

农行焦作分行 2013 年各项业务圆满收官

本报通讯员 李小艳

刚刚过去的 2013 年,对农行焦作分行而言是夯实战略基础、实现持续发展的一年,是收获喜悦、收获进步的一年,是走向成功、再创辉煌的一年! 2013 年,该分行各项业务发展持续提速、经营管理更趋稳健,经营管理再创新高,对公存款、个人资金、中间业务收入、委托资产清收及信贷投放等五项核心工作均超额完成省分行和市政府下达的目标计划。

业务经营持续向好,核心指标再创新高。截至 2013 年年末,该分行各项存款(含本利丰)在前两年净增 30.9 亿元的基础上, 较 2013 年年初净增 18.33 亿元,三年增加 49.23 亿元;实现中间业务收入 8578 万元, 同比增加 2062 万元, 完成省分行年度计划的 100.34%, 三年时间该分行实现中间业务收入 2.05 亿元, 呈梯次逐年增

长,2011 年、2012 年、2013 年分别较 2010 年末增加 1752 万元、2229 万元和 4446 万元;累计清收委托资产本息 3870.02 万元,完成省分行下达计划的 100.02%;各项贷款较 2013 年年初净增 11.27 亿元, 完成市政府下达贷款投放计划的 140.88%,三年净增 28.17 亿元,增量市场份额连续 11 个季度居四大行第一, 连续三年被焦作市政府评为目标管理先进单位和金融支持地方经济先进单位。

客户资源不断优化,营销业绩节节攀升。2013 年,该分行成功营销了中铝中州矿业、中央粮食储备库焦作直属库、国投信托、神华国能焦作电厂、中铁三局、陈家沟太极拳公司等优质存款客户;以办理结构性存款为切入点,使重点企业在农行存款、贷款、承兑汇票、国际业务等“全面开花”;对华润电力、风神轮胎、昊华宇航等重点客户,投放贷款有效增加,业务合作全面铺开;以金融 IC 卡为载体,突破性

发展新农保、新农合、土地出让金、失地农民补偿金等业务,2013 年 12 月末机构类对公存款余额达到 26.53 亿元,较 2013 年年初上升 2.82 亿元;成功与焦作市人社局签订代理社保卡合作协议;成功营销超威电源、天鹅型材、辅仁药业、三丽电源、永恩电力、贝特佳机械、神龙包装、黄河人实业等一批优质中小企业。2013 年 12 月末,该分行对公客户建设全省排名第二,对公客户建设从省分行争取工资 450 万元,位居全省第三位;个人贵宾客户净增 7098 户,完成省分行年度计划的 108%,有效目标客户增幅 26.69%,全省排名第二;个人贵宾客户核心产品交叉销售率提升 46.18%,全省排名第一;贵宾客户理财渗透率 9.31%,全省排名第二。

网点转型打造“焦作模式”,社会形象再度提升。2013 年 6 月份,该分行正式启动网点软转型项目推广工作,经过近半年的努力,10 名内训师

圆满完成了对全市 36 个网点的软导入,实现了不靠第三方公司、凭借自身力量,将网点转型六大模块全部植入试点网点的新突破, 网点转型工作走在了全省农行前列, 受到省分行表扬。近三年的网点建设,使该分行外部形象得到了前所未有地提升, 全行 44 个网点、11 个离行式自助银行相继装修改造完毕并投入使用。网点软硬件的提升, 使该分行零售业务的综合竞争力和价值创造力明显增强,2013 年前三季度, 该分行零售板块考核分别位居全省第四位、第一位和第二位;文明标准服务工作连续两年排名全省第一位。

新兴业务蓬勃发展,基础管理日益精细。2013 年,该分行成功办理了全省农行首笔、全国农行第四笔定向增发投资理财业务, 一次性增加募集资金近 6 亿元, 预计带来中间业务收入 980 万元, 其中已入账收入 298.8 万元;成功办理了全行首笔自营福费

延业务,为企业融资 4950 万元;为企业开立国内信用证 5550 万元,实现了国内信用证业务的新突破,为企业办理了全省首笔跨境购汇业务,办理跨境人民币外债 1.5 亿元;累计办理存放同业业务 14 亿元, 实现综合收益 28 万元,单笔实现利息收入 2440 万元。在业务创新的同时,该分行也不断加大基础管理,完善业务操作中的流程改造, 先后完成了支付业务、个贷放款、财政支付业务的全面上收工作,最大限度为基层减负;顺利完成 BoEing 系统三期和参数管理平台上线任务, 将全辖 48 个机构的柜员系统管理操作上收市分行集中管理;相继开展了“基础管理提升年”“合规长效机制建设年”“三化三铁”创建、“周周少、月月比”“二创、三争先”等活动,切实加强信贷、财务、运营、安全保卫、现金管理等重点领域的风险防控工作,认真落实案件防范责任制,确保了安全营运。

农行焦作分行

“一二三”工作法转作风促行风

本报讯（通讯员李小艳）今年年初以来,农行焦作分行领导班子按照“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”的总要求,以“一二三”工作法转作风促行风。

“一”就是掌握第一手材料,注重调查研究,切实了解基层行的真实情况,认真倾听职工群众的呼声,使调查研究过程成为联系职工、改进作风、掌握情况、解决问题的过程。“二”就是切实改进“四风”即会风、文风,倡导少开会、开短会、开解决问题的会,讲短话、讲有用的话。“三”就是坚持做到“三实”,即察实情、办实事、求实效,对征求到的意见建议和自找自查出的问题做到即知即改、边学边改、立说立行,从自身做起,以“只有一级做给一级看,才能一级带着一级干”的思想,以身作则,率先垂范,坚持做到法在先、公在先、干在先,勤勉工作,扎实干事,以改进作风的实际成果取信于民,不断推动服务三农和服务实体经济再上新台阶。



近日,农行博爱支行以辖内各网点为宣传主阵地,通过散发宣传单、张贴存款利率上浮公告、客户经理现场讲解等多种形式,对进入网点的客户重点介绍该行春节期间的存款、贵金属优惠政策等。图为该行客户经理正在为客户介绍产品。

李水秀 摄



1月7日,农行焦作分行成功启动“为物流之城架铺路桥、做银企合作金融典范”农行金融产品走进“物资城”活动。该活动以“强强联手图发展、银企合作赢未来”为主题,为物资城模范商户制订专项金融服务方案,提供金融信贷、金融结算、电子银行、信用卡等多方面、全方位的金融产品支持。图为活动启动仪式现场。

王 盛 摄

●业务推荐

“马”年黄金受追捧

在物价飞涨、股市下跌的特殊时期,黄金价格一路走低,于是黄金成为了老百姓投资的首选,各大商场黄金专柜呈现一片繁荣景象。中国农业银行也抓住节日这条主线,除金条等传统黄金产品外,近日又推出了以“马”“平安”“爱情”为主题的金银饰品、摆件,受到了消费者的追捧。如:传世之宝“小马奔腾”金吊坠,造型卡通,活泼可爱,飞奔的马儿寓意“策马奔腾、飞黄腾达”“事业有成、马到成功”;马年金银条寓意拥有者“马到成功、春风得意、事事顺利”;传世之宝“吉祥平安”银瓶汽车挂件,采用花瓶形状,正面为两只可爱的小象在嬉戏,寓意“平安、吉祥”;金玫瑰手串则巧借 2014 爱你一世的谐音,诠释了彼此对爱的相依与承诺,是 2014 年情人节送给爱人的最佳礼品。

李 朋

金穗贷记卡分期业务——消费分期

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。

该业务有以下特点:1. 申请该业务的消费者可不受消费地点和商品服务的限制,只需交易符合该行条件,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。

该业务适合刚参加工作的持卡客户、年轻时尚的白领持卡客户、家庭开支较大的持卡客户、善于理财投资的持卡客户、有资金周转需求的经营业主。

该业务适用条件: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)。费率标准:每期手续费为分期付款本金的 0.6%,精确到分位。

详细情况可咨询该行客服热线:800-8195599/400-6695599。

农 宣

情系基层送温暖 关爱员工凝合力

——农行孟州支行多举措营造家园文化

本报通讯员 卢红波 曲林佳

近年来,农行孟州支行始终注重家园文化的营造,把关爱员工、服务基层作为构建和谐农行,凝聚队伍正能量的有力抓手,努力改善员工工作生活条件,丰富员工业余生活,提高员工岗位和薪酬满意度,员工归属感、自豪感和荣誉感不断增强。尤其是 2013 年 9 月份农总行提出“注重人文关怀,关爱基层员工”的工作要求后,该支行更是将关爱员工工作提升到了一个新的高度,进一步加大对基层员工的关爱力度,员工工作积极性和凝聚力得到了明显提升。

为改善员工用餐环境,该支行领导班子对员工餐厅改造工作高度重视,多次在行长办公会上对此项工作进行安排,相关部门迅速行动,及时安排人员开展改造工程,并购买了全新的消毒柜、灶具、冰柜等设施,增配了一名专职炊事人员,使员工餐

厅达到了“三有”(即有专用厨房、有专职炊事员、有基本设施)标准。

为解决城区网点员工中午就餐问题,该支行专门定制了一辆保温性能良好的员工餐车,温馨的绿色调和“大行德广”伴您成长”的企业理念为这辆餐车赋予了浓厚的农行气息。每天中午送餐人员利用这辆独具农行特色的员工餐车为城区的两个网点送去舒心、可口的午餐,并在配餐问题上做到了“三有三重”标准,即有品有形、重饭菜可口;有荤有素,重营养健康;有时有节,重特殊关怀。此举保证了基层员工中午能够吃上一顿舒心、可口的饭菜,使基层员工告别了高油、高盐、高甜的“三高”生活,迎来了吃放心心、食舒心饭、知暖心肠的“三新”生活,营造了浓厚的家园文化。该支行大定路分理处的柜员孟丽明说:“以往一到午饭时间都要有一个人出去买饭, 一方面是三个窗口有一个成了虚设,真忙起来,客户不满意;另外一方面是原来午餐大家都

是抱着‘凑合’的心态,只是为了吃饱,根本不管营养与否、可不可口。现在,支行统一送餐,菜品花样繁多,天天不重样,用餐成了一种享受。支行这样关心我们,还有什么理由不干好工作?”与此同时,这辆富有农行特色的餐车也成为了孟州街头一道亮丽的风景线。

该支行还通过多个渠道,采取多项措施,关爱全行员工,努力建设和谐农行;坚持定期走访与日常慰问相结合,“夏送清凉”“秋送助学金”“冬送温暖”;员工本人及直系亲属生病住院或婚嫁嫁娶,支行领导第一时间到场慰问,把组织的关怀送到员工的心坎上;坚持开展“员工生日送温馨”活动,同蛋糕店签订协议,凡是员工生日,都由蛋糕店送去生日蛋糕和生日贺卡;坚持每年组织员工体检,根据员工年龄调节体检项目,切实关心员工身心健康,真正将“注重人文关怀,关爱基层员工”的要求落到了实处。

●基层动态

农行武陟支行

安全保卫工作成效显著

本报讯（通讯员韩扬发）近日，在武陟县公安局对各家金融机构第三轮评估中，农行武陟支行综合平均得分 99.6 分,位居全县金融机构第一名。

2013 年年初以来,该支行积极贯彻公安机关、上级行安全保卫工作会议精神,坚持把安全保卫工作纳入党委重要议事日程。该支行精心制订了《武陟支行安全评估工作方案》,行领导与各网点负责人分别签订安全保卫防范目的责任书、各网点主任与一般员工分别签订了安全保卫防范目的责任书。为做好安全评估工作,该支行成立了安全评估工作领导小组,在各网点自查的基础上,该支行主管行长亲自带队到六个营业网点进行检查,主要检查营业场所安全、自助设备安全、消防安全等,从软件到硬件,从物防到技防,扎扎实实开展安全自查自评,对发现的问题,现场要求网点进行整改。通过检查整改,该支行网点全部达到了武陟县公安局的安全保卫工作要求。

农行温县支行

开展“三化三铁”创建活动

本报讯（通讯员王呈祥）农行温县支行以营业机构违规操作事项“周周少、月月比”活动为契机,扎实推进“三化三铁”创建工作,在 2013 年焦作市农行系统运营条线考核中名列前茅,实现了内控管理与业务发展的相互促进。

该支行积极采取强力措施,做到“四个到位”。一是成立了活动领导小组,确保活动研究、部署、组织到位,协调解决活动中的难点、问题落实解决到位,做到组织领导到位;二是召开了全体支行员工参加的“营业机构柜面业务违规操作事项‘周周少、月月比’活动”动员会,紧盯习惯性差错、一般性违规不放松,提高“三化三铁”创建工作认识水平,做到认识理解到位;三是制订活动督导计划,落实分阶段督导要求,采取座谈交流、专题会议、监督检查等形式,认真了解和掌握辖属机构活动开展情况,措施落实情况,取得成效情况,发现问题及时指出,出现偏差及时纠正,做到监督检查到位;四是加大奖惩力度,对当月无违规操作事项发生的营业机构奖励 500 元,对发生违规事项的单位,每个问题考核扣绩效工资 200 元,对加权排名在前两名的营业机构在运营条线考核中分别加 10 分、5 分的奖励,做到活动奖惩到位。在市分行组织的柜员业务知识在线测试中,该支行参加测试的柜员平均成绩 84.5 分,实现了活动与学习相结合,提高了员工的业务素质。

农行塔南路支行

打好主动仗确保“开门红”

本报讯（通讯员张海洋）2014 年新年伊始,农行塔南路支行根据市分行“春天行动”活动方案,迅速行动,提前谋划,精心部署,突出一个“快”字、体现一个“早”字,确保业务经营实现“开门红”。

一是及时召开专题会议,结合实际研究制订了《塔南路支行“春天行动”综合营销竞赛活动方案》《塔南路支行战略产品跟单考核办法》等一系列激励措施,进一步统一思想,不断增强全行员工的营销意识。二是利用春节等传统节日进行客户拜访,并结合各网点的实际情况和客户资源组织开展了“进店有礼”“农行春联送吉祥”“农行产品进社区”等多种多样的宣传营销活动,有针对性地开展营销。三是在做好存款工作的同时,积极拓展信贷业务。以个人贷款为突破口,在有效防范和控制风险的基础上,加快信贷调查、审查、发放等环节,加快信贷投放。截至目前,该支行共新增个人贷款 378 万元,全市排名第二。

农行沁阳支行

加大地方经济支持力度

本报讯（通讯员汤朝阳）2013 年年初以来,农行沁阳支行紧紧围绕既定目标,积极采取有效措施,以服务地方经济发展为己任,充分发挥县域金融主力军的作用,积极依托资金、网络、专业和品牌优势,努力提高服务质量,有力地支持了县域经济发展。截至 2013 年年底,该支行各类贷款余额 53446 万元,较 2013 年年初新增 7794 万元, 其中法人客户贷款余额 30872 万元。

一是积极扶持优良客户。河南天鹅型材有限公司作为焦作知名企业,是国内大型型钢生产基地之一,更是沁阳的重点企业,2013 年投资兴建了新厂区,生产规模扩大了一倍,造成流动资金周转紧张,该支行得知情况后,及时向该公司注入流动资金 5000 万元,解决了企业在生产、经营中流动资金不足的困难。同时,该支行还积极支持了超威电源、广东兴发等重点企业,已发放贷款 2.4 亿元。二是重点支持县域支柱产业和主体经济。目前沁阳市从事造纸机械企业众多,资金需求旺盛,该支行针对这一情况,积极为企业提供信贷支持,对沁阳市第一造纸机械有限公司、焦作市崇义轻工机械有限公司等企业相继发放贷款 2300 余万元,有力地支持了当地支柱产业。三是加大对小微企业扶持力度。对符合国家产业政策,有市场、有技术、有发展前景的小微企业进行了重点帮扶,先后对星月工贸、华鑫有色金属、永昌铝业、昌达实业等一大批优质小微企业发放贷款 1830 万元,有力地支持了沁阳市小微企业发展。