

领导重视 多方联动 优中选优

农行焦作分行力助小微企业快成长

本报讯（记者孙阎河 通讯员乔瑞轩）今年年初以来，农行焦作分行领导班子高度重视小微企业业务，充分发挥城乡联动优势，积极创新金融产品与服务，全力支持优势小微企业发展。截至目前，该分行实现小微企业贷款余额3.4亿元，较今年年初净增加近1.3亿元，并在前不久农行河南省开展的小微企业金融服务宣传月活动综合考核中名列第一。

小微企业的健康快速发展直接影响着地方经济的发展，为了积极履行社会责任，农行焦作分行新一届领导班子在去年年初，就制定了扶持小微企业发展的新战略，成立了以主管行长为组长的“双百双千”活动领导小组和“小巨人”企业信贷培育工作领导小组，将重点项目、中小微企业、县域经济作为主要支持对象，通过强化服务、优化流程、筛选客户等措施，不断加大信贷投放力度。同时，该分行充分利用有限的贷款规模，以行领导层积极与行业主管部门和重点目标企业进行对接、部门领导和市县行客户经理积极与小微企业对接的模式，通过银政座谈会、银企对接洽谈会、融资洽谈会等多种方式，来强化与广大小微企业的沟通联系，满足企业信贷需求。

服务小微企业是一项系统工程，为从根本上解决小微企业融资难现状，该分行坚持“早介入、早调查、早投放、早见效”的原则，通过“市行与县行联动、前、中、后台联动，领导与客户经理联动”等多层联动机制，把符合国家产业政策，有市场、有技术、有发展前景的小微企业作为重点支持对象，缩短贷款流程，提高审批效率，在不断创新担保方式上，在原来传统的抵押担保形式上，增加了担保公司担保、多户联保、林权抵押等多种形式的担保。同时，该分行充分发挥机构网络、人力资源及信息灵敏等优势，帮助小微企业完善内部财务制度，搞好资金回笼，为其提供财务顾问、金融咨询、企业理财等服务，做到“既出票子、又出点子”。

培育优势小微企业是带动整体的关键，为落实好国家支持小微企业的优惠和激励政策，农行焦作分行主动加强与监管部门、财

部门的沟通，节能减排型、科技型和大中型企业配套型等优质小微企业作为重点支持对象，对其贷款利率上浮都不超过30%，且不收取财务顾问、贷款承诺等费用，并针对不同小微企业、不同信用品种、不同担保方式，实行差别定价，注重小微企业的综合回报。同时，该分行在人行郑州中心支行和省工行组织开展的1000家“小巨人”企业信贷培育计划中，确定7家小微企业作为信贷培育重点，今年年初以来，先后为7家“小巨人”企业累计发放贷款11笔，金额7650万元，为该分行的小微企业金融业务发展及客户结构优化打下了良好的基础。

●基层动态

农行武陟支行
理财产品销售额快速增长

本报讯 今年年初以来，农行武陟支行把个人理财产品营销作为一项工作重点，通过加强业务培训，加大宣传力度，强化营销等措施，实现了理财产品销售的快速增长。截至目前，该行个人理财产品日均余额达到3610.43万元，理财产品日均增量达到2647.43万元，理财产品日均余额、日均增量均居农行焦作分行第一名。

为突出农行理财产品期限多、产品种类多、收益高的优势，该行通过网点LED显示屏、柜面宣传折页、大堂经理推介等多种方式进行宣传，提高客户对农行理财产品的认知度；对于新推出的理财产品，由网点主任利用晨会对网点员工进行全面讲解培训，确保全体员工掌握理财产品的期限、收益等特点。在做好网点柜员营销的同时，该行积极采取开展电话预约、上门宣传营销、推广网银购买理财等营销措施，加大理财产品营销力度；根据客户购买理财产品的台账，对持有理财产品即将到期的客户，由客户经理及时进行电话温馨提示或手机短信提示，帮客户算好收益账，做好理财产品的再次营销。

（韩扬发）

农行孟州支行
狠抓学习提升员工素质

本报讯 为了全面提升员工的综合素质和服务水平，提高临柜业务质量和服务效率，增强操作风险防控能力，近期，农行孟州支行开展了员工“三基本”（基本知识、基本制度、基本技能）学习活动，并于8月15日举行了“三基本”业务知识测试。

“勤练基本技能，熟悉基本制度，掌握基本知识”是对农业银行全体员工提出的三项基本要求，开展“三基本”学习活动，既是保证银行柜面业务正常运转的基本要求，也是防范临柜业务风险的基本保障，更是提高服务质量和效率的有效途径。按照“统一部署、全行参与”的原则，农行孟州支行在全行上下塑造和倡导自觉学习的文化氛围，全面提升柜员队伍整体素质，引导和督促柜员规范化操作，提高临柜业务质量和效率、增强风险防控能力、提升窗口服务水平。

（曲林佳）



农行沁阳支行重视大学生培养工作，利用业余时间组织近年新入行大学生进行业务技能培训，令其能够尽快适应工作岗位。图为该行点钞能手正在对新入行大学生讲解和示范点钞技术要领。



日前，河南省银行业协会2012年文明规范服务百佳示范单位检查验收小组莅临农行孟州支行，对该支行营业室的文明规范服务进行检查验收，对于农行孟州支行的“百佳”创建工作给予了肯定。图为验收组检查营业室服务档案资料。

曲林佳 摄



●一线传真

一心一意为客户

本报讯员 乔瑞轩 郑治国

沁阳市西万镇地处晋煤外运的交通要道，辖区大小炭场上千家，经济活跃，储源丰富，是沁阳市各乡镇金融机构竞争最激烈的一个乡镇。农行沁阳支行西万分理处以服务为抓手，与同业竞争，与自己赛跑，在受到广大客户认可和支持的同时，自身业务也得到了有效发展。

面对日益激烈的同业竞争，农行沁阳支行西万分理处主任谷志愿带领员工一起走出网点，深入到商户、炭场了解客户需求，倾听客户意见和建议，组织员工对调研的结果进行讨论，分析该分理处与同业间的差距，最终在员工中达成“西万分理处要想发展，只有用高标准的服务才能吸引和营销住客户”的思路和共识。在工作中，无论客户再多，工作再忙，分理处员工始终做到对客户笑脸相迎，热情接待，按照

●金钥匙理财工作室

“聪明账”增值账户
使您的账户变得“聪明”起来

目前，社会上较多的单位实现由银行按月代发工资，而这些单位的员工对暂时不用的资金则需隔上一段时间到银行办理一次转存定期业务，办理时需要在工作时间到银行填单、叫号、排队，对一些日常工作繁忙、没时间跑银行的客户来说成为一种负担。针对这种情况，农业银行适时推出“聪明账”增值账户，省去客户到银行排队等待的烦恼。

“聪明账”增值账户，是农业银行推出的一款具有自动约转和便捷消费功能的产品。自动约转，即当客户借记卡下的活期存款达到一定金额后，按照客户与银行签订的约转协议，银行将活期存款自动约转为整存整取定期存款。便捷消费，当客户通过POS机刷卡消费时，可通过定期存款的临时消费质押获得临时消费额度，减少客户因临时性资金需求提前支取定期存款造成的损失。适合于具有稳定收入来源的中高端客户、工作繁忙且无暇顾及理财的客户和刷卡消费意识较强的客户。

“聪明账”增值账户办理手续十分简便，只须客户提供本人有效身份证件和借记卡，与银行签订《中国农业银行“聪明账”增值账户业务协议》即可。由他人代理的，须同时提供代理人和被代理人的有效身份证件。

郑治国



本报记者 孙阎河
本报通讯员 李小艳

“农行是你们的，也是我们的，但归根到底还是你们的。”这是前不久，在新入行大学生岗位成才研讨会上，农行焦作分行党委书记、行长卢跃进为大家上的第一堂励志课，对青年员工提出的希望。像这样的励志课，是该分行新领导班子成立以后，每年青年员工成才研讨会上的保留课目。

近年来，为了给企业的持续健康发展建立强大的后备人才资源库，农行焦作分行全面实施了“青年员工岗位成才计划”，通过与青年员工面对面沟通交流，全面把握青年员工思想动态，为青年员工创造实践锻炼机会，给青年员工搭建不同的成长跑道等，充分发扬企业中青年群体有朝气、爱创新、喜竞争的特性，调动了大家热爱农行、奉献农行的积极性，鼓励他们立志岗位成才。

甘做青年员工的“贴心人”

思维活跃、可塑性强是新时期青年员工的特点。为了让青年员工能及时倾诉心声，农行焦作分行积极畅通信息渠道，以青年员工座谈会、行长信息热线、行长信息反映信箱等方式，加强与青年员工的交流沟通，通过倾听青年员工的声音，及时了解他们的需求，发现思想中存在的问题，特别是对青年员工提出的意见和建议，进行认真归纳梳理，安排相关部门进行落实、督导。同时，该分行党、团、工、妇等有关组织和部门，均安排专人与青年员工沟通，帮助他们解决后顾之忧，教育和引导青年员工树立正确的人生观、价值观，踏踏实实走好职业生涯的每一步。今年6月初，该分行组织召开新入行大学生岗位成才研讨会，行长卢跃进结合自己30多年的从业经历，为青年员工如何走好职业生涯第一步上上了生动的一课，明确传达了分行党委对青年工作的重视和关心，号召青年员工在各自岗位勤奋工作，尽快成长为能独当一面的行家里手。前不久，该分行还专门向青年员工赠送《卓越员工的12项修炼》、《思路决定出路》、《快乐工作、优雅生活》等励志书籍，引导广大青年员工自觉将自己的职业生涯融入农行的发展中，激发他们干事创业、勇争一流的积极性和主动性。

建起青年员工快速成长的“登高梯”

为了促进青年员工快速成长，农行焦作分行利用一切机会为青年员工提供实践锻炼的机会，给他们交任务、压担子，让他们在重要工作、关键岗位和艰苦环境中接受锻炼，在实践中砥砺品质、增长才干。

今年3月份是农行焦作分行“春天行动”冲刺的关键时期，该分行不失时机地开展了“机关青年干部蹲基层、促竞赛、解难题”活动，从机关抽调9名业务素质高、思想基础好，积极要求进步的青年干部，全脱产到基层网点，与支行员工同吃、同住、同劳动，直接参与支行工作思路的确定、管理机制的研究、竞赛活动的组织，以及其他各项经营管理活动。活动结束后，该分行又通过公开招聘，从9名青年员工中选拔出一名德才兼备者到基层行任职，为优秀的青年员工提供了干事创业的大舞台，更为支行业务发展注入了新鲜血液。

一位老员工感慨地说：“现在，咱们农行焦作分行的青年人适应能力强，工作劲头足，在各种各样的锻炼中，已成为业务发展的宣传员、督导员和监督员，不少青年员工也成了能独当一面的工作能手。”

搭建青年员工展现风采的大舞台

活泼、开朗、勇于展现自我是青年员工的特点。为了给广大青年员工提供展现风采的大舞台，在紧张工作之余，农行焦作分行广泛开展形式多样的活动，让青年员工有充分表现自我的机会。在该分行开展的“春天行动”综合营销、“擂台周周赛”、“争先进、上位次”等竞赛活动中，广大青年员工业绩颖、展风采，迸发出无穷的智慧和潜能，涌现出了建设路和平东街支行等一大批先进青年团队和青年员工；在焦作市银行业合规执行年知识竞赛中，该分行号召青年员工积极投身到岗位大练兵活动中去，并选派青年员工组成代表队参赛，最终一路过关斩将，荣获全市金融系统第一名；在服务三农过程中，该分行组织青年讲师团深入各乡镇进行巡回培训和宣讲，详细介绍惠农卡、农户小额贷款、电子银行、理财等产品，受到农村青年的欢迎。

与此同时，该分行组建了青年员工书画摄影协会、象棋、羽毛球、单车骑行等俱乐部，聘请专业人士进行指导，并不定期组织集体活动；相继组织召开了运动会、“迎新春”综艺欢乐赛等大型文体活动，鼓励青年员工积极参与、展示才艺；成立青年读书社，引导青年员工阅读欣赏优秀作品，激发大家的学习热情；积极开展爱心一日捐、希望工程“找零捐赠”、青年志愿者服务等多项社会公益活动，培养广大青年员工对农行企业文化的认同感。

如今，在农行焦作分行的各个岗位上、每个网点内都闪现着青年员工的身影，他们爱岗位、比奉献、争一流、勇创新，正在用自己的聪明才智，为农行美好的明天激扬青春。

● 银行里的小故事
“失踪了”的陈会计

“小陈，这阵子我来银行办业务怎么没见你呀，还以为你失踪了呢！”

“我们单位安装了农业银行网上银行，转账和往来业务我自己在单位就搞定了，不需要再往银行跑了。要不是今天领导让我来支取办公费，我还得几天才来呢。你给你们领导说说，赶快也安装一个，只要不取现金，就不用再往银行跑了。”面对同为做企业会计工作的熟人地询问，小陈高兴地回答。

小陈是沁阳某企业的会计，由于所在的企业近年来业务发展较快，银行往来业务量非常大，原来的时候小陈每天都有一多半的时间是在跑银行的过程中度过，在农业银行的营业厅里认识了一些同行的朋友。后来，农行沁阳支行建设路分理处会计主管丙峰向小陈推荐了农业银行的企业网上银行，并手把手教会他使用。经过短时间的培训，小陈很快掌握了网上银行操作要领，在单位就可以自助查询银行账户和办理银行往来业务，就连每月一次的银行对账也与农行签订了网上对账协议，跑银行办业务的次数自然大幅减少，所以才发生了上述被同行朋友误以为是“失踪了”的一幕。

郑治国