

● 基层动态

农行修武支行 多项措施保安全

本报讯 为做好安全管理工作,防止各类事故的发生,农行修武县支行多措并举防范各类案件和重大安全责任事故,努力打造“平安农行”,为业务经营的稳健发展保驾护航。

一是高度重视,明确责任。牢固树立“平安优先、安全发展”的理念,时刻保持清醒头脑,认真抓好安全管理工作。二是加强教育,提高意识。通过召开专题会议、组织专题学习等方式,对全行员工广泛开展安全防范教育,并把案件防范、业务经营、规范操作、岗位创优有机地结合起来,同布置、同经营。三是做好演练,提升素质。该支行准备多种预案并组织开展防暴消防演练,通过实战演练提高员工对物防、人防及应急处理能力,以演练促进安防,做到以防为主保安全。四是加大排查,防患堵漏。配备安保人员,明确检查责任,健全安全防护设施建设,深入排查各种安全隐患,对排查出来的隐患要按照要求及时整改,并落实防范措施,严防死守,确保将事故和案件隐患消除在萌芽状态。(王艳平)

农行博爱支行 推进“三化三铁”创建

本报讯 近日,农行博爱支行通过组织运营文化建设、ABIS 记账比赛、点钞比赛等方式,扎实推进“三比争先创三铁”竞赛活动的开展,在全行上下形成了“敢比能力、敢拼效率”的活动氛围,进一步提升了运营管理工作水平。

该支行对照三铁标准,对全辖网点进行了一次大规模的自查自纠活动,针对出现的问题积极整改,切实解决柜面业务中存在的制度理解不准确、执行不到位、操作不规范的情况;印发“三化三铁”工作简报,开展“三基本”业务知识培训等,将办理业务中出现的问题及可能存在的风险隐患逐条剖析,切实提高员工的风险防范意识;定期召开员工座谈会和运营操作风险防范分析会,切实关心员工的身心健康和心理健康,从合规操作上教育员工、保护员工。(李水秀)

农行武陟支行 成功营销首笔商业预付卡资金存管业务

本报讯 近日,农行武陟支行积极创新业务产品,拓展业务发展空间,成功营销武陟县群星集团商贸有限公司单用途商业预付卡资金存管业务。

单用途预付卡是指在中华人民共和国境内从事零售业、住宿和餐饮业、居民服务业的企业法人发行的,仅限于在本企业或本企业所属集团或同一品牌特许经营体系内兑付货物或服务的预付凭证。按照商务部《单用途商业预付卡管理办法(试行)》规定,规模发卡企业、集团发卡企业和品牌发卡企业应确定一个商业银行账户作为资金存管账户,并与存管银行签订资金存管协议,实行资金存管制度,将有利于企业规范发卡,促进企业长远稳健发展。

为做好此项业务的推广和服务,该支行专门成立商业预付卡资金存管业务营销工作领导小组。在账户的开立过程中,该支行个人金融组负责人积极收集相关开户材料,并与网点开户柜员保持联动,在极短时间内为客户开立了资金存管账户,农行的高效赢得了客户的称赞,为下一步合作奠定了良好基础。(韩扬发)

农行孟州支行 文明标准服务获赞誉

本报讯 近来,农行孟州支行以网点转型为抓手,以文明标准服务为着力点,不断完善硬件设施建设,充分利用自助设备、电子银行的分流作用,全面提高柜面业务分流率,有效缓解了客户排队等候现象,受到了广大客户的好评和赞誉。截至目前,该支行自助设备分流率达到74.11%,农行系统全市排名第一。

为充分发挥大堂经理的引导、分流作用,该支行通过强化业务培训,文明标准服务演练等方式,进一步提升了大堂经理服务效率。为确保自助设备安全稳定运行,该支行不断加强自助设备的日常维护,有效提高了自助设备的使用效率,强化了业务分流作用。(曲林佳)

农行焦作分行倾力“资”持小微企业发展

围绕一个“新” 突出一个“快” 抓住一个“实”

本报讯 (记者孙阎河 通讯员邢云飞) 自2010年国家经济政策向支持实体经济、扶持小微企业倾斜以来,农行焦作分行按照“贷款增速不低于全部贷款平均增速、贷款增量不低于上年”的要求,通过创新金融产品、提高运作效率、落实优质服务等举措,为我市小微企业发展提供全方位信贷支持。据统计,截至目前,该分行小微企业贷款余额接近4亿元,信贷投放年均增速达70%,大幅高于全行贷款增速,全市50余家企业从中受益,近百名个体工商户和小微企业主得到扶持。

长期以来,没有相对应的金融产品造成小微企业融资难的一个重要因素。近年来,农业银行焦作分行不断针对小微企业信贷业务运作机制进行优化创新,积极推行小微企业信贷业务一站式审批模式,研发、改进、推广符合小微企业需求的金融产品和融资方式,并根据小微企业信贷需求“短、小、频、急”的特点,推出了“简式贷”、“智动贷”、“厂房贷”等独具特色金融产品。同时,该分行针对小微企业内部治理结构不健全、财务信息不规范的实际,设计了小微企业信用等级评定指标体系,突出从管理者素质、信用状况、用水用电量等多角度判断分析,甄别目标客户,为解决小微企业融资瓶颈问题、规避经营风险提供了屏障。据了解,目前,该分行已打造了融资融券、理财增值、支

付结算、电子银行、代理业务和综合服务六大系列的小微企业金融服务产品,建立了以保证、抵押和质押为基础的多元化组合担保体系,推出了动产质押、多户联保等多种担保方式。前不久,为全面落实焦作银监局工作部署,该分行又启动了“第二届小微企业金融服务宣传月”活动,为我市小微企业提供全程专业金融服务。

小微企业贷款“数额小、期限短、周转快”,以往国有大型商业银行的信贷审批模式很难满足小微企业的金融需求。为此,农行焦作分行专门针对小微企业单列专项年度信贷计划,并积极优化小微企业信贷业务运作流程,加快服务流程再造,简化手续,提高运作效率,做到一次调查、一次审查、一次审批,尽量减少来回补充资料,缩短业务运作时间,推动小微企业业务做实、做精、做细。特别是该分行推出了一种“简式快速贷”产品,由支行调查后直接报市分行信贷管理部门审查,将过去的一级调查、多级审查,改为一级调查、一级审查,有效压缩了业务流程,使信贷资金发放从贷款调查到审批十个工作日即可完成。同时,在简式贷业务实施后,该分行又整合小微企业评级、分类、授信流程,将小微企业客户的信用与评级、授信一并审批,提高综合服务效率。仅仅提供资金支持,还不能完全满

足小微企业的金融需求。为了把对小微企业的金融服务落到实处,农行焦作分行针对我市各类特色、专业园区发展迅速的状况,以及优质小企业逐步向园区集中发展的趋势和特点,专门推出了“园区型小微企业金融方案”,为入园企业提供和制订多种产品组合与金融需求的解决方案,以满足不同类型、不同经营特征的人园小微企业发展需要,并根据小微企业不同成长阶段的金融需求,确定合理的最高贷款限额和期限;针对专业市场类型的小微企业客户群体,推出了“专业市场型小微企业金融方案”,对商誉良好,但资产暂不符合现行抵押条件的优质小微企业客户提供差异化的金融服务,通过借助地区信用良好,运作良好的担保公司和物流公司为小微企业增信,并适度开展保证担保贷款、仓单质押贷款的融资服务;针对各类产业链上的小微企业,推出了“产业链型小微企业金融方案”,按照分层次、精细化营销原则,利用核心大企业对小企业物流、信息流和资金流的控制,通过各种金融产品的组合与供给,来满足此类小微企业的各种金融需求。

农行焦作分行对小微企业不遗余力地支持,不但有力地支持了地方实体经济的发展,获得了各级党委政府的一致好评,为自身树立了良好的社会形象,而且,极大地带动了各项业务的全面发展,获得了可观的经济效益。

莫以善小而不为

□ 明 杨

小微企业信贷需求小,信贷收益小,信贷风险大,付出同样的人力、物力、财力,银行却能在大中型企业的信贷中得到更多的回报。所以,这些年来,融资难一直是制约小微企业发展的瓶颈。但是,农行焦作分行倾力支持小微企业,并取得双赢的做法却告诉人们,莫以善小而不为。

莫以善小而不为,是因为小善亦是善。一家小微企业的生死存亡,纵然不能影响地方乃至国家的整体经济形势。但是,对于这家企业的投资者以及员工来说,企业的兴衰却关系着自己的身家性命和幸福指数。因此,农行焦作分行处处急小微企业所急,想小微企业所想的做法,充分展现了一个国有大型商业银行的社会责任。

莫以善小而不为,是因为小善积而为大善。古人云:“小善能迁,大善成焉。”小微企业看似微不足道,却是我国实体经济的重要组成部分。农行焦作分行更是充分认识到了这一点,不但通过金融产品创新、优化信贷流程等措施扶持单个小微企业,还通过不同类型的金融解决方案,集中支持成批的小微企业。这更体现了该分行领导班子高瞻远瞩的战略眼光。

莫以善小而不为,是因为行善者必有善报。近年来,农行焦作分行各项业务快速发展,社会形象不断提升,员工收入连年增加。这难道不是该分行努力为员工包括小微企业在内的地方经济全力服务的真情回报吗?

农行“百县千镇”宣讲走进焦作

本报讯 近日,农业银行总行“百县千镇”零售产品营销宣讲团在焦作开展宣讲活动。

据了解,开展零售产品营销宣讲活动是该行把握新型城镇化建设的宝贵机遇,巩固和提升县域领军银行地位的战略举措。此次宣讲活动将进一步扩大目标、拓宽范围、丰富层次,不但要送金融产品进县,更要送金融知识下乡,送金融服务入户,充分展现农行零售产品丰富、覆盖多个金融市场、对接各个客户层次的特点,有效满足广大客户的金融服务需求,显著提升县域零售业务的综合竞争力。

宣讲活动将根据统一部署,周密组织宣讲团进县下乡、访村入户,因地制宜地开展“惠农入村金融服务月”及“感恩回馈服务月”等主题活动。通过本次宣讲,将着力提升基层人员的专业知识水平和营销服务水平,面向广大客户宣传普及农行特色产品与优质服务,大力践行服务三农的庄严承诺。(乔瑞轩)

农行焦作分行 狠抓内控工作不放松

本报讯 农行焦作分行坚持从严治行、稳健经营,强化各项管理措施,持续推进内控建设和案件防控工作。

一是突出制度建设、流程优化和精细化管理三个重点,进一步整章建制,优化流程,夯实经营管理基础。二是增强基层营业机构价值创造力、制度执行力和队伍凝聚力为核心三种能力,加强营业网点管理,强化基层机构管控。三是发挥领导带头作用,发挥干部工人聪明才智,发挥典型示范和反面案例警示作用,营造合规文化氛围。四是推动重点检查项目,突出重点检查内容,强化部门尽职监督履职和问题整改三项措施,提升检查工作效率。五是坚持对新发案件、重大事故责任人;对组织、介绍、参与民间借贷和民间融资活动的员工;对因内部管理混乱和员工行为失控,引发案件或重大责任性事故的负有管理责任的单位和部门负责人予以严惩,保持案防高压态势。(乔瑞轩)

购贵金属有优惠

近期,农行焦作分行在全行开展“迎六一、端午节贵金属优惠促销活动”——即日起至6月10日,标准金条优惠6元/克,其他黄金产品优惠10元/克;标准银条优惠4元/克,其他白银产品优惠7元/克,优惠幅度较大。据了解,该分行还从省分行调入了一批端午银产品:端午吉祥银章、银粽子、洛阳牡丹银章及银套装,并订购了相应的包装盒,该产品是收藏和馈赠亲朋的首选。小 乔

贵金属业务简介

中国农业银行贵金属业务正把握发展的宝贵机遇,服务广大客户,业务覆盖广泛,涵盖了“传世之宝”、“存金通”、“金市通”等多个自主品牌和综合品牌,品种齐全,品质纯正,信誉可靠。

“传世之宝”是中国农业银行自主研发并由国内大型黄金企业铸造,黄金纯度符合Au999.99标准,白银保纯度符合Ag99.99标准,产品正印“传世之宝”四个字由著名篆刻家艺术大师林先生亲笔,寓意“传世之宝,财富永恒”、“传世之宝,财富永恒”、“传世之宝,财富永恒”。

“存金通”的诞生,致力为客户提供便捷、快捷、礼品等黄金产品。

根据交易客户可在农行贵金属销售网点或柜台,通过多种渠道购买黄金产品,并可选择周六周日正常交易实物黄金自购。同时,焦作地区的黄金销售网点共10个,客户还可选择“存金通”业务实现账户贵金属“传世之宝”实物黄金,快捷方便,并可随时申请提货,原封原样交回网点均可办。



打击非法集资 警惕投资陷阱

近日,农行博爱支行开展打击非法集资宣传活动,通过散发宣传单、宣传折页、利用客户等候时间进行讲解等多种方式进行广泛宣传,极大地提高了客户的风险防范意识。

李水秀 摄

本报记者 孙阎河
本报通讯员 李朋

他刚而立之年,已在农行系统工作了十二年;他年纪轻轻,先后在柜员、会计、客户经理、网点主任等多个岗位工作过;他身处英才众多的大环境,却连续两年荣获分行“春天行动”优秀网点主任称号和“春天行动”特殊贡献奖。他就是农行站前路支行营业部主任陈志磊。

作为一名年轻的营业部主任,在与客户交往中,陈志磊总是用乐观向上、热情诚恳的态度来赢得客户的信任。为了帮助客户了解农行更多的理财产品,获得更大的收益,他不仅利用逢年过节这样的机会,借助送对联、发短信的方式给客户们介绍金融理财知识,还注重在平时了解客户的资金状况,有针对性地推介适合不同客户的理财产品。有这样一位客户,陈志磊在最初为他推介保险业务时,他对保险存在排斥心理,不愿接受。但是每次客户来到网点,陈志磊都会以不同的方式,从不同的角度对该支行代理的保险产品进行全面的分析,包括产品的收益、产品的保障,每次都会认真地为他讲解、分析和对比。他的热情最终打动了客户,使客户最终接受了他的建议,一次性办理100万元的代理保险产品。

如果说,扩展客户靠的是热情,那么,留住客户就是靠耐心和细致。有一段时间,陈志磊发现一位客户的大额资金流动频繁,



图为陈志磊。

(本报资料照片)

而且具有一定的闲置周期性,就向这位客户推荐了农行的“安心得利”系列理财产品。最初这位客户的态度并不积极,但陈志磊并不放弃,而是在恰当的时候不断地向这位客户讲解这款产品的优越性和丰厚回报。久而久之,陈志磊的诚心打动了客户,这位客户

抱着试试看的心里购买了一款理财产品。之后,陈志磊就一直关注客户的资金动向,及时提醒客户提前做好资金的使用。一年下来,这位客户仅理财产品收益就达到3万元。现在,这位客户已经成为农行的白金客户。

活力无限青春梦

——记农行焦作站前路支行营业部主任陈志磊

一枝独秀不是春,百花齐放春满园。身为营业部主任和领头雁的陈志磊带领大家相互学习、共同提高,注重让每一名员工的特长得到发挥。运营主管崔文清熟练的业务知识、综合柜员王丹丹勇往直前的拼搏精神、老员工张环细心精致的态度等,在农行焦作分行开展的“春天行动”周周擂台赛、“争先进、上位次”竞赛、“旬争先、月进位、季夺标”竞赛,农行站前路支行营业部累计授奖达39次。

如今,陈志磊依然在农行搭建的这个大的舞台上,将自己的梦想与农行的发展紧紧联系在一起,为青春梦想奋斗。

