

提高工作效率 提升生活质量

农行焦作分行启动全员健康工程

本报讯 (记者孙阔河 通讯员卢红波) 为了员工的身心健康,提高员工生活质量和工作效率,营造促进业务发展的良好氛围,日前,农行焦作分行全面启动“健康农行人——全员健康工程”。

为了在员工中普及健康知识,增强健康意识,该分行在内部经营网设立了“健康农行人——全员健康工程”专栏,编印了《健康知识

手册》读本,定期组织员工听取健康心理辅导和健康饮食方面的知识讲座,在重要节日及公共卫生事件易发期间向员工发送健康提示短信,利用营业办公场所、家属区的板报宣传健康知识。同时,该分行为每个员工建立健康档案,定期组织员工进行健康体检。

为了为员工提供良好的健身环境,该分行为员工提供了健身场所,并配置相关健身设

备;在上下班前的半个小时内,播放一些轻松舒缓的音乐,让员工在工作中能够保持一分愉悦的心情;通过开展“文明部室”、“文明单位”等评选活动,从空间、装饰、光线、整洁度等方面促进员工改善自身工作环境;从购买粮、油、肉、菜入手,切实抓好职工食堂食品的质量安全工作,保证员工饮食健康。

为了丰富员工的健身活动,该分行组织了

乒乓球、羽毛球、篮球、拔河等多项体育比赛,成立书画摄影、象棋、乒乓球、羽毛球、骑车等员工俱乐部,并注重强化工间操活动,减少“办公室职业病”的发生。同时,该分行利用学生放假暑假的机会,组织员工带领自己的子女到大中专院校、红色教育基地、博物馆等接受教育,进一步丰富员工的思想和感情,避免员工心理健康疾病的发生。

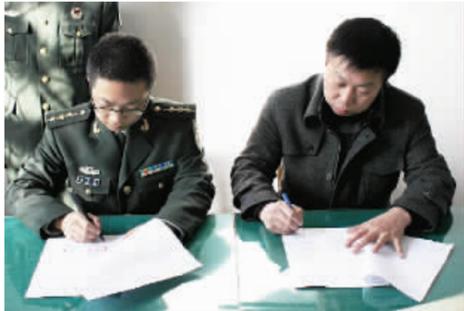
●基层动态

农行焦作分行喜获合规执行年知识竞赛团体一等奖



日前,市总工会、市金融办、市银监局、市银行业协会牵头举办了“焦作市银行业合规执行年知识竞赛”,农行焦作分行选派的由王小虎、刘凯、李红英三名选手组成的代表队,以绝对优势从13家金融机构中脱颖而出,取得了知识竞赛团体一等奖的好成绩。参赛选手李红英凭借良好的心理素质和较高的业务水平获得了知识竞赛“最佳选手”荣誉称号。 李小红 摄影报道

农行孟州支行与驻孟某部签署退役金专用卡服务管理协议



图为协议签署现场。 李丽红 摄

本报讯 11月23日,农行孟州支行与中国人民解放军驻孟某部正式签署退役金专用卡服务管理协议。据了解,做好退役金专用卡的推广工作,对于妥善安置退役士兵,维护社会稳定具有重要意义,这不仅事关国防和军队现代化建设,更是关系到军民团结和社会稳定的一项重要政治任务,也是适应新时期军队建设、确保部队稳定、落实退役士兵安置改革政策的有效举措。

为此,孟州支行根据当地驻军部队财务改革需要,充分利用领先的科技网络、网点人员等优势,积极为退役士兵退役金发放提供便利,此次服务管理协议的顺利签署,为双方进一步深入合作奠定了坚实基础。

(李丽红)

农行武陟支行营销特约商户成效显著

本报讯 今年年初以来,农行武陟支行将发展中小商户POS业务作为拓宽中间业务收入的一个渠道,通过营销信用卡,做好信用卡消费宣传,推动中小商户POS营销工作,取得明显成效。截至目前,该行新增特约商户24户,其中分期商户1户,完成市分行计划的133.3%。

为加快中小商户POS业务推广力度,该行今年年初就抽调机关网点人员分成3个营销小分队开展“进市场、入商铺”营销宣传活动,并将县城内经营规模大、客流量多的超市、服装市场、电器商场等重点商户作为营销主目标,逐户了解商户需求信息,对有安装意向的客户,电子银行业务负责人及时跟进,上门服务安装,现场指导使用,积极协助客户办理注册登记、开户等有关手续。对签约的特约商户,该行安排专人定期逐户回访,了解POS机使用情况和存在的问题,及时采取措施加以解决,保证商户POS业务正常运转无故障。

(韩扬发)

农行沁阳支行为员工搭配营养早餐



“馒头面包小米饭,红薯豆浆茶叶蛋,营养早餐天天有,其乐融融笑开怀!”为积极响应市分行“健康工程”,农行沁阳支行从11月初开始为员工提供科学搭配的营养早餐,这一举措体现了农行大家庭的温暖,受到员工称赞。 张文敏 摄

●一线传真

建好机制 突出重点 培育品牌

农行沁阳支行中间业务收入再创新高

本报讯 (记者孙阔河 通讯员卢红波、郑治国) 今年年初以来,农行沁阳支行紧紧围绕上级分行提出的“三个明显提升”奋斗目标,持续加大中间业务工作力度,截至目前,该行中间业务收入已达944万元,较去年同期多增240万元,是去年全年收入的1.28倍,收入绝对额全市农行排名第一。

一是建好机制,为完成中间业务收入计划奠定坚实基础。今年年初,该行就对中间业务收入工作进行具体安排部署,将各项业务指标及时按月分解落实到相关部门和网点,并相继出台了一系列考核办法和奖惩机制,实行重点业务经营业绩百分制考核,并由行长亲自带队到各网点进行宣讲,极大地提高了员工营销中间业务产品的积极性,为全年中间业务顺利开展奠定了基础。

二是突出重点产品营销,增加中间业务收入贡献度。为进一步提高转账电话、企业网银等产品的使用率,该行安排专人每日下乡开展二次营销活动,对已安装转账电话和企业网银的客户进行回访,手把手教会客户使用产品,受到客户的欢迎。同时在网点间开展电子银行对抗赛活动,按月对各网点的营销情况进行综合评比,奖优罚劣。机关人员则利用每周六休息时间,下乡进村,进商铺现场为群众讲解介绍各类金融产品。经过突出重点营销,该行银行卡、电子银行、投资银行、代理保险等四项重点中间业务产品效益日益显现,收入达到全行中间业务总额的90%。

三是加大中间业务新产品的宣传和推广力度,培育农行品牌。充分利用广播、电视、报纸等媒体以及柜面、户外宣传等形式,开展形式多样的营销和宣传活动,向不同层面客户介绍实物黄金、理财等中间业务新产品,不断提升农行中间业务产品的知名度和美誉度,培育农业银行中间业务品牌。



①



③



②

激情运动会

为切实增强员工身体素质,不断丰富员工文体生活,加快全行健康工程步伐,促进各项业务有效开展,日前,农行焦作分行在河南理工大学新校区成功举办了一次运动会。

来自全市农行11个代表队共计439人参加了拔河、乒乓球、篮球、团体操等6个项目的角逐。在各竞赛项目中,参赛选手精神抖擞、斗志昂扬、你追我赶,勇往直前,展现了农行员工团结协作、拼搏进取的精神风貌。

- 图①领导擂鼓助阵。
- 图②速度决定胜负。
- 图③合力创造奇迹。
- 图④球场上见高低。
- 图⑤飒爽英姿搏击操。

邵士东 摄



④



⑤

实施精细化管理 确保业务安全运行 农行武陟支行强力推动“三化三铁”单位创建

本报讯 (记者孙阔河 通讯员卢红波、韩扬发) 为强化网点运营基础管理,日前,农行武陟支行按照上级行“学制度、强管理、创‘三铁’”活动要求,大力实施精细化管理措施,扎实推进以标准化、规范化、制度化和铁账、铁款、铁规章为主要内容的“三化三铁”单位创建活动。

前不久,中国农业银行制定下发了《中国农业银行营业机构“三化三铁”工作考评办法》,通过持续推进临柜业务“标准化、规范化、制度化”建设,促进营业机构实现“铁账、铁款、铁规章”的管理目标,为各项业务快速发展和安全运行奠定坚实基础。据悉,这是农行有史以来基础管理工作中覆盖面最广、实施难度最大的一项系统性工程,参与主体涉及到各级行,工作内容涵盖2万多个营业网点,20多万名柜员,被列为“基础管理提升年”活动的重要内容。

学习制度精细化是该支行提高员工遵章守纪意识与合规操作能力的重要手段。工作中,该支行按照上级行活动要求,迅速成立了学习领导小组,制订学习方案,形成了以主管行长亲自抓、运营管理部门负责人具

体抓、网点负责人为第一责任人的一级抓一级、层层抓落实的局面。为督促网点员工的学习积极性,该支行通过以会代训、集中学习、每日晨会一个重点讲解等方式,认真进行对照学习,了解新旧规定的差别,并要求全体网点员工学习有记录、学后谈体会。同时,该支行突破以往说教、检查的培训教育方式,利用组织观看警示教育光盘、参加警示教育展览、开展案例分析和差错分析等灵活多样的教育方法,进行正反两方面教育,增强网点员工的责任意识、制度意识,提高遵章守纪、规范操作的自觉性,自觉规避违规操作行为的发生。

业务操作管理精细化是该支行确保实现安全运营无事故的重要措施。为使各项业务经营管理操作规范统一,向营业网点提示业务风险点,该支行严格执行空白重要凭证不得出售给非农行开户客户,银行内部员工不得为客户代购、保管和传递各类空白重要凭证的规定,并要求柜员严格按照规定用途使用空白重要凭证,重点做好营业前和营业终了空白重要凭证的核对工作,严格执行核对与检查监督,严格业务印章管理方面规范

业务印章保管人对业务印章的交接、登记等工作。同时,在库存现金和钱箱管理方面,该支行严格落实营业终了款箱双人加双锁、加封入库保管规定,防范现金操作环节的风险;在自动柜员机管理方面,要求运送自动柜员机备付金必须坚持加钞员双人调款,双人武装押运和运钞车接送,并建立《自动柜员机钥匙交接登记簿》,做好相关记录。

监督检查精细化是该支行提高临柜制度执行力的重要保障。为加大操作风险控制力度,及时消除临柜操作风险隐患,该支行组建了以运营监管人员、安全保卫人员、纪检监察等为主要成员的联合检查组,对照总行的105条考核评价标准,对账户管理、票据和支付结算、重要空白凭证及有价单证等10个指标的风险点进行全方位、多层次的排查;对支行日常检查、上级行重点检查中发现的问题,做到责任到位,处理到位,问题整改到位。同时,该支行对凡未履行整改职责或对存在问题屡查屡犯的,在全行范围内进行通报批评,并按考核办法进行经济处罚,把依法合规意识贯穿到经营管理全过程,达到强化按照操作流程办事的意识。

●产品看台

消费分期付款业务

金穗贷记卡消费分期付款业务是指中国农业银行根据持卡人的申请,向商户一次性支付持卡人所购商品(或服务)的消费资金,并根据持卡人要求将消费资金分期通过持卡人贷记卡账户扣收,收取一定的分期手续费,持卡人按照每月入账金额进行偿还的业务。

特点:1. 申请该业务的消费可不受消费地点和商品服务的限制,只需交易符合农行条件,每月支付一定手续费,即可申请办理。2. 分期付款按期偿还还不收取任何利息。3. 分期付款手续费按期收取,持卡人若提前还款更省钱。

适用人群: 分期付款业务只向贷记卡个人卡主卡持卡人提供。

适用条件: 人民币单笔消费交易金额最低为500元,最高为持卡人信用额度(不包含临时额度调整和超额还款的部分)。

可选期数: 提供3期、6期、9期、12期和24期自由选择(每月为一期)。

卢红波

