

●基层动态

加强自助设备管理提效率

本报通讯员 韩扬发 闫佳佳

“今年收成好，再加上银行给咱放的款多，俺收的麦子比去年翻了一番。”温县大尚村的侯一强兴奋地对笔者说。

侯一强是当地从事小麦育种的种植大户，种植面积有50亩。老侯告诉笔者，他的3万公斤小麦种子，按照现在每公斤2.54元的价格出售，就比国家的保护价多收入7620元。

农户小额贷款是当地农行支持三农的重要载体，截至目前，农行焦作分行已累计发放农户小额贷款27亿余元，帮助3万户农民起步发展。随着农业现代化、产业化进程地

推进，对农业进行产业链支持成为了支持三农的选择。

“金融服务要紧跟时代发展，用新理念去服务好新三农。”农行焦作分行行领导对笔者说。

找到小户背后的龙头。侯一强种植的小麦是要供应给当地的河南平安种业有限公司。平安种业从一家民营小企业发展成为省级的农业产业化龙头企业，得到了农行焦作分行的鼎力支持，在该分行累计5300万元贷款的支持下，先后培育出了10多个小麦新品种，在温县建立了5.6万亩的原种繁育基地，为其繁育小麦种植的村庄有25个、农户5000余农户。

小户吃饱龙头才能舞好。由于该公司

产品好评率不断提高，产品育种区域与面积不断扩大，该公司每年收购的小麦种子量也达到了3000万公斤，这对其供应链上农户的小麦育种能力提出了更高的要求，而农户当然渴望从银行多贷些款来扩大种植面积。

“农行的‘公司+农户’方式让我不再为贷款发愁”，说起农行的农户贷款时，侯一强高兴地说。侯一强所在的村是平安种业的原种繁育基地，每年由平安种业以村为单位签订原种繁育产量协议，再由村委会分配给农户。

平安种业对育种农户实行统一种植、统一收购，这种订单农业模式给农行控制农贷风险，扩大农户支持面提供了有利契机。该

分行按照上级行“公司+农户”推进意见，主动与平安种业合作，从平安种业筛选种子种植户作为贷款支持对象，解决了广大种植户贷款难问题。

截至目前，该分行已累计为小麦原种繁育农户发放农户小额贷款500余户，金额1500余万元。

今年年初以来，随着平安种业原种繁育基地土地流转的快速推进，一些种子繁育户也从自家的小打小闹变成了种植大户。为适应平安种业及种植大户的金融需求，农行焦作分行将平安种业的授信额度增加到了2000万元，准备以产业链为依托，以农村生产经营贷款支持原种繁育大户，实现农户小额贷款的“换档升级”。

网点6S管理 提升窗口服务

“6S”让服务更便民

本报通讯员 李水秀

日前，农行博爱支行营业室上演了温情一幕。

这天上午，天气异常炎热。营业室的员工像往常一样正在做营业前的准备工作，大堂经理王晓玲也照例对整个营业网点进行巡视。这时，一位正在ATM机前办理业务的老大爷突然躺到了地上，嘴里还不停地呻吟着。见状，王晓玲急忙从便民服务区的安全药箱里取出速效救心丸，跑上前去询问老人是否需要服用。当得知老人没有心脏病时，王晓玲松了一口气，赶忙搀扶老人到临近的座椅上休息。

在致电老人的家人后，王晓玲给老大爷倒了杯水，询问其病情。老人家说没事儿，可能是天气太热，有点中暑了。听完后，王晓玲又从药箱里拿出了霍香正气软胶囊。老人家笑着说，你们这里的東西够全了呀！此时，网点已经开始营业。进入网点的客户了解了事情的来龙去脉后，纷纷竖起大拇指，不停地赞叹：“农行的便民服务真是好，真正方便了咱老百姓！”

除安全药箱外，营业室的便民服务区里囊括了客户可能需要的各种服务设施，如手机充电站、擦鞋机、雨伞、拐杖、针线、放大镜、老花镜等。据了解，农行博爱支行正在全力打造网点6S管理模式，第一批试点网点营业室、葵城路支行、清化分理处三家已初见成效。通过实施6S管理，各网点的整体布局、大厅环境等有了极大改善。便民服务区是6S管理的其中一角，还有现金复点区、电子银行体验区等。



图为7月14日，农行建设路支行行长辛立成（右一）到营业室对网点6S管理情况进行验收。

据了解，该支行正在对网点实施6S管理，已确立老网点支行营业室、新网点广场支行为首批示范网点。

王 盛 摄



7月11日，市总工会和农行焦作分行联合举办业务技能比赛。比赛分设单指单张、机器点钞、数字录入和汉字录入4个项目，来自农行焦作分行10家支行的38名选手参加了比赛。

赵 霞 乔卫平 摄

“三个一”让百姓房贷不再愁

本报讯（通讯员王呈祥）今年年初以来，农行温县支行紧紧围绕市场和客户，采取“一个市场、一批客户、一套方案”的营销模式，形成“全品种、多渠道、大范围”的个人贷款营销服务格局。在同业没有准入的情况下，农行率先介入了房地产市场，多次组织开展个人住房市场调查，深入楼盘现场进行实地调研；在项目立项准备阶段派专人进行服务，掌握项目进展情况，并组织个人客户经理分组到房产销售处进行驻点营销，开展产品宣传和业务咨询，让客户第一时间了解到农

房地产开发商，有效开展集群营销，采取“一个市场、一批客户、一套方案”的营销模式，形成“全品种、多渠道、大范围”的个人贷款营销服务格局。在同业没有准入的情况下，农行率先介入了房地产市场，多次组织开展个人住房市场调查，深入楼盘现场进行实地调研；在项目立项准备阶段派专人进行服务，掌握项目进展情况，并组织个人客户经理分组到房产销售处进行驻点营销，开展产品宣传和业务咨询，让客户第一时间了解到农

行个人贷款业务。

对申请农行个人住房贷款的客户，该支行建立了个人贷款审核“绿色通道”，分管行长及业务审核部门在第一时间对上报的个人贷款资料进行审核，确保贷款信息能及时上传给上级行进行审批；积极与上级行各相关部门进行协调，在风险可控的前提下提高审贷效率，加快业务办理速度和业务审批效率；积极与有关部门进行沟通，做到抵押登记无障碍，让客户在短时间内拿到贷款。



张红旗（本报资料照片）

近年来，农行沁阳支行以支持当地企业发展、支持三农为己任，有力推动了地方经济发展。截至6月底，农行沁阳支行较今年年初新增贷款投放1.2亿元，各项贷款余额6.5亿元。今后，农行沁阳支行将继续

发挥金融主力军作用 助推县域经济发展

农行沁阳支行党委书记、行长 张红旗

以县域骨干企业、小微企业、专业村为重点，加大金融支持力度。

针对县域骨干企业金融需求，农行沁阳支行将为企业量身订制金融服务方案，运用流动资金贷款、信用证、“福费廷”等产品，重点支持对农民增收和农村经济发展带动能力较强、市场前景广阔的农业科技型企业，以及符合国家产业政策方向的农村可再生资源、新兴能源和新型原材料开发企业。同时，农行沁阳支行按照“简化手续，提高效率，加快投放”的原则，加大对县域产业集聚区企业的支持力度，全面梳理由客户准入到贷款发放的授信业务流程，对市政府确定的产业集聚区重点项目、重点企业的信贷业务优先办理；对新增信贷支持企业实行评级、授信和审批三合一，缩短各环节占用时间，提高业务办

理效率；建立全市产业集聚区重点企业定期走访制度，深入了解企业需求，切实帮助企业解决生产经营中的资金困难；在向骨干企业已累计投放贷款20650万元的基础上，力争再投放4000万元。

针对优质小微企业，农行沁阳支行将重点对轻工机械、皮毛加工、服务行业等一批有市场、有销路、有效益的小型企业进行支持，在风险可控的前提下，准确把握小微企业信贷需求，力争全年小微企业贷款投放达到2500万元，全力打造服务小微企业的特色支行。

针对特色乡镇、专业村的金融需求，农行沁阳支行将进一步完善金融产品，拓宽服务覆盖面，为沁阳市农村经济发展作出更大贡献。对全市的17个种植专业村、8个加工专业村以及其他9个专业村，不断加

大农户小额贷款投放力度，力争全年投放农户小额贷款10300万元，支持的农户达到2687户；以“村村通”工程为抓手，加大对县域自助取款机、自助服务终端和转账电话的投放力度，扩大电话银行、消息服务、手机银行业务对三农客户的有效渗透；重点做好“万村千乡市场工程”农家店商户及有产业支撑的专业乡镇、专业村农户的农行助农取款工作，切实有效满足农村地区农民小额取现等基本金融服务需求，进一步改善农村地区支付结算环境，提升农行在农村地区的服务能力，助推农村经济发展。

管理明星谈发展

狠抓安全保卫工作不松懈

本报讯（通讯员刘文娟）今年年初以来，农行修武支行认真落实上级行保卫工作量化管理办法，以防抢劫、防诈骗、防重大刑事案件和防范利用自助银行设备作案为重点，实现人防、物防、技防“三位一体”有机结合，为全行改革和发展营造了良好的内部治安环境。

为创建良好的安全保卫工作氛围，该支行成立了活动领导小组，扎实开展“平安农行”创建工作，督导各网点创建活动进行了布置安排。

为抓好案件防范工作，该支行认真组织安全防范教育，重新修订了应急处置预案，集中开展了防诈骗、防抢劫、防火灾模拟演练；统一购置刑事案件防控相关书籍发至每个营业网点，统一安排时间学习实际案例，并组织各网点进行测试。同时，该支行与公安和周边联防单位加强联系，增强联防能力。网点负责人、运营主管定期对ATM进行检查，特别是针对夜间不法分子对ATM、自助设备粘贴虚假提示、装读卡器和摄像头、封堵出钞口等不法行为，及时将情况报告保卫专干和行领导，协调公安部门进行处置。

为有效调动各网点加强安全保卫工作的积极性和主动性，该支行结合自身实际，制定下发了安全保卫工作考核办法，按照考核情况，在各网点综合绩效考核中予以奖励。

创新信贷产品促企业发展

本报讯（通讯员陈文君）今年年初以来，农行沁阳支行在做好传统信贷业务的同时，不断拓展业务新领域，向办理出口信用证业务较多的客户积极营销“福费廷”业务，有力支持了企业发展。截至目前，该行累计为企业办理国内信用证项下自营“福费廷”1.1亿元。

沁阳市某企业与其他企业签定有长期的购销合同，并且部分结算方式采用信用证结算，该支行在了解到该公司有信用证融资需求后，客户经理立即介入，并多次走访联系，向客户积极推荐农行福费廷业务。该支行对客户经理进行周期性的产品知识培训，使客户经理熟知福费廷业务特点，重点解决业务办理中出现的問題。

多策并举促贵金属销售

本报讯（通讯员李朋）今年年初以来，农行站前路通过开展促销活动、做好保障等措施，满足了群众贵金属需求。截至目前，该支行已累计销售农行贵金属16568克。

该支行依托系统对个人高端客户进行重点筛选，由各网点客户经理进行重点推介；在所辖网点的LED屏、公告栏、产品营销栏等明显位置介绍该支行贵金属产品和大额优惠政策；在客户等待区，由大堂经理向客户发放黄金业务宣传册，提供客户咨询。紧抓节日走访，通过举办情人节、三八节、母亲节等“贵宾客户答谢和贵金属优惠促销”活动，进行黄金新品展示和幸运抽奖等促销活动，有力推动了贵金属业务的发展。同时，该支行落实专人负责黄金的申请和调拨，确保客户需要的实物黄金能及时到位。

中国农业银行

AGRICULTURAL BANK OF CHINA

焦作分行

农行金融产品

有奖知识竞猜

上期答案回答正确的读者分别为：

闫 芳 136****4436 吴世友 139****7230

安丰运 139****4092 刘婉政 136****7672

朱太和 131****5050 王大青 134****7455

李中明 135****0466 苗俊菲 132****7237

郭海洋 133****2999 秦 晶 135****8789

请以上读者到市民主南路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。

本期有奖知识竞猜题目是：

1.以下分期业务哪些属于农行信用卡分期业务（ ）。
A.消费分期 B.账单分期
C.商户分期 D.专项（汽车）分期

2.以下信用卡哪项属于农行面向都市女性发行的信用卡（ ）。
A.漂亮妈妈信用卡 B.都市丽人卡
C.女士卡 D.靓丽卡

请以短信形式将答案及姓名发送至韩扬发，联系电话：13939149781。随机抽取答案正确的十名读者，并赠送农行精美礼品。