

农行“贷”富南山村

本报记者 孙阎河
本报通讯员 卢红波 郑治国

早就听说农行沁阳市支行通过小额贷款整村推进的模式,支持沁阳市崇义镇南山村进行反季节蔬菜大棚建设,进而带动了整个南山村的经济和社会发展。此次,应该支行邀请,记者专门到这个蔬菜种植专业村进行了走访。

走进南山村,田地里、小路上到处是忙碌和奔波的人们。来到村里的蔬菜大棚种植区,放眼望去,一座座蔬菜大棚整齐排列,在冬日阳光的照耀下,每一座大棚都反射出五彩的光芒。

进入村民荣太丰的大棚,温暖湿气扑面而来,眼前一片长势喜人的西红柿秧苗。听说记者想了解大棚的收入情况,荣太丰算了一笔账:一亩大棚能产4500公斤西红柿,价格比大田菜高好几倍,卖价

最高的时候是每年的二三月份。一般一座大棚可收入6万元。“我有两座大棚。”荣太丰伸出指头笑着说。这时,旁边的村委会主任荣立堂接茬算了一笔账:一座大棚一年净赚6万元,村里的50座大棚一年收入可达300万元。如果加上村民外出打工的现金收入,村里群众人均年纯收入已达1.3万元。听到这些数字,记者露出惊讶的表情。荣立堂则开心地话锋一转说:“不过,这可全靠的是咱们农行的大力支持。”

3年前,南山村在当地只是一个普普通通的农业村,只有242户970口人,1250亩耕地。荣立堂担任村党支部书记兼村委会主任后,一心要把村民领上致富路,并经过多方考察研究,决定在村里上大棚温室反季节蔬菜项目,还为此成立了南山种植专业合作社。但是,万事开头难,就在一切准备就绪后,建一座大棚温室所需的10万元难住了村民,也让荣立堂的致富计划

陷入了困境。

就在这关键时刻,农行沁阳市支行崇义分理处得知了这个消息,马上向上级领导作了汇报。该支行领导对此非常重视,立即派出客户经理深入南山村进行调研,并广泛与村两委会成员和蔬菜种植户进行接触,听取发展规划,摸清项目前景。之后,该支行根据实际情况,决定以农户联保形式,为该村合作社每一位建设温室大棚的蔬菜种植户贷款5万元,从根本上解决农民建棚资金短缺问题。同时,该支行积极与村两委会结合,成立了贷款协管小组,强化农行三农贷款的政策宣传、信息收集、贷款管理等工作。

“农行整村贷款推进农民致富增收的新机制,让南山村村民迅速富了起来,也调动了南山村两委会和专业合作社协管贷款的积极性。现在,这个村一旦有农户和社员不能按时归还贷款和支付利息,村两



委会和农民专业合作社就会先行垫付,然后再向村民催缴归还。”陪同采访的农行沁阳市支行行长张红旗欣喜地说,“农行在南山村发放小额贷款3年多来,先后对60%的农户进行了贷款扶持,累计贷款600多万元,全村贷款无一逾期。”

临走时,荣立堂信心满满地说:“农行就是俺农民自己的银行,有了他们的支持,今后,南山村还会有更大的发展。”

图为农行沁阳市支行客户经理在南山村蔬菜大棚进行调研。

郑治国 摄

●基层动态

农行焦作塔南路支行 提升综合档案管理水平

本报讯(记者孙阎河 通讯员张海洋) 为进一步规范档案管理,提升全行综合档案管理水平,农行焦作塔南路支行克服人员紧张的实际困难,抽调专人,开展了为期一个多月的档案检查、整理与归档工作,对部分综合类档案进行了收集、整理、编目、装订、归档、上架,共立卷3021卷,为全行档案管理水平达标升级奠定了基础。

为了顺利完成档案归档工作,该支行召集相关部室及人员进行专题研究,认真进行安排,成立了

以主管副行长为组长的档案达标领导小组,在人力、物力上进行支持和倾斜。为加快档案归档进度,该支行相关人员克服工作繁重的困难,自觉利用班后和周六休息时间在加班加点赶进度。同时,为提高档案整理的质量和效率,该支行组织人员参加市档案局的档案管理培训,并邀请市档案局的专业人员对该支行的公文整理情况进行指导,及时发现问题和不足,边整理、边学习、边纠正,促进档案整理工作顺利开展。

农行修武县支行 为企业期权金发放提供服务

本报讯(记者孙阎河 通讯员王艳平) 为使某集团企业顺利为员工发放期权金,农行修武县支行坚持“客户至上、始终如一”的服务理念,抽调专人组成专项服务小组,经过10天奋战,通过录入资料、填写单据、审查证件、操作出单、逐个核对等程序,高效快捷地完成了某集团企业4250户、1744万元的期权资金发放工作,受到了企业员工的好评。

期权金代理发放之初,该支行为取得代理权,积极主动与企业高

层进行对接,了解客户需求,制订代理方案,取得客户信任。为在最短时间内完成此项工作,该支行克服种种困难,从行长、网点主任、运营主管到一线员工,全力以赴,协调配合,连续10天昼夜作战,最终在规定时间内圆满完成工作任务。期权金成功发放后,该支行还紧抓后续服务,以完善、标准、专业的服务为企业员工提供帮助,对有需求的员工提供转存、划款、取现、咨询等服务,并为其推介农行理财产品,提供增值服务。

农行武陟县支行 各项存款创新高

本报讯(记者孙阎河 通讯员韩杨发) 今年年初以来,农行武陟县支行将存款作为一项重要工作来抓,通过抓“扩容扩户”,抓产品覆盖率,抓文明服务等,各项存款创历史新高。截至目前,该支行各项存款余额153780万元,较年初增加24785万元,其中储蓄存款较年初增加10064万元,对公存款较年初增加14721万元,各项存款、储蓄存款、对公存款均超额完成了市分行的年度计划。

该支行加大与工商、招商等部门的合作力度,加大企业注册验资环节的源头营销力度;对县城产业集聚区和乡镇工贸区范围内的企

业进行统计列表勾对,对未在农行开户的分区域安排专人实施重点营销。通过以上措施,该支行新增对公账户数量及完成率均居全市农行第一位,新增对公存款4929万元。同时,该支行对贵宾客户实行名单制管理,积极向贵宾客户推荐农行理财、基金、实物黄金、个人外汇、代发工资、信用卡、电子银行、代理保险等产品,增加客户依存度。该支行大力实施“三分营销”服务模式,推进网点营销服务模式转型,开展多渠道知识培训及业务技能测试,每月还进行服务明星评选,提升员工业务技能和服务水平。

农行沁阳市支行 中间业务收入持续增长

本报讯(记者孙阎河 通讯员郑治国) 近日,从农行沁阳市支行传来消息,该支行今年的中间业务收入已达886万元,人均收入7.4万元,收入绝对额和计划完成率在农行焦作分行均排名第一。

今年年初以来,农行沁阳市支行紧紧围绕上级行提出的“三个明显提升”奋斗目标,持续加大中间业务工作力度,建立激励机制,突出重点产品营销,精心培育农行中间业务品牌,增加全行中间业务收入。该支行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。为进一步提高转账电话、企业网银等产品的使用率,该支行安排专人每日下乡开展二次营销活动,对已安装的转账电话和企业网银客户进行回访,手把手教会客户使用产品,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。该支行还充分利用电视、报纸等媒体和柜面、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。



▲近日,农行焦作分行党委书记、行长卢跃进带领相关人员深入帮扶对口村孟州市谷旦镇禹寺村进行调研,先后参观了农行重点支持的禹寺村山药种植项目、白墙水库水产养殖项目和禹寺村专业化养殖区,详细了解农户种植、养殖情况和信贷需求。

▲12月4日,农行武陟县支行积极组织人员到网点进行普法宣传,并现场对客户提出的金融法律法规知识进行解答,通过普法宣传,增强了群众知法、懂法、用法的意识。

韩杨发 摄

农行博爱县支行 开启“三化三铁”创建工作新局面

本报讯(记者孙阎河 通讯员卢红波) 全面加强营业机构标准化、规范化、制度化的“三化”建设,打造“铁账、铁款、铁规章”的“三铁”目标,是农行焦作分行运营管理工作的重要任务。今年年初以来,为切实抓好“三化三铁”创建工作,农行博爱县支行作为“三铁”单位的推荐单位,及时总结经验,查找不足,召开会议,专项部署,全力推进,开启了“三化三铁”创建工作新局面。

为稳步推进创建工作,该支行针对查找出的问题逐条进行剖析,分析风险隐患,做到举一反三,引以为戒。同时,该支行组织运营条线员工开展有针对性的培训,对运营管理各项规章制度进行再学习,全面提升员工业务操作水平。通过培训,该支行进一步规范了各营业机构在单位久悬账户、自助设备吞卡、运营主管转授权、业务差错抹账及13种登记簿等方面的业务管理,提高了防控

风险能力。

为进一步巩固学习成果,该支行继续以创建“三化三铁”统领全行运营管理工作,针对柜面业务中存在的制度理解不准确、执行不到位、操作不规范、大错不犯但小错不断的情况,认真梳理和完善各项规章制度与奖惩措施,调动全行员工的主观能动性,打造一支“尽职高效、诚信合规、精细严谨、爱行如家”的运营队伍,促进全行各项业务健康快速发展。

农行焦作分行

坚持“五字”方针 强化信贷管理

本报讯(记者孙阎河 通讯员卢红波) 近年来,为了较好地实现农户小额贷款业务发展与风险控制的有效统一,确保农户小额贷款放得出、管得住、收得回、有效益,农行焦作分行坚持“收、放、调、管、训”五字方针,不断强化信贷管理,在坚持稳健运作的基础上,积极通过整村推进、农户联保等方式,为我市广大农民群众的生产经营提供强有力的金融支持。截至目前,该分行累计发放农户小额贷款26.8亿元。

该分行首先突出一个“收”字,通过公安经侦大队、司法公证、诉讼等手段,进行强力清收。同时,各相关支行积极与各级政

府强化合作,加大清收宣传力度,争取相关职能部门和村两委会成员的理解支持,营造良好的外部清收环境。

清收的目的是为了更好地投放。在强化清收的同时,该分行积极做到一个“放”字,即集中连片、适度投放。各支行也因地制宜,结合本地特色,保持农户小额贷款的稳步增长。有的支行率先支持明星农民专业合作社,带动其与龙头合作社、示范合作社的合作,并通过创新担保方式等,集中连片营销农户贷款、惠农卡、转账电话等金融业务;有的支行以云台山、青天河、神农山、青龙峡等风景名胜胜区旅游业发展为纽带,信贷

支持农家饭店、家庭旅社、旅游纪念品店、土特产商店等特色项目;有的支行通过对县域传统手工业、传统产业等相对集中的村加大扶持力度,进行整村集中投放;有的支行坚持“公司+农户”的方式发放农户贷款。同时,各县域支行积极创新模式,通过协调设立县乡财政出资、村集体和农户联合出资的多层次三农贷款风险补偿(代)偿基金,降低信贷风险,加大投放力度。

调整投放策略,调整信贷结构,是发展业务和控制风险的根本。在遏制农户贷款风险工作中,农行焦作分行着重解决一个“调”字,逐步优化农户贷款的区域布局

和客户结构,完善担保方式,适度压缩和控制多户联保担保贷款,增加抵质押和公务人员担保贷款,增加农村个人生产经营贷款比例。同时,各支行认真选择一些信用环境好、民风淳朴的专业村,积极与村两委会班子和“五老”(老支书、老村委会主任、老党员、老军人、老族长)结合,成立推荐小组,并由客户经理上门调查了解农户的经营、销售和信用等情况,然后进行集中连片投放贷款。

严格管理制度,提升人员素质,是掌控防范风险的基础。农行焦作分行努力强化一个“管”字和一个“训”字,“管”,就是严格执行《中国农业银行农户贷款贷后管理

办法》,利用账户监管、现场检查、信贷在线系统监测等多种手段,及时掌握客户生产经营状况、重大事项、还款能力和担保人的变化情况,切实做好贷后管理工作,把风险消灭在萌芽状态;“训”,就是采取集中培训、自助培训和跟班培训等多种形式,加强对客户经理产品知识、农户贷款操作流程、贷后管理办法等方面的系统培训,不断丰富客户经理的营销技巧和经验。

据了解,农行焦作分行通过严格坚持“五字”方针,强化农户小额贷款管理,积极营造良好的舆论环境,目前,农户小额贷款业务发展

和风险防控都在向着良好的方向发展。

群体,优选打磨出一批具有农行特色、有市场冲击力的金融产品,并训练出一支务实、创新、高效的员工队伍,增强核心竞争力。三是要重服务牢记宗旨。该分行要求机关人员必须牢固树立“有了满意的前台,有了满意的基层,才有满意的客户”的观念,做到为市场营销服务、为客户维护服务,为防止客户流失服务、为风险防控服务。四是要重团结维护和谐。各级领导班子要识大体、顾大局,像爱护自己的眼睛一样爱护团结,像珍惜自己的生命一样珍惜团结,形成一个真正的战斗堡垒。五是要重内控强化保障。该分行加强内控管理,严格风险防控,加强合规建设,为各项业务持续、有效发展提供有力支持和保障。六是要重机制增强动力。在工作实践中,该分行摸索完善考核管理机制,充分调动各个层面员工的工作积极性,为各项业务的持续稳定发展提供了不竭动力。七是要重作风抓住关键。该分行在开展建设学习型、服务型、创新型和效率型“四型”机关活动中,狠抓工作作风建设,狠抓作风转变。

季节变化,周一至周五安排不同的饭菜,使餐厅的午餐既丰富又有营养。

▲提高精神文明水平
为使员工文明就餐成为习惯的养成,该支行将厨师职责、洗菜、配菜、烹饪、卫生保洁等操作流程以及印有农行LOGO的倡导文明用餐宣传标语牌,悬挂在餐厅、操作间墙上。通过一系列的宣传引导,不仅使餐厅管理更加规范有序,更重要的是对就餐人员的行为产生了很大影响,大家排队取餐、围桌就餐,秩序井然,按需取量、杜绝浪费,工作人员操作区、取餐处成了“文明之窗”。

▲增强了凝聚力
员工餐厅服务水平和饭菜质

量的不断提升,吸引了更多的员工前来就餐。为不耽误工作,基层网点的人员每天自觉选出一名代表提前到员工餐厅就餐,就餐完毕后为网点所有在岗人员带回放心可口的饭菜。目前,员工餐厅已不仅是员工用餐的地点,而且成为同事之间相互沟通思想、交流感情的场所,大家在享受美食的同时,感受到的是“家”的气氛和温馨,体会到的是企业这个大家庭的温暖,企业的凝聚力大大增强。

下图为职工们在小餐厅就餐。

王贝 摄

