

基层动态

夯实五大基础 强化市场营销

农行焦作分行全面推动业务持续稳健发展

本报讯(通讯员薛超良、李小艳)近日,农行焦作分行召开了2015年度工作会,在对内外部形势进行全面分析及对该分行现行情进行理性判断后,提出了2015年工作总体要求:认真贯彻省分行年度工作会议精神,深入践行工作总基调,转变思想观念、坚定发展信心,同业争主流、系统争先进,夯实“五大基础”、强化市场营销,努力把该分行党委今年确立的“党建工作执行年”“员工行为管理年”和“营销技能提升年”执行到位、落实到位,全面提升该分行的综合竞争力、价值创造力、风险控制力和队伍凝聚力。

观和科学的发展观。要求牢固树立现代商业银行的治行理念,把发展建立在优化结构、改革创新的基础上,将短期利益追求转变为当期业绩考核与长期可持续发展相结合的业绩观,讲究实实在在的增长速度,严守政策底线、风险底线、责任底线、目标底线,确保发展有实效、风险控得住、合规抓得牢。要求将业务创新作为推动业务发展的“主旋律”,通过加大重大项目营销奖励、分岗计价、新产品推广奖励力度,进一步激发业务创新的主动性。

该分行要求干部员工要夯实客户基础,全面提升该分行的市场竞争力。要求实施“四个转换”、紧盯“三类客户”、学

“四个运用”。即转换网点职能,加快网点职能由结算支付型向营销服务型转变;转换岗位配置理念,岗位配置优先向营销岗位倾斜;转换考核机制,以机制调动网点营销氛围;转换营销方式,坚持以恒做好场内外营销工作。紧盯对公客户营销、个人客户、三农类客户营销。运用多组合的产品绑定客户、运用多项营销活动吸引客户、运用业务支持系统锁定客户、运用高水准的服务留存客户。

该分行要求夯实管理基础,全面提升该分行的风险控制力。要求坚持“围绕经营抓党建,抓好党建促经营”的方针,通过加强党的建设,强管理、控风险,建机制、增活力,推进业务健康

持续有效发展;坚持从严治行,按照“严、紧、准、实、稳”的要求,切实抓好信用风险综合治理,深入开展案件风险和员工行为综合治理,狠抓管理责任制落实和违规责任追究。该分行要求夯实机制基础,全面提升该分行的价值创造力。优化绩效考核体系,构建以综合绩效考核为核心,以领导班子考核和经营管理目标责任制考核为引领,以竞赛活动为手段的绩效考核体系;建立末位淘汰机制,给压力促动力,强力推进各项工作;优化资源配置机制,提高全员营销积极性;优化内部运作流程,提高办事效率,提升服务能力。

坚持精神文明建设与服务经营齐抓共管、相互促进,大力倡导社会主义核心价值观,通过开展“学雷锋、行业树新风”活动、“热心公益爱心行”等活动,宣传、树立农行的良好形象;坚持以人为本,把“从严治行”与人文关怀紧密结合起来,做好“职工之家”建设,培育“以行为家、我爱我家”的家园文化;以学习习近平总书记系列讲话精神为重点,加强对领导干部理想信念教育和战略性培训,增强领导干部的宗旨意识和决策能力;深入开展“比学赶超、建功立业”活动,着力培养和树立典型人物、管理明星、营销能人,在全行营造一种风清气正、心齐的干事创业环境。

农行孟州支行个人核心存款实现持续增长

本报讯(通讯员曲林佳、孟丽明)今年年初以来,农行焦作分行孟州支行全体干部员工在2015年“春天行动”中勇于亮剑、奋力拼搏,推动了个人核心存款持续增长。截至3月15日,该支行个人核心存款日均较今年年初净增1.46亿元,完成市分行第一季度计划的152%,居全市第一位。

为了深化全体员工对日均存款的认识,该支行从抓观念开始,明确日均的概念、算法、路径等,让大家牢固树立存款越早抓对日均越好、存款越稳定对日均越好、波动越小对日均越好的思想,营造了日均天天讲、天天抓的工作氛围。

开展个人存款“半月赛”活动。该支行在此次活动中增设了日均增量计划完成率提升项目和日均当季时点计划完成率考核项目,拿出专项工资对每个考核排名前两项的网点进行追加奖励,并颁发流动红旗,对排名落后的网点进行处罚和问责;开展理财、基金产品转化储蓄存款专项活动,对各网点的理财、基金进行全面梳理,分类制定台账,逐户安排责任人进行沟通营销,力争全额转换;开展春节“进门有礼”活动,凡是春节前办理电子产品、短消息、第三方存管等业务的客户,均可获赠精美礼品一份;结合各网点实际情况开展零售业务“七进”活

农行沁阳支行代理保险手续费收入增量全市农行排名第一

本报讯(通讯员徐明宇)今年年初以来,农行焦作分行沁阳支行持续加大代理保险营销力度,使保费收入稳步增长,手续费收入快速增加。截至目前,该支行累计完成代理保险手续费收入149万元,完成第一季度计划的151%,增量在全市农行排名第一,提前超额完成市分行首季“开门红”任务。

在日常工作中,该支行不断推进“六期争霸、七王夺杯”竞赛活动,充分调动全体员工的积极性,定期分析和总结业务经营情况,并对获奖单位和先进个人进行表彰,鼓舞员工士气、激发工作热情。同时,该支行上下共同努力,做到机关服务基层、网点服务客户,积极做好保险对接



日前,农行焦作分行塔南路支行理大分理处在所有网点显著位置摆放K码二维码,积极推广K码支付方式,有效助推个人电子银行业务发展。图为客户正在扫描K码二维码。张晨阳 摄

农行动态

农行焦作分行社保卡发放激活工作稳步推进

本报讯(通讯员韩扬发)今年年初以来,农行焦作分行将社保卡发卡作为服务民生的重要工作来抓,周密部署、稳步推进,取得了显著成效。截至3月15日,该分行累计发放激活社保卡221842张,完成省分行计划的73.13%,计划完成率居全省农行前列。

在工作中,该分行在市县两级行成立领导小组,明确各部门的职责分工;先后组织市县两级行相关人员到兰考、新乡农行学习先进经验,并制订了社保卡集中个人化制卡方案、金融系统及接口改造方案、社保卡综合服务平台建设方案等,细化各环节操作流程及分工合作要求;把210台省行版智付通更换为总行版智付通,保障代理村压机具能够使用,做好离线终端机具升级、业

务日常辅导、系统调试、凭证管理及发放等准备工作。

同时,该分行印制了农行金融信息服务宣传手册6万份,随同社保卡一并发放,宣传农行产品及代理优势;各支行分别抽调机关人员、网点人员组成激活小分队,进村、进社区开展工作;动员全市48个网点受理社保卡激活工作,并在客户较多时开通绿色通道。

为保证按时完成任务,该分行与各支行签订了目标责任书,明确发放激活进度;在内部网站上开辟专栏,每日对代理支行发放激活进度进行排名;发放有关宣传资料,及时解决在发卡中遇到的问题。同时,该分行农户金融部联合金部、信息部等部门业务骨干进行现场指导,确保社保卡发出一张、开通一张。



近日,农行焦作分行全面开展“学雷锋、行业树新风”活动,并选择10个营业网点作为“学雷锋银行”网点,要求列出全年学雷锋活动工作计划,踏踏实实开展好此项活动。图为该分行修武支行工作人员在“学雷锋银行”揭牌仪式现场进行宣誓。韩扬发 摄

一线微播

农行站前路支行多项指标居全市农行前列

本报讯(通讯员张保忠)今年年初以来,农行焦作分行站前路支行借助市分行开展的“对公业务‘扩户提质’”周周赛活动,累计开立账户38户,完成市分行计

划的90%;办理现金管理客户10户,完成市分行计划的166%;实现对公存款较今年年初净增1亿元,完成计划的153%。

农行武陟支行客户营销取得突破

本报讯(通讯员韩玉杰)为尽快扭转对公存款的被动局面,做大做强对公客户群体,今年年初以来,农行焦作分行武陟支行开展了“对公账户扩户提质主题

营销月”活动,截至目前,该支行已新开立医院和学校2个机构户,实现了农行县域支行在医院和学校无账户的突破。

农行塔南路支行多项指标超额完成

本报讯(通讯员陈力)为进一步推动“春天行动”营销竞赛活动开展,加快各项业务发展步伐,日前,农行焦作分行塔南路支行紧盯各项工作目标,全行动员,全员奋战,取得显著成效。截至3月15日,该支行实现代理保险手续费收入88.8万元,完成市分行一季度计划的115%;

第三方存管新开户95户,完成市分行一季度计划的117%;同业存款日均达6983万元,完成市分行一季度计划的327%;实现贵金属收入10.4万元,完成市分行一季度计划的104%;小微企业贷款新投放1500万元,完成市分行一季度计划的750%。

农行修武支行提前完成贵金属中间业务收入任务

本报讯(通讯员许爱军)今年年初以来,农行焦作分行修武支行积极开展贵金属专项营销竞赛活动,并利用元宵节、三八妇女节等节日共销售银手镯210

个、银瓶50个,纸黄金280万元,实现中间业务收入6万余元,全面完成市分行下达的第一季度贵金属中间业务收入任务。

农行建设路支行捷报频传

本报讯(通讯员王盛)截至3月15日,农行焦作分行建设路支行成功办理银行承兑汇票贴现业务2笔,合计200万元。据悉,此业务是该支行票据贴现业务停滞多年后成功办理的首笔业务

同时,该支行累计实现贵金属收入10万元,提前完成一季度贵金属收入任务,计划完成率为110%;在市分行开展的贵金属PK赛中名列第一。

农行修武支行加强农户贷款风险管理

本报讯(通讯员许爱军)今年年初以来,农行焦作分行修武支行狠抓农户贷款风险管理,通过优化农户贷款结构、多渠道清收不良贷款等多种方式严控风险,取得了显著成绩。截至目前,该支行累计发放农户贷款168户,共计663万元,并实现了农

户不良率保持较低水平的目标,在全省排名持续前移。

该支行每周召开客户经理贷后管理例会,通报每个客户经理的贷款余额、不良余额、不良率变化情况,并进一步明确贷款支持重点;严把客户准入关,切实落实双人实地调查和面谈面签制度,

确保借款人身份真实、贷款用途真实、资金需求真实。同时,该支行加强贷后精细化管理,利用账户监管、现场检查、信贷在线系统监测、电话外呼等多种手段,及时掌握农户的生产经营状况、重大事项、还款能力和担保人的变化情况,确保贷款及时归还。

农行博爱支行全力打好个人存款攻坚战

本报讯(通讯员李水秀)今年年初以来,农行焦作分行博爱支行始终将个人核心存款作为所有工作的重中之重,通过“机制、宣传、营销”三位一体的强力攻坚,实现了个人核心存款有效增长。截至3月11日,该支行时点增量10289万元,日均增量8104万元,计划完成率分别位居全市农行第一、第二名;在个人核心存款攻坚战的12个考核周期中,该支行有8次排名全市农行第一。

为了打赢个人存款攻坚战,

该支行在认真学习上级奖惩机制的基础上,精心制订了综合营销竞赛活动及结合各网点实际情况,分配存款任务、制定奖惩等方案。在网点内部开展PK赛、揽存竞赛等活动,定期公布存款和产品的营销成果,鼓励先进、鞭策后进,提高了员工的营销积极性。

该支行充分抓住“双节”黄金时期和博爱两会召开的热点时期,通过制作农行人送“福”到、农行祝两会成功召开等视频短片,在博爱县电视台黄金时段

播放;充分利用展板、展架、海报和台卡等营销工具,在网点营造浓厚的氛围;通过在营业所门口摆放存款利率上浮展板、在网点张贴海报、在客户等候区摆放“为幸福存款”展架等,增加客户的认知度。

此外,该支行还通过开展新老客户分层回访、元宵节猜灯谜、“三八靓丽女人节”等活动,强化新老客户关系维护;坚持营销代发工资业务,有效促进了存款的稳定增长。

助农实现致富梦

——农行焦作分行武陟支行积极支持三农发展侧记

本报通讯员 韩扬发 韩玉杰

武陟县大封镇位于该县西南部,南邻黄河,西接温县,是全国闻名的“四大怀药”之乡,有着悠久的四大怀药种植历史,凭借着得天独厚的气候和地理条件,这里盛产的怀山药、怀地黄、怀牛膝和怀菊花不仅在全国闻名,还远销韩国、东南亚等地。大封镇沿黄河十几个村庄的农民大多都以种植“四大怀药”发家致富。

“你看这近1000亩黄河滩地里的怀地黄,都是我们公司的订单,在我们脚底

下随便刨刨,挖出来的可都是‘金子’。这多亏了咱们农行的帮忙,我们种植户才有了今年这么好的收成。”近日,焦作顺康怀药有限公司董事长李军建指着一眼望不到边的怀地黄种植地对笔者说。

这件事还要从一年前说起,去年春节刚过,李军建就接到了一家药企的合作订单,由其代理收购和加工怀地黄,为了完成这笔大订单,他和大封镇沿黄河村庄的地黄种植大户签订了长期购销合同,以市场价对他们种的怀地黄进行定向收购。经过一番周折,该公司和大封镇沿黄河12个村庄的80多个农户签订了定向收购合同,

初步建立了长期的购销合作关系,种植面积将近1000亩的怀地黄种植基地算是落实了下来。可是,问题接着又出现了,因为地黄种植季节性强、资金需求量大,每亩需要投资四五千元,80多个农户,每户的地黄种植面积都在10亩以上,四五百万元的资金缺口让他和农户犯了难。

农行焦作分行武陟支行在了解到他们所面临的资金困难后,随即派出该支行惠农信贷大厅的工作人员找到了李军建。在工作人员说明来意后,李军建喜出望外,当天就把80多个种植户集中到了公司,和他们一起商讨贷款事宜。经过几天的调查

准备,该支行决定以沿黄河各行政村为单位,由焦作顺康怀药有限公司向农行缴纳一定的风险补偿金后,采取“公司+农户”的方式支持地黄产业发展。正是农行发放的350万元惠农贷款,顺利地解决了他们的资金困难。李军建告诉笔者:“今年,怀地黄实现了大丰收,以现在的收购价格,除去投资,我们的种植户每亩最高收益可以达到6000元,总收益能超过500万元。”

目前,该支行三农客户经理又在在大封镇沿黄河村庄进行调查,准备为地黄种植户发放春耕资金,支持他们扩大种植面积。