焦作日报
09
2014年6月4日 星期三
第75期

城乡金融半月刊

焦作日报社
农行焦作分行 联办

统筹:芦凤海 编辑:翟 艳 校对:孙 茜 张 苗
组版:杨 杰 热线:3930205

云台山里农家乐

——农行焦作分行送金融服务到农家侧记

本报通讯员 薛超良 李小艳

云台山美。山奇水绝,峰壑之间云锁雾绕。

15年前,深山锁美景。“好景致不能当饭吃。”云台山所在的乡是省级贫困乡,当地流传着“嫁女不能嫁岸上”的说法。

15年后,还是那座山。入选首批国家5A级旅游景区,扬名神州。仅刚刚过去的五一小长假,云台山就接待游客18.66万人次,较去年五一假日增加1.2%。现如今云台山所在的云台山镇,村民盖起了“农家乐”旅馆、开起了土特产店,守着“金山”致富忙。

15年巨变的背后,留下了清晰的金融支持印记。近日,笔者来到云台山脚下的云台山镇岸上村,记录发生在这里的故事。

见到赵静的时候,这个黝黑敦实的汉子正在自家旅馆后面的篮球场上打篮球。他经营着位于云台山进山口处的一家旅馆,取名“绿色庄园”。

“这名儿有自然的味道,城里人都喜欢!”赵静笑着对笔者说。这家旅馆有地上三层客房和地下的一个餐厅,能接待40~50人住宿。进入客房,与城市里三星级酒店的设施别无二致。唯一不同的就是推开窗户,满眼的青山绿水。

“俺去年把旅馆翻修了一下,花了100多万元。”“100多万元”在赵静嘴里说得轻松顺溜,而在五六年前,5万元在他的眼里可就是一笔“天文数字”。

2008年前后,随着云台山的逐步开发和对外宣传,来这里旅游的人渐渐多了起来。岸上村里的有心人开始琢磨着干点小生意,到山上摘点儿果子、晒点干货卖给来旅游的人。赵静就是摆地摊的其中一人。

与此同时,农行焦作分行也察觉到了其中的机会。开发云台山,农行焦作分行贷了5.9亿元。山有名气了,可当地的农民还没有充分意识到和利用好旅游带给他们的致富机会。“帮老乡致富,是我们的使命和责任。”农行的客户经理们开始在村里“推销”小额农贷。

“一开始,村里人还不敢贷。”农行云台山分理处农户经理赵小太回忆说。祖辈生活在大山里,村民们没有经商的意识,更别说去银行贷个几万元。“贷了钱干啥子?俺拿啥来还恁多钱?”这是赵小太被问到的最多的问题。

“先从村里的年轻人、能人入手。”“为啥找年轻人?”“年轻人盼着娶媳妇,想致富!”“为啥找能人?”“能人有想法,会致富!”在自问自答中,赵小太锁定了“目标客户”。

在第一批5万元的小额农贷的帮助下,街边摆摊的赵静盖了3间平房开了家小饭店,邻村的都小亮和都小刚兄弟盖起了6间房子开了家小旅馆。

“生意好着呢!”赵静告诉笔者,富裕起来的他在第二年就找了俊媳妇成了家。村里其他人眼红了,知道了农行能贷钱,有了钱可以做生意。最多的时候,农行云台山分理处为232户农家乐旅馆、饭店发放了1100多万元的小额农贷。截至目前,累计向景区农户发放小额农贷5000余万元。云台山里的“农家乐”慢慢有了名气。看云台山,住“农家乐”,成了来旅游的人们的选择。

近几年,随着旅游业的快速发展,云台山里的“农家乐”也在迅速升级。一层平房,变成了三层楼房;小地摊,变成了土特产商店。面对这些变化,农行焦作分行的客户经理们又踏上了进山“推销”的惠农路。

2012年,农行焦作分行与共青团修武县委联合在云台山景区开展“支持青年创业、农行金融产品进景区”活动,选派精干力量,走进农家宾馆和商户,举办了网上银行、手机银行、转账电话等电子银行产品推介会,深入推进“惠农通”工程。

截至目前,该分行累计为农户办理个人网银130余户、借记卡500张、贷记卡240张、转账电话30部、POS机16户,给农户日常结算带来较大的便利。

赵静告诉笔者,五一的时候,来了几个旅游的大学生,进门就问能不能刷卡付房费。由于没带现金,他们已经找了好几家旅馆,后来看到了赵静家旅馆前台上的转账电话,就直接办理了入住。“赶明儿,你把俺旅馆大门口挂个银联的牌子,让顾客知道俺这儿能刷卡。”赵静对陪同笔者采访的赵小太熟络地说。

都小亮和都小刚也是村子里先富起来的人。兄弟二人开了两家旅馆和一家土特产超市,每年总共有五六十万元的进账。说起未来的发展,他们说想把客房再装修好一些,把“农家乐”的项目再丰富一些。他们也向笔者坦言,5万元的小额农贷,在这样的“大手笔”面前似乎少了些。

农行修武支行副行长宋胜利表示,针对这一现状,该支行正在设计用个人生产经营贷款加合适的担保方式来满足“农家乐”升级的信贷需要。同时,他们也在积极跟进国家关于农村土地流转抵押的相关政策,为解决农村贷款担保难进行有益探索。

“农家乐”的老乡们,正期望着赵小太们这样的老朋友继续给他们带来致富的“金钥匙”。

●产品看台

农行“第三届小微企业金融服务宣传月”之一

小企业简式快速信贷业务

小企业简式快速信贷业务是指农行对符合规定的小企业在落实全额有效抵(质)押担保、保证担保等前提下,通过快速评级和授信流程,提供额度在2000万元以内的包括各类贷款、贸易融资、票据承兑、贴现、保函、信用证等表内外融资业务的信贷产品。主要满足小企业在真实合法的生产经营过程中周转性、季节性、临时性的流动资金需要。

功能和特色

1.适用范围广泛,一般符合规定的小企业均可申请。

2.贷款期限灵活。各类贷款和保函业务最长可达3年,其他业务期限最长可达1年。

3.办理速度快捷。采用快速评级法,受理灵活,手续简便,办理时间短。

4.担保方式多样。可采用抵(质)押、保证等担保方式,接受多种担保物。

5.还款方式多样。贷款期限不超过半年的,可采用定期付息,到期一次还本方式;贷款期限超过半年的,原则上采用按月(季)偿还本息的还款方式。

办理流程

1.客户向农行提出书面申请。

2.提供如下资料:

(1)年检合格的营业执照、组织机构代码证、税务登记证、贷款卡等。

(2)公司章程、验资报告、董事会(或股东会)同意申请信用授权书、法定代表人身份证明。

(3)企业近2年年度财务报表(新建企业可不提供)及近期财务报表。

(4)抵(质)押物、保证担保等相关资料。

(5)农业银行要求的其他资料。

农 宣

近日,农行孟州支行在全辖区开展助农取款宣传活动。该支行通过电子滚动屏、宣传栏、设置咨询台、发放宣传册等方式,积极向客户宣传农行助农取款服务,受到了客户的好评。图为大堂经理在为客户讲解助农取款业务宣传海报。 曲林佳 摄

中国农业银行 焦作分行

农行金融产品有奖知识竞猜

上期答对的读者分别为:

郭艳玲 133****6675 马九帅 139****6742
杨敏敏 159****5614 和旭辉 139****6812
杨 贝 137****7410

请以上读者到焦作市民主中路88号农行焦作分行609房间领取奖品,联系人韩扬发,联系电话:13939149781。

本期的有奖知识竞猜题目是:

当前,我行正在积极开展“第三届小微企业金融服务宣传月”活动,本届“宣传月”活动的宣传主题是什么?

请以短信形式将答案及姓名发送至韩扬发,联系电话:13939149781。

近日,农行焦作分行围绕『从严治行、规范管理、稳健经营、有效发展』的工作总基调,开展为期一个月的强化学习、宣讲、讨论和查摆整改活动。该分行党委班子成员利用晚上下班时间分别深入支行开展『深学工作总基调、把握风险生命线、推动业务大发展』巡回宣讲活动。图为宣讲活动现场。 张晨阳 摄

扎实开展 党的群众路线教育实践活动

夯实为民服务根基

本报讯 (通讯员**张海洋**)党的群众路线教育实践活动开展以来,农行塔南路支行结合自身实际,通过抓干部员工思想教育、抓窗口服务等措施,不断夯实为民服务根基。

该支行认真做好上级行要求的规定动作,并结合自身实际,开展了形式多样、主题鲜明的自选动作。该支行集体组织观看了《焦裕禄》《孔繁森》等主题教育影片,邀请“感动焦作人物”杨常珍女士为全行党员干部进行了专题宣讲;以支部为单位通过上门服务、金融知识宣讲、优质服务竞赛等形式开展群众路线教育实践活动,对群众反映强烈、关注度高的问题,通过优化网点人员岗位配置、优化自助设备等措施,得到了广大客户的认可。

扎扎实实征求意见

本报讯 (通讯员**曲林佳**)近日,农行孟州支行按照党的群众路线教育实践活动要求,专门召开党委会对征求意见的范围、内容、时间进行安排部署,分步骤开展了意见征求工作。

对内由班子成员带队到所分包网点与基层员工面对面谈心,认真听取广大基层员工的心声;对外分别向政府相关部门、金融监管部门、重点企业客户和个人客户发放征求意见表,广泛听取各方面的声音。在此基础上,该支行再次召开党委会对征求到的意见进行梳理和分类并认真进行研究,将整改责任落实到班子成员和部门,明确整改期限,制定整改进度表,确保将意见征求工作落到实处,取得实效。

●基层动态

发展对公理财 助力企业增值

本报讯 (通讯员**张晨阳**)今年年初以来,农行武陟支行大力发展对公理财产品,满足企业多元化的金融需求。截至目前,该支行为企业办理的对公理财产品日均余额达710万元。

为做好农行对公理财产品与企业的对接,该支行多次举办对公理财业务培训班,针对营销岗、操作岗应下发针对性的培训资料和复习题库,每两月组织一次对公理财产品知识测试,使相关人员熟练掌握农行对公理财产品的特点。该支行充分利用超短期理财产品的优势和特点,将开户企业作为营销重点;对闲置资金在100万元以上的企业,该支行分管行长亲自带队,为企业量身订做理财产品方案;由对公客户经理、网点主任联动跟踪,逐户做好后续服务。

实施6S管理 打造便民网点

本报讯 (通讯员**李水秀**)“由于腿不方便,本来我想就在外边等家人替我办业务。可是看到农行网点有专门的残疾人通道,就想进来跟你们说一声,谢谢你们对残疾人的关心。”日前,坐在轮椅上的张先生对农行博爱支行营业室的客户经理说。

张先生所说的残疾人通道只是农行博爱支行践行群众路线、提高服务水平的一个缩影。为给广大群众提供一个更加干净、整洁的网点环境,该支行在去年网点软转型的基础上,实行了6S管理模式。通过对营业网点进行全面打扫,不留一个卫生死角;对所有机具、设备、电线进行重新布置、规整;增设手机加油站、安全药箱、爱心专座等便民服务设施;对临柜人员操作平台上的打印机、印章等物品加以定位,抽屉内设置快捞架、置物架等;添置消防、保卫等安全防范设施,加强防火防暴预案演练等措施,对网点进行大清扫、大整顿,使全体员工养成时刻保持整洁、整齐的工作环境,增强安全防范意识。

据了解,该支行实行6S管理后,不仅员工的工作效率有所提高,客户的满意度也大大提升。“目前的6S管理只是初见成效,将来我们会推出更多更加创新、实用的措施,进一步提高群众满意度。”该支行主管服务的副行长王旭东说。

表彰贤内助 营造新和谐

本报讯 (通讯员**李朋**)为感谢员工家属对农行的大力支持,近日,农行站前路支行开展了优秀贤内助评选表彰活动。该支行在全行范围内评选出11名支持农行发展的员工家属,授予他们“优秀贤内助”称号,并颁发荣誉证书予以表彰。通过该项活动,进一步增进了家属对农行员工工作的理解和支持,增进了员工家庭幸福感,激发了员工工作热情。

关心特殊群体 做好公益活动

本报讯 (通讯员**陈文君**)为扎实推进党的群众路线教育实践活动深入开展,在六一儿童节到来之际,农行沁阳支行到沁阳市特殊教育学校,看望慰问残疾儿童,给孩子们送上了新书包、文具盒、作业本、铅笔等学习用品,让他们切身感受到了农行的关怀。

榜样的力量

编者按 一个典型就是一面旗帜。为了进一步发挥先进典型的示范引领作用,用先进事迹教育、感染、鼓舞广大党员干部,推动教育实践活动深入开展,日前,农行焦作分行召开了党的群众路线教育实践活动先进事迹报告会。报告会上,先进典型用质朴的语言,从不同侧面、不同角度,满怀深情地讲述了信念坚定、无私奉献、自觉践行群众路线的先进典型事迹。本报特撷取部分先进典型的发言,以飨读者。

2012年,农行站前路支行汽车分期业务刚刚起步,年近半百的我担任汽车分期小组组长一职。刚开始,我因业务不熟而迷茫过、退缩过。一切从头学起,做笔记、跑市场、拓客户……在不到一个月时间内,我熟练掌握了所有的业务流程。为了让客户更好地了解此项业务,我带领团队往返市县各大汽车经销网点,在汽车销售大厅里一遍遍讲解。功夫不负有心人,现如今与农行站前路支行合作的经销商从最初的3家拓展到了19家,业务量迅速上升,从最初的每年20笔增加到850多笔。

农行站前路支行汽车分期小组组长 许国庆

2008年后半年,农行全面启动了小额农户贷款业务。作为一名农行基层网点主任,我带领两名客户经理走街串户,宣传惠民政策。当我去村里宣传政策或调查审核时,总有一些客户邀请吃点饭再走,都被我婉言谢绝了。为了避免尴尬,我给自己和两名客户经理立了这样一个规矩:下乡时自备水壶,每天11时前必须赶回单位整理材料,下午13时以后再去调查,尽量避开群众吃饭的时间,绝不拿群众一针一线。我深知,共产党员是一种荣誉更是一种责任。

农行博爱支行营业室主任 陈四海

“一根梁撑不起一座房,一块铁打不出一筐钉,农行沁阳支行建设路分理处是我们共同的家,我爱我的家”。我是这样说的,也是这样做的。员工生日之际,我会亲自下厨,为大家准备一桌丰盛的大餐;繁忙工作之间,我会为没有时间去吃午饭的同事送上热乎的饭菜;员工子女上学之时,我会为家住乡下的员工子女联系城里的学校,安排他们的住宿。点点滴滴的关心关爱,将我和我的同事们紧紧地连接在一起,并转化成源源不断的正能量。无论是紧张繁忙的“春天行动”还是日常客户维护,无论是柜台宣传还是客户营销,我们不叫苦叫累、竭尽所能、全力以赴。在大家的共同努力下,农行沁阳支行建设路分理处各项业绩蒸蒸日上,各项存款节节攀升、优质客户越来越多。 农行沁阳支行建设路分理处主任 张明田

转眼之间,我参加工作已38年。这么多年来,无论是在基层一线还是在机关部门,无论是当一般员工还是当支行行长,无论是做客户营销还是做业务管理,奉行恪尽职守、精益求精一直是我的工作理念。

2008年退二线后,我更加珍惜在农行工作的时光,从业务外包的沟通联系到网点安防的申请审批,从机关大楼的消防设施到全行金库的安全管理,我都不遗余力、竭尽所能。当前,农行焦作分行各项业务持续提升、员工收入逐年增高,我为农行的业绩感到骄傲与自豪,唯有勤奋扎实工作,来回报农行对我的关爱。

农行焦作分行机关安全保卫部 葛元和

我是2010年入行的大学生,在去年上级行组织的“三基本”考试中有幸连续两次取得了满分的成绩。当同事们问起,在面临着正常工作和照顾婴儿的双重压力下,是怎样挤出时间学习的,我这样告诉他们:“每天早上第一缕阳光还没有拥抱大地的时候,我的‘小闹钟’就会把我叫醒,这个‘小闹钟’就是我可爱的儿子,一个九个月大的宝宝,早早把我叫醒,陪伴着我一起学习。”我只是许许多多大学生员工的缩影,我们把青春奉献给了农行,希冀在农行这个绚丽的舞台上,展现自己美丽的人生。

孟州支行大定路分理处 孟丽明