

突出扶持重点 制订三年规划

农行焦作分行全力支持经济转型示范市建设

本报讯 (记者孙阎河 通讯员张东升) 为全程跟进焦作市建设中原经济区经济转型示范市的整体规划的落实,日前,农行焦作分行围绕产业集聚区、农业产业化龙头企业、旅游业等县域经济发展重点,制订了服务县域经济和三农发展3年规划,进一步强化金融服务,努力实现社会效益与自身效益双提升。

产业集聚区是经济转型的领跑者。作为县域主流银行和骨干银行,近年来,农行焦作分行已累计向市区产业集聚区发放贷款20多亿元,重点支持了沁阳的广东兴发公司和孟州的中原内配、隆丰皮革、华兴公司、飞孟金刚石等一批重点企业。未来3年,该分行将进一步加大与集聚区优势企业合作,逐年加大信贷扶持力度,全力支持集聚区内的企业发展。据悉,目前,该分行已向各产业集聚区派遣驻区客户经理,率先为产业集聚区优势企业量身订做金融综合服务方案,把对集聚区优势领跑企业的金融服务,

打造成农行金融服务集聚区的品牌和亮点,并以此作为示范和切入点,推动与集聚区其他企业的合作。

农业产业化龙头企业是县域经济的重点。近年来,农行焦作分行已累计为我市的农业产业化龙头企业发放贷款10亿元。未来3年,该分行计划对全市的6家国家级产业化龙头企业实现金融业务全覆盖,力争成为3家以上的金融业务主办行;计划对全市30家省级产业化龙头企业,农行金融业务与服务覆盖面达到15家,并力争成为其中10家企业金融业务主办行;对103家市级产业化龙头企业,农行金融产品与服务覆盖面达到40家,其中20家要成为其金融业务主办行。另外,计划到2014年年底,该分行要与我市8大明星产业化龙头企业全部发展金融业务,力争成为50%企业的金融业务主办行,并为其提供代发工资、财务顾问、代理保险、银行卡等综合金融服务。

旅游业是我市的重要产业。这些年,农行焦作分行一直将我市各大景区作为金融扶持重点,累计投放贷款5亿多元。未来3年,该分行将以深化云台山旅游业发展为带动,拉长服务旅游业产业链条,重点支持青天河AAAAA级风景区、神农山AAAAA级风景区、温县陈家沟太极拳、净影寺等旅游产业。同时,该分行将继续支持重点景区家庭宾馆、家庭饭店的发展,其中,要对云台山家庭宾馆、家庭饭店实现金融服务全覆盖,为其提供自助银行、电话银行、代理保险、代理基金等综合金融服务。据悉,截至今年年初,该分行已先后为云台山家庭宾馆、家庭饭店发放农户小额贷款1500多万元,覆盖面达95%。

农民专业合作社、专业村、信用村是农行焦作分行近年来服务三农的重要平台。未来3年,该分行将紧紧围绕我市农业经济战略结构调整和转型,围绕农民专业合作社发展,围绕

市农业现代化科技园区和台湾农民创业园等8个新型农业示范区,围绕小麦种子、四大怀药、蔬菜、水果、食用菌、奶业等特色经济,创新担保方式集中连片办理小额农户贷款、惠农卡、转账电话等金融业务。同时,力争对20家明星农民专业合作社的金融合作普及率达到80%,50家龙头企业金融合作普及率要达到70%。

据悉,未来3年,农行焦作分行还将以小企业简式贷款、应收账款质押贷款、小企业自助循环贷款、小企业不动产抵押贷款、小企业多户联保贷款等丰富的金融产品为抓手,促进对小微企业的全面金融合作;以实施县域“六好计划”为依托,重点支持县域医院、重点学校、商场、“万村千乡”、“新网工程”加盟商户等的发展;以中心城镇建设和新型社区建设为契机,关注农民住房需求,为农民乔迁新居提供住房贷款等支持。

●基层动态

农行焦作分行开展擂台周周赛 掀起业务新高潮

本报讯 为不断完善金融服务,提高服务效能,营造“比服务、比营销、比业绩”的良好氛围,为全面实现首季各项业务“开门红”奠定基础,农行焦作分行在全辖范围内开展了为期一个月的“擂台周周赛”活动,迅速掀起了业务竞赛新高潮。活动开展仅一个周期,各项存款增加23590万元,理财产品余额增加2.8亿元,累计增量计划完成率位居全省第一,中间业务收入增加260万元,特约商户、个人理财产品余额增量、个人理财收入、个人消息服务、企业消息服务、企业电话银行、个人手机银行等多项指标已提前完成省分行下达首季计划。

一是精心策划抓推动。该分行成立了活动领导小组,出台了相关活动方案,将各支行、各营业网点作为竞赛主体,结合实际情况,有重点地将标准化服务及存贷款等重点业务、产品营销作为支行和网点竞赛项目。二是奖惩并重抓督导。该行加大活动激励,设立先进支行奖、先进营业网点奖、攻坚守擂奖、按周评比、按周通报、按月兑现。活动考评结果与干部履职、岗位评定直接挂钩。三是全员振奋抓营销。“擂台周周赛”实施穿透式管理,为全辖网点提供了广阔的竞争舞台。全行上下有压力又有动力,员工个个斗志昂扬,你追我赶,处处涌出比服务、抓营销、争客户、抢市场、促发展的热潮。(卢红波)

农行焦作分行表彰客户经理 推动业务发展

本报讯 为切实履行社会责任,进一步加大三农业务扶持力度,切实提高农户小额贷款信贷资产质量,实现三农个人业务稳健、持续、快速发展。近日,农行焦作分行隆重表彰了农户贷款“四无”(无逾期、无不良、无欠息、无违规)客户经理,为助推三农业务稳健发展提供了良好的内部环境。

近年来,该分行克服人员少、贷户分散、贷后管理难度大等实际困难,始终以支持地方经济与三农发展为已任,强化责任,加大扶持,得到了地方政府和广大农户的高度赞誉和认同。截至2011年末,该行累计发放小额农户贷款19.2亿元,惠及农户6万余户,小额贷款存量客户达到15677户,贷款余额54618万元,人均管理贷款840万元,不良率仅1.60%,处于全省领先水平,实现了自身效益和社会效益的“双提升”。同时,也在服务三农的道路上,涌现出了一大批爱岗敬业、无私奉献的三农客户经理。为树立典型,发挥模范带动作用,促进农户小额贷款工作再上新台阶,该分行根据上级相关文件要求,按照贷款投放额度、管户质量、综合营销收益等情况,对张建设等13名贷款营销、管理无逾期、无不良、无欠息、无违规的先进客户经理,授予“四无”客户经理荣誉称号。通过标杆引领、示范带动,有效调动了全行三农客户经理的工作积极性,营造了“比服务、比管理、比效益”的良好氛围,为进一步推动三农业务发展奠定了基础。(卢红波 杨一君)

农行武陟支行实施“三个”优化 支持小微企业

本报讯 今年年初以来,农行武陟支行按照农总行出台的支持小型和微型企业健康发展的十二项措施要求,深入武陟县产业集聚区、陶封工业园、詹店镇工贸区,重点走访新能源、新材料、现代生物医药等武陟县八大行业中的小微企业,深入开展调研,了解企业需求,并通过优化业务流程,优化信贷产品等措施,加大信贷投放力度,全力支持小微企业发展。截至目前,该行已为7家中小企业提供了近2000万元的信贷资金。

一是优化业务流程,提高服务效率。该行根据小微企业融资需求“短、频、快”的特点,积极从事受理、信息采集、实地调查、抵押物评估、材料撰写等环节进行优化,并积极与上级行联系,突出“快”字,缩短小微企业贷款周期,进一步提高了金融服务精细化水平。二是优化信贷产品,满足企业融资需求。该行根据小微企业特点,积极运用各项特色信贷产品,同时,积极探索抵押、质押、保证等担保方式的组合,解决小微企业担保难问题。今年年初以来,该行已为2家小微企业办理了小企业简式快速贷款业务,先后为5家企业办理了担保公司担保贷款业务,满足了小微企业的资金需求。三是优化产品组合,提高小微企业服务水平。为进一步加强和改进小微企业金融服务,该行充分利用特色金融产品,通过对公理财、企业网银、现金管理平台等金融产品,为小微企业提供综合化一揽子金融服务,满足小企业日趋多元化的需求。(卢红波 韩扬发)

农行修武支行打造特色服务 支持景区发展

本报讯 为进一步加大三农和县域经济支持力度,农行修武支行以城乡联动为支撑,以优势产业为重点,强化特色金融服务,加大云台山景区金融扶持力度,全力打造金融服务品牌,不断完善云台山景区金融服务环境,为促进地方经济发展奠定了基础。

目前,由共青团修武县委、农行修武支行共同主办的“支持青年创业、农行金融产品进景区”专项活动正在火爆进行中。活动启动以来,得到了该县县委、县政府和岸上乡政府、云台山风景名胜管理局的大力支持与配合。为搞好服务,该行抽调专人组成服务小组,深入景区商户,逐户宣传农行扶持三农政策和金融产品,了解商户信贷需求,收集商户相关资料,征集客户意见和建议,得到了县委、县政府和当地人民群众的一致好评。短短半个月时间,投放青年创业贷款11户,金额30余万元,为景区商户办理借记卡250张、信用卡230张、转账电话29部、POS机6户、预约有意向汽车分期客户3户。(卢红波)

●产品看台

“传世之宝”叫响焦作

股市低迷,还是投资黄金比较稳定可靠。一位刚从农行柜面购买过黄金业务的王先生说:“农行的朋友向我推荐的‘传世之宝’质地纯正,工艺精湛,值得投资收藏,我已陆续买了30多克了,而且金价较去年还涨了不少,投资黄金不比买股票收益少,却比股票安全多了。”

据了解,“传世之宝”是农行的自主品牌,实物黄金采用复杂的锻压工艺制作,外观精美,工艺精湛,正面为“传世之宝”四个字,反面为中国农业银行行徽、行名、重量、纯度、防伪标志和金条编码。金条呈长方形,金条为外圆内方。实物黄金的纯度为99.99%,配备有质量鉴定证书和回购证书。

继实物黄金之后,该行又推出“存金通”业务。“存金通”是指客户通过开立“账户金”账户,按照实时黄金价格买入账户金,客户也可申请从其“账户金”账户里提取“传世之宝”贵金属实物,或直接将账户内贵金属卖出。与“传世之宝”实物黄金买卖业务相比,“存金通”业务的参与门槛超低,交易方式灵活,提金方便快捷,并免除了客户对实物黄金的保管之忧。

目前,农行黄金业务已经成为广大新老客户热衷的理财方式,每天都有不少客户到农行网店咨询、购买,农行“传世之宝”的品牌已经叫响山阳大地。

卢红波 孟庆玲

特别提示:贵金属有价格波动的风险,请谨慎投资。



提醒 目前,农行焦作分行已开通营业网点、个人网银、转账电话、自助服务终端、手机银行代缴费业务,欢迎大家踊跃使用!



日前,农行博爱支行参加“万人健步走”活动。 许保群 摄



农行建设路支行举行趣味运动会。 王贝 摄



农行孟州支行举行女工乒乓球比赛。 李丽红 摄



农行沁阳支行为女工发放慰问品。 张文敏 摄

图片新闻

关爱女工 共筑和谐

农行焦作分行从关心女工身心健康入手,通过开展健康知识讲座、趣味比赛等活动,不断丰富女工文化生活,构建了和谐的企业环境。

“小业务”做出大文章

——农行焦作分行发展电子银行业务纪实

本报记者 孙阎河
本报通讯员 何英 卢红波

最是一年春好处。日前,从农行河南省分行3月份零售板块工作会议上传来消息,截至2月20日,农行焦作分行今年新增个人网银活跃客户数、新增企业网银活跃客户数位居全省第一,新增企业消息服务、新增转账电话激活数等指标在系统内名列前茅。

对于银行业来说,电子银行业务属于“小业务”。但是,今年年初以来,农行焦作分行认真贯彻落实省分行各项工作部署和要求,明确提出“把小业务做出大文章”的经营理念,通过超前谋动、机制调动、营销促动、服务推动等一系列有效措施,使电子银行业务全面提速发展,极大地提升了客户的满意度和忠诚度,有力地推动了多项业务的良好发展。

超前谋动,争取工作主动权

去年四季度,农行焦作分行在全力冲刺年度任务目标的基础上,提前谋划,及时与上级行沟通,充分把握今年政策导向,并于今年年初就明确提出了“抢市场、增效益、把小业务做出大文章”的总体思路和“促进活跃户快速增长、动户率明显提高、分流率继续提升”的工作目标,在人员配备、资源配置、评先考核等方面向电子银行业务倾斜。

在客户储备上,该分行去年末拨出专项资金开展回馈客户活动和“目标客户储备竞赛”,

为今年一季度电子银行业务储备了大量客户资源;在机具准备上,提前订购3万个二代K宝、2000台转账电话等设备,为今年年初的“春行动”储备了足够的硬件机具,为电子银行业务取得首季“开门红”赢得了主动权。

同时,该分行根据基层员工需求,以电子银行操作技能和营销技巧为重点,组成专业团队,制作专门课件,深入各支行连续举办了9场电子银行巡回培训,累计培训1000余人次,为促进电子银行业务快速发展奠定了坚实的人员基础。

机制调动,激发员工积极性

根据省分行考核导向,经过全面调研、论证和分析,农行焦作分行紧紧围绕提高分流量和增加收入贡献度两大目标,把发展电子银行业务的激励政策重点放在网上银行、转账电话、消息服务等创效产品上,把业绩考核统一到客户的有效性上来,通过机制的导向作用在全行强烈传导科学发展、持续发展、向发展要效益的经营理念,激发一线员工发展电子银行业务的激情。

在具体考核上,农行焦作分行按照“淡化短期突击促数字,强化有效发展要效益”的原则,对电子银行业务条线考核办法进行了细化和完善,精心设定各项考核指标和考核权重,重点加强对基层行行长、主管副行长和业务主管部门的考核。

为强化约束机制,农行焦作分行将省分行电子银行条线考核排名直接与主管部室绩效挂钩,把资产及授信客户企业电子产品使用率与

信贷前后台考核联挂,把代发工资业务“企业网银迁移”与个金条线考核挂钩,把网银银企对账的快速推进与运营部门绩效联挂,调动市、县两级行前后台部门营销电子银行的热情。

营销促动,掀起竞赛小高潮

为了打好电子银行业务首季“开门红”,农行焦作分行紧紧抓住首季资源配置最为充足这一契机,以个人网上银行、企业网上银行、个人消息服务、企业消息服务和转账电话为主打产品,分别在支行和网点两个层面开展“e春e精彩,电子银行重点产品”营销活动。

根据焦作市区域经济发展特点和辖内客户分布情况,该分行精心策划了“支持青年创业、农行金融产品进景区”、“电子银行进校园”等一系列独具特色的宣传营销活动。其中,修武县支行与共青团修武县委联合在云台山风景区开展的为期4个月的“支持青年创业、农行金融产品进景区”活动,有针对性地为300余名景区商户召开了网上银行、手机银行、转账电话等电子银行产品推介会,并选派精干力量,组织3个小分队,深入云台山景区的多个农家宾馆和商户开展面对面的营销;在新春开学之际,与河南理工大学和焦作大学合作,抽调专人开展了“电子银行进校园”活动,通过设立咨询台、现场演示、操作体验等,短短4天,就新增个人网上银行238户、电话银行212户、手机银行237户、消息服务238户。

以转账电话跨行交易为主要卖点,以各专业市场商户为主要营销对象,该分行在商户集

中的西建材市场和物资市场精心组织了“e市场、赢头彩”电子银行宣传活动。活动当天新发展转账电话200余户,个人网银和消息服务150余户。

服务推动,打造全行凝聚力

为更好地服务电子银行客户,农行焦作分行举全行之力,在技术方面,针对所有电子银行客户建立了“QQ服务在线”,当客户遇到难题需要支持时,可及时通过远程协助,为客户解惑答疑,排除故障;在内部建立了电子银行“飞行群组”,及时把政策导向、制度变化、营销提示等信息,及时发送给一线人员,以便提高服务水平;对基层行需要技术支持或者协同营销、维护客户的,市分行做到市区范围半个小时,县域一个小时,安排专人赶赴现场,及时提供各类支持,并对各基层行上报的转账电话资料做到“当日上报、当日审查、当日审批、当日复核”。

为提升服务层次,该分行电子银行部全体人员到辖属支行进行分包,责任到人,并做到每周必须与包行所有网点主任电话沟通一次,每周深入基层了解一次,科室集中碰头汇报一次,及时了解基层需求和遇到的困难,切实解决实际问题。

一年之计在于春。通过一系列有效措施,农行焦作分行为今年的电子银行业务书写了一个良好的开端,相信在今后的发展中,该分行电子银行这项“小业务”还会继续做出更大的文章。