农行焦作分行 立足大行社会担当 加快推动普惠金融

本报讯（通讯员郑治国、安良浩）农行焦作分行立足国有银行政治责任担当，紧紧围绕全市经济建设总体要求，持续加大信贷投放力度，加快推动普惠金融事业发展。截至2018年12月底，该行各项贷款余额109亿元，有力助推了全市经济转型发展。

全力做好民营企业和小微企业金融服务工作，着力解决民营企业和小微企业在转型发展中的融资难等问题。农行焦作分行制定了《焦作农行支持焦作市智慧金融服务平台发展实施意见》，与金服公司签订战略合作协议，利用金服平台大数据优势，为核心企业产

业链上下游客户、优质产业集群、优质纳税小微企业等提供资金支持。2018年年初以来，农行焦作分行通过金服平台累计发放贷款7.2亿元，在解决小微企业融资难、融资贵等问题的同时，进一步激发小微企业经营活力。

结合焦作市“十三五”工业转型升级发展规划，深入跟进国家级及省级重点项目、中央在焦企业、优势行业的领军企业，积极支持能源、交通等重大基础设施和重点建设项目。重点支持了焦煤集团、神华国能焦作电厂、华润电力、风神轮胎等重点企业。稳步推动公益民生事业发

展。农行焦作分行为河南理工大学贷款1.4亿元，改善校园基础设施建设；为市住房公积金授信4亿元，解决住房公积金流动资金不足问题；发放“农民安家贷”12亿元，为4600余户农民进城买房提供信贷支持；发放“网捷贷”4500万元，为城市居民生产经营和日常消费提供融资帮助。

全力推进实施乡村振兴战略。该分行大力开展农业银行互联网服务“三农”的“一号工程”，坚持“惠农e贷”“惠农e付”“惠农e商”三箭齐发，打造农行新时代服务“三农”的差异化竞争优势。2018年9月，在温县召开“惠农e

贷”产品发布会，依托省级产业化龙头企业平安种业公司，建立客户“白名单”，为种子种植户办理惠农信用贷款。短时间内发放“惠农e贷”4440万元，全面开启农行焦作分行服务“三农”和乡村振兴的新模式，助力焦作农业产业转型。2018年，该分行涉农贷款增速16.66%，县域贷款增速18.9%，全面完成县域贷款“两个高于”的目标。

农行焦作分行始终站在讲政治的高度，认真贯彻落实市委、市政府关于打赢脱贫攻坚战的决策部署，把精准扶贫放在服务“三农”工作更加突出的位置。结合焦作市打好精准扶贫攻坚战三

年行动计划，探索实施了产业带贫、政府增信等扶贫新模式，有力地发挥了农业银行金融扶贫国家队、主力军的作用。截至2018年年底，农行焦作分行精准扶贫贷款余额20060万元，直接支持或间接带动1849名贫困人口脱贫。其中，2018年新增6980万元，完成农行河南省分行年度计划的107%。金融精准扶贫工作的做法和成效多次被《中国城乡金融报》《河南日报》《大河报》《焦作日报》等媒体报道，农行焦作分行先后被农行河南省分行评为“扶贫小额信贷先进单位”、被焦作银监局评为“金融扶贫先进单位”。

## 农行孟州支行 积极开展旺季营销工作

本报讯（通讯员汤晓晓）新年伊始，农行孟州支行积极部署旺季营销准备工作，充分发挥网点阵地功能，大力营造旺季营销氛围，有效提高农行业务的知名度和接受度，助推旺季“春天行动”。

该支行围绕旺季营销活动的主题，提前对网点进行春节装扮，同时对全辖区网点橱窗灯箱进行创新，全部更换为热销主推

的电子银行、大额存单、网捷贷等产品介绍，给过往行人带来强烈的视觉冲击。同时，该支行加强旺季营销动态通报，每天在支行微信群内公布实时营销数据，并进行点评，营造比学赶超的营销氛围。为加强经营发展分析，该支行每周定期召开经营发展分析会，分析各网点进度及短板指标，并提出下一步具体工作举措。

## 农行博爱支行 吹响2019年“春天行动”冲锋号

本报讯（通讯员曹津）近日，农行博爱支行召开2019年“春天行动”综合营销竞赛活动启动大会，吹响了“春天行动”冲锋号。

会上，该支行党委书记、行长王建军指出，祖国40年波澜壮阔改革开放历程为农行博爱支行“春天行动”开展提供了精神滋养、方法指导，要充分认识2019年“春天行动”内外部形势的严峻性，增强紧迫感；充分认识2019年“春天行

动”有利因素，提升全面完成各项任务的信心和勇气；充分认识2019年“春天行动”黄金时间的极端重要性，争分夺秒抢占竞争高位。王建军号召农行博爱支行上下要坚定信念，加压拼搏，汇智聚力，众志成城，坚决地、全面地、毫不动摇地确保2019年“春天行动”各项任务圆满完成。农行博爱支行相关负责人解读了2019年“春天行动”营销方案。

## 农行建设路支行 做好春节期间安全保卫工作

本报讯（通讯员宋国娟）为做好春节期间安全保卫工作，切实保障节日期间农行建设路支行安全稳定运营，排除各类安全隐患，严防安全事故发生，1月22日，农行建设路支行召开春节期间安全保卫工作会议。

会上，农行建设路支行主管领导强调，安全保卫工作是

支行发展的重要保障，岁末年初是各类安全事故频发的高危时段，各网点各部门要抓紧时间早部署、早行动，支行干部员工要牢记使命，认真做好本职工作，为业务高质量发展提供坚实的基础。该支行综合管理部负责人对春节期间安全保卫工作进行了详细的安排和部署。

## 金融镜像



图① 春节前夕，农行焦作分行党委书记、行长李文军（右）带领人力资源部、办公室负责人到武陟县韩余会村慰问贫困户，为贫困户送去了新春的祝福，以及春联、面粉、食用油等慰问品。李文军鼓励大家树立生活信心，保持乐观心态，早日实现脱贫致富。

图② 春节前夕，农行焦作分行人力资源部负责人到农行修武支行困难员工家中慰问，鼓励他们勇敢面对生活，以良好的精神状态和积极的工作态度投入工作，并给他们送去了慰问金。

图③ 春节前夕，农行武陟支行组织员工携带移动终端设备到建筑工地，现场为农民工办理开卡业务并开通了掌银、理财等业务，让农民工可以随时随地享受农行的金融服务。

图④ 1月25日，农行焦作分行与华夏人寿在云达国际饭店联合举办了高端客户“品质生活 尊享财富”红酒品鉴会，以答谢新老客户的支持和厚爱。



## 农行武陟支行 贵金属营销实现开门红

本报讯（通讯员张晨阳）近日，农行武陟支行成功营销某企业贺岁金钞100套，实现了2019年首季开门红。

据悉，农行焦作分行下发《关于集中开展诸事如意贺岁金销售活动的通知》后，该支行高度重视，立即行动，组织支行员工召开营销动员会，向员工培训产品卖点和营销话术，充分讲明绩效工资和中收奖励政策，通过印制产品海报、摆放产品样品、全员朋友圈推送、发送营销短信等，该支行掀起营销热潮。

该支行紧紧抓住春节产业集群区企业客户众多这一有利机遇，向各大企业财务人员发送营

销短信，引起某企业兴趣和询问后，该支行营销负责人立即带上金钞实物到企业拜访财务负责人，经过数次沟通，终于成功打动客户。在农行焦作分行金钞库存不足的情况下，为满足客户1月18日下班前拿到实物的要求，农行焦作分行金部立即与金钞公司取得联系，连夜调拨入库100套，农行焦作分行现金中心又抽调人员，加班加点赶进度，协调押运车辆进行出库。经过农行焦作分行个金部、现金中心的大力配合和协作，仅用1天时间，便将100套金钞顺利调拨至农行武陟支行分行分理处，确保了该笔业务的顺利实现。

转眼间，我来到农行焦作分行已经四个年头，四年来，我一直从事柜员工作。小小的柜台不仅见证了我工作中的酸甜苦辣，也是我追逐梦想的舞台。柜员工作看似简单重复，却充满着趣味与挑战。面对各类客户，作为柜员既要熟练操作，又要热忱服务，日复一日，用点点滴滴周到的服务让客户真正体会到农行人真诚与温馨。

平凡的岗位，能带给人不平凡的成就。有人觉得运营工作枯燥又乏味，我却不这样认为，因为运营工作每天会有新知识和新业务需要去学习掌握。比如，前段时间柜面综合化平台上线，网点所有的人都

加班加点，各司其职，遇到问题一起解决，迎难而上，最后在成功加盖印章的一瞬间，每个人都长吁了一口气，脸上有藏不住的喜悦。每次遇到棘手的难题时，“舍我其谁”这四个字总是激励着我压力化为动力，就是这样一步一步一个脚印，离零差错的目标越来越近。

沟通是一门艺术，柜台工作的魅力和挑战不仅来源于对业务知识和技能的掌握，更来源于不断与不同客户的沟通。我对这句话有特别深刻的体会，不得不说，积极有效的沟通可以避免很多不必要的纠纷。当碰到无理取闹的客户时，你既要缓和他的情绪，尽快给他办理业务，又要维

护好形象。每当自己通过有效的沟通化解一次纠纷时，成就感就油然而生。当然，也有很多让人暖心的客户。记得有一次我得了重感冒，客户见状就递给我一包感冒药，说她这几天也感冒了，找医生开的这药很管用；还有一次中午加班给客户办理业务，客户非要给我送饭。

平凡岗位见证我的初心。成功没有捷径，青年应该踌躇满志、精力充沛，怀抱梦想和希望，不懈追求、砥砺前行！

郭炎炎

## 小柜台 大舞台



春节前夕，农行博爱支行组建了“党员先锋队”，利用周末轮休时间，由主管领导带领营销团队，走进周边各大建材市场、批发市场、零售商场等开展综合营销活动，并向客户讲解反洗钱、反假币、反金融诈骗等金融知识。图为农行博爱支行“党员先锋队”。

