



# 农行焦作分行各项业务发展势头强劲

农行修武支行

## 对公存款保持快速增长

本报讯(通讯员薛超良、李小艳)今年年初以来,农行焦作分行以农行河南省分行工作总基调为统领,认真贯彻落实“党建工作执行年”“员工行为管理年”“营销技能提升年”的工作思路,进一步强化市场营销,努力提升综合竞争力,使各项业务呈现强劲的发展势头。

核心指标齐头并进,经营效益持续向好。截至今年6月底,该分行各项存款较年初净增10.28亿元,其中个人存款时点净增6.87亿元,日均净增5.83亿元,分别完成省分行序时计划的109%和100%,增量市场份额四大行排名

第二位;对公存款时点净增3.41亿元,完成省分行序时计划的95%,全省农行排名第四位,增量市场份额四大行排名第二;实现中间业务收入5576万元,同比增加611万元,完成省分行序时计划的106%,全省农行排名第九位;四项指标综合考核在全省农行排名第二位;各项贷款较年初净增6.87亿元,增量市场份额四大行排名第二。

客户营销捷报频传,发展根基日趋坚实。今年第二季度,全行上下瞄准目标、有的放矢,营造了浓厚的抓营销、争客户、抢市场、促发展氛围。该分行以银

行承兑汇票以及票据贴现为抓手,累计为企业办理银行承兑汇票5.9亿元,为企业办理银行承兑汇票3.1亿元;各支行成立大客户营销团队,专门营销机构类账户、城市建设投资、水利工程等账户。同时,该分行在营销某企业15亿元项目贷款的基础上,第二季度为企业发放贷款1.7亿元,办理全额质押银行承兑4000万元。截至6月底,该分行对公基础性客户、机构类优质客户、法人优质贷款客户、现金管理客户、国际业务客户、千百工程客户、县域大企业、县域财政六类账户、个人贵宾客户净增等均超

额完成省分行序时计划。信贷管理卓有成效,三农业务稳健发展。截至今年6月底,该分行不良贷款率为0.66%,全省农行排名第三位,全市金融机构中排名第二;6家县域支行不良贷款余额控制全部完成二季度控制目标;农户贷款到期回收率为97.45%,高于全省农行目标值;新型农业经营主体较年初增加374户,完成省分行序时计划的467%;“金穗惠农通”工程有效服务点为1905个,较年初新增296个,完成省分行序时计划的126%;发行社保卡34.36万张,占全市金融机构的34.6%,排名第一

位,激活率为82.2%,全省农行排名第二。以人为本崇尚和谐,团队风貌日新月异。在抓好重点业务和竞赛项目营销的同时,该分行党委以提高经营效益和员工幸福指数为目标,相继开展了大堂经理风采展示赛、迎新春健康脚步比赛、学雷锋志愿者美化环境、“春之声”全民健身宣传、“幸福足迹”徒步大会健步走、福利院爱心捐助、帮扶孤寡老人等活动。一系列活动的开展,不仅树立了该分行朝气蓬勃、奋发向上的良好形象,还为业务发展凝聚人气、加油助力。

本报讯(通讯员徐爱军)今年4月份以来,农行焦作分行修武支行从强化存量客户维护拓展、挖转优质客户、基础性账户营销等方面入手,采取有效措施,促进对公存款保持快速增长。截至6月底,该支行对公存款余额35536万元,较5月份净增11702万元。该支行以存量客户为营销目标,有针对性地开展存量重点客户贡献提升、重点项目攻关提速营销活动,进一步加大对重点客户的公营销力度,促进对公存款快速增长;积极开展对同业经营策略、主要客户信息调查活动,组建攻

关小组,对筛选的挖转目标客户制订攻关方案,层层落实责任,限期攻关到位,保证营销工作不断取得进展和实效,促进市场占比的提升和进位;通过开展对公基础性账户“周周比”竞赛活动,成功营销了一批重点账户,新开立对公结算性账户84个,为对公存款有效增长奠定了坚实基础;实行责任包干制,将任务目标分解落实到具体责任人,明确完成目标的期限、进度、奖罚,并通过不断完善考核和激励机制,充分激发和调动各级营销人员的潜能。

## 农行温县支行 加大信贷投放力度 助力三农发展

本报讯(通讯员王呈祥)今年年初以来,农行焦作分行温县支行认真贯彻落实国家支持三农发展的各项政策,不断加大信贷投放力度,累计向涉农企业发放贷款1.18亿元,助力三农经济快速发展。

在日常工作中,该支行优先选择16家规模较大、发展前景较好、信用等级较高、经营效益较好的涉农企业进行强力营销,支持企业提高产品科技含量,培育知名品牌,拓宽企业融资渠道。

针对涉农企业融资难的现状,该支行坚持“早介入、早调查、早投放、早见效”的原则,进一步优化业务流程,创新贷款担保方式,前后台联动,缩短贷

款办理流程,提高审批效率。为深化金融服务,该支行加大创新力度,围绕三农发展新市场、新主体和新要素,加快特色金融产品创新,为涉农企业提供上中下游产品一条龙服务。某种子分公司是一家集培育、繁育、推广农作物系列品种为一体的民营企业,在种子收购旺季,该支行为企业开辟绿色通道,仅用8天就完成了贷前调查、风险评估、审批、发放等一整套贷款手续,及时将1500万元贷款打到了企业的账户上,确保种子收购顺利进行。此外,该支行在全县农村布放POS机和转账电话,设立575个助农取款服务点,方便农民办理结算取款业务,满足农民的金融需求。

## 农行塔南路支行 全力支持外向型企业发展

本报讯(通讯员张海洋)今年年初以来,农行焦作分行塔南路支行在不断提升传统服务水平的同时,根据当地企业的发展需求,积极为客户拓宽服务渠道,并以国际贸易融资、结售汇业务为突破口,大力推动国际业务发展,取得了良好的经济效益和社会效益。截至今年6月底,该支行实现国际结算量2921万美元,实现结售汇1170万美元,办理人民币跨境结算12411万元,全力支持外向型企业发展。

该支行对国际业务重点营销企业进行了筛选,针对重点营销企业,制定企业营销专人负责制,及时掌握客户资金需求信息,为客户提供有针对性地国际业务服务,尽可能满足客户在业

务拓展中的国际业务需求;成立由行长、分管行长、公司部经理、外汇产品经理组成的国际业务营销小组,实行“行长抓客户、经理抓账户”策略,由行长对企业进行走访,与企业保持良好的合作关系,及时了解企业的进口计划和进口合同签订情况,适时进行跟进营销。在营销过程中,该支行得到了上级行的大力支持,为进出口企业创造了优质的国际业务服务环境,使国际业务得到长足发展。

针对各企业对国际业务产品需求的不同,在遵守国家监管制度和农行规定的前提下,该支行积极根据客户的需求定制国际金融产品,最大限度地为客户提供优质、便捷的服务,实现银企双赢。

## 农行博爱支行 个人存款业务实现新突破

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通过强化网点管理、加强客户维护等措施,使个人存款业务实现新的突破。截至6月底,该支行个人核心存款余额达115121万元,时点净增16943万元,计划完成率143%,在全市农行排名第一;日均增量11121万元,计划完成率115%,在全市农行排名第二。

在工作中,该支行积极引导全体员工转变传统存款“冲时点”的思想观念,从服务、营

销、维护等方面抓日均存款,打牢存款稳步增长的基础;按季度开展重点产品营销PK赛,将储蓄存款日均增量、对公开户、理财产品等作为重点竞赛指标进行考核,将城区网点和乡镇网点分成两个小组进行PK,每周进行一次通报总结,并向先进网点颁发流动红旗,营造“比、学、赶、超”的浓厚氛围,促进存款业务持续健康发展。同时,该支行积极抓住发行大额存单的有利契机,利用电视台、海报等方式进行宣传,全力拓展高端客户。

## 农行孟州支行 代理保险业务显成效

本报讯(通讯员孟丽明)今年年初以来,农行焦作分行孟州支行将代理保险业务列为中间业务收入的重要来源,并采取多项措施进行营销,取得了明显成效。截至6月底,该支行共实现代理保险销售额3656万元,实现中间业务收入88.1万元。

该支行加强与保险公司合作,每月联合开展“保险训练营”活动,对一线销售人员的专业知识、营销技能进行培训,不断提高广大员工的保险销售技

巧;加大对保险代理工作的考核力度,出台了一系列考核办法,对完成任务的前两名网点进行奖励,对没有完成任务且排名末位的网点主任进行问责,有效调动了营销人员的积极性;坚持规范管理和合规经营,充分向客户介绍保险产品的特点、属性和风险,同时认真做好购买保险客户的跟踪维护和后续服务工作,努力提高客户满意度,从而实现代理保险业务快速增长。



近日,农行河南省分行“牢记党的宗旨 践行‘三严三实’”先进事迹巡回宣讲会在农行焦作分行成功举办。宣讲会上,先进人物代表以朴实无华的语言,分别从不同角度、不同侧面讲述了他们立足岗位、甘于奉献、践行总基调、报效农行的感人事迹,赢得了与会人员的阵阵掌声。 韩扬发 摄

### 产品看台

## 批量汇兑易



**产品定义**  
批量汇兑易产品是帮助客户通过现金管理系统银企通平台办理大批量汇兑业务的一款系统工具产品,能将客户按照本单位格式要求编辑的批量付款信息文件转换为农行系统标准格式文件,并进行客户结算信息要素转换,从而使客户轻松办理批量汇兑业务。

**产品功能**  
1.批量转换汇兑要素信息。系统可以根据客户提供的收款方账号、户名、开户行名、开户行所在省市等基本信息,转换为系统处理需要的代码信息。  
2.转换批量文件格式。系统可以将客户版的支付信息文件转换为符合农行系统要求的标准格式的文件,保证顺利上传银企通平台进行处理。

**适用对象**  
上游贸易伙伴众多、经常需大批量汇款的对公客户。

**办理流程**  
1.上线开通银企通平台。对于未使用农行银企通平台的客户,如需使用批量汇兑易产品,需首先按照现金管理业务

流程上线开通银企通平台。  
2.后续跟踪服务。将批量汇兑易程序和操作手册提交客户使用,并指导客户体验试用,如有重要客户对于原始文件格式有个性化需求,可根据企业需求对标准程序进行适应性修改。  
农宣

## 李毅：在平凡的岗位上默默奉献

本报通讯员 闫超德

李毅是农行焦作分行建设路支行广电花园分理处的一名普通柜员,自1984年参加工作以来,以坚定的理想信念、高尚的思想品质、良好的职业操守、真诚的服务态度以及高度负责的工作精神,踏踏实实工作在第一线,在平凡的岗位上默默地奉献着。

### 坚守岗位 主动担当

身为一线柜员,李毅经常在节假日放弃与家人团聚的机会,坚守在工作岗位。记得去年中秋节,轮到一名刚参加工作的大学生上班,得知这名新员工在沁阳

后,她便主动和这名新员工换班:“大过节的,你家离得比较远,回家陪陪父母,我替你上班。”在工作中,她这样默默地付出,换来了同事们的尊重。即使是在平时的休息日,只要工作需要,她总是随叫随到,没有任何怨言。因为,她始终认为,作为一名农行员工,就要珍惜自己的工作岗位,做好自己的本职工作。

### 帮助同事 任劳任怨

身为一名老员工,李毅还经常在工作中帮助身边的同事解决难题。以前,她所在的网点实行“上二休一”的轮班制度,柜员在中午进行交接班。有一天中午,一名柜员在日中清点时发现短款500元,但

翻阅传票并没有发现问题。此时,已经交接结束准备回家吃饭的李毅得知后,主动留下来帮助这名柜员翻传票、看监控。凭借几十年的工作经验,她很快找到了原因。原来,是这名柜员把钱多付给了一位客户。随后,她赶紧联系这位客户,并主动上门向这位客户进行解释,最终把短款要到了手,此时已经到了下午下班时间。

### 心系岗位 无私奉献

在多年的窗口服务工作中,她始终秉承顾客至上、始终如一的服务理念,保持主动、热情、真诚、规范服务的工作作风,经常帮助残疾人、老年客户办理业务,积极为个体工商户兑换残币、整点钱币。同时,她还主动向客户介绍金融产

品,帮助客户理财,并在班前班后主动上门服务。有一次,她在为客户办理业务的过程中发现,这位客户借记卡上的资金数额较大,通过沟通得知其正准备投资建厂,在其他银行也有大量存款。于是,她利用下班时间,主动联系这位客户,上门向其介绍农行的业务和金融产品。最终,她以细心、周到的服务赢得了这位客户的认可和信任,先后将其其他银行的几十万元存款转入该分理处。

