

农行 ABC NEWS

E-mail: xinwen@abchina.com

抢抓有利时机 部署“春天行动”

河北分行上下联动细化考核 吉林省分行“三位一体”扎实推进

本报记者白林报道 农业银行河北分行抢抓岁末年初业务营销的有利时机,结合该行开展的“金融产品进乡村”、“进市场增份额”综合营销活动和对公业务“扩户提质”工程,安排落实好“春天行动”活动方案,为实现2015年各项业务开好头、起好步奠定坚实基础。

为顺利开展“春天行动”,河北分行省、市、县三级行分别成立了“春天行动”领导小组,并吸收各级行相关业务部门负责人参加,切实加强“春天行动”的组织领导。活动期间,各级行充分利用启动会、网点晨会、调度会等多种形式,传达活动要求,通报活动进度,对

各项业务指标做到每日有进度、每周有督导、每月有调度,指导基层网点有针对性地开展营销。

2015年元旦过后,河北分行召开了由省、市、县行和网点四级负责人及相关人员参加的视频大会,讲解“春天行动”方案,动员安排部署工作,落实业务发展目标。同时,该行建立了新的考核评价体系,分负债类、资产类、中间业务和客户类等指标,在原来总行、省行考核评价体系基础上,进一步完善和细化,实行按计划完成率考核,并增加了相应的扣分项目。

为实现“春天行动”开门红,河北

分行匹配专项资金,激励各级行扎实做好工作,并在活动结束后评选出“金钥匙管理明星”、“金钥匙明星行长”、“金钥匙明星网点主任”和“金钥匙春天之星”等132名,以表彰分支行及网点和个人在“春天行动”中做出的突出贡献。

通讯员黄英姿报道 农业银行吉林省分行在2015年“春天行动”中,将零售业务与对公、“三农”业务相结合,着力打造“三位一体”营销平台,进一步提高金融服务能力和水平。

在零售业务营销中,该行围绕“春

天播种希望,行动创造价值”主题,重点抓好第二届“客户节”系列活动,开展金穗卡贺岁观影节等28个主题活动,借助元旦、春节的喜庆气氛,促进个人存、贷款、中间业务以及电子银行、信用卡、私人银行等交叉营销,持续稳定发展,着力提升客户体验。

在“三农”业务营销中,该行以“耕耘美丽乡村,助力吉林发展”为主题,做好高质量涉农贷款投放和营销储备工作。在全省畜牧业产值超过10亿元的25个畜牧业大县创新推广“吉收贷”,并抓住“备春耕”的有利时机,做大“直补贷”,做强“农地贷”,推动农户贷款持续转型升级。

同时,全力推进“粮易金”业务营销,切实做好无线智付通布放,有效提升售粮农民卡结算率。

为做实对公业务旺季营销,吉林省分行将区域内大中型、资源型企业客户以及社保、医院等事业法人客户作为重点,发展资金结算、托管等产品,充分发挥银行承兑汇票、保函等表外业务带动作用,同时,以产业链、供应链、贸易链为纽带,该行将积极拓展优质民营和小微企业,并将棚户区改造、医疗、教育、节能环保等新兴行业龙头企业作为突破口开展强势营销,全力支持实体经济发展。

一线微播

陕西分行营业部 开办政府采购信用融资

农业银行陕西分行营业部积极融入地方经济及金融改革进程,近日,该行成功取得了市级政府采购信用融资合作业务的代理资格,成为全省农行系统内首家取得该业务代理资格的二级分行,为有效扶持和促进中小企业发展开辟了新道路。

政府采购信用融资合作代理业务是新形势下完善政府预算支出和采购,为中小企业搭建融资平台、实现三方共赢的一项新业务。该行敏锐捕捉市场信息,上下联动,积极向市财政局报送服务方案,及时递送投保函并争取该业务代理资格。获此资格后,该行将充分利用该融资模式的便捷性,有效解决参与政府采购中标中小企业的融资难题。

(赵德良 李金龙)

兵团分行营业部 全辖网点获评示范窗口

近日,新疆乌鲁木齐市精神文明委员会下发文件,命名全市301个“服务行业文明示范窗口”,农业银行兵团分行营业部所辖39个网点均名列其中。

从2014年开始,乌鲁木齐市精神文明委员会开展服务行业文明示范窗口创建工作,并制定《乌鲁木齐市服务行业文明示范窗口创建管理办法》。为响应政府号召,该行不断加大资金投入,改善营业网点的办公环境,实施标准化服务导入,改进服务方式,提高服务水平,得到广大客户的普遍认可和上级主管部门的充分肯定。

(王兆奎)

河南三门峡崤山支行 小额担保贷款圆梦创业

农业银行河南三门峡崤山支行积极开辟贷款“绿色通道”,拓宽小额担保贷款发放范围,提高贷款额度。截至2014年11月末,该行已发放城镇居民创业小额担保贷款378笔,共计3856万元。

崤山支行与三门峡市人社局担保中心签订合作协议,为符合条件的城镇居民创业发放小额担保贷款,并由财政全额贴息。该行按照当地政府的“你创业,我帮扶,你贷款,我贴息”的总体工作部署,扎实做好城镇居民创业贷款工作。为提高工作效率,加大创业扶持力度,该行个贷中心与人社局担保中心实行联合办公,减少了中间环节,加快了担保贷款审批速度,缩短了贷款发放时间。

(张冲波)

福建光泽支行 首贷5千万助建邵光高速

近日,农业银行福建光泽县支行为邵光高速公路的建设成功发放首笔贷款5000万元,并在省、市、县三级的联动调查下,为邵光高速下放共计8亿元项目贷款授信额度,为南平地区及周边县市的基础设施建设出力。

光泽县支行针对邵光高速项目,积极配合南平分行营业部第一时间拟定了营销方案,从贷前、贷中、贷后多方面考虑,积极同上级行沟通联系,获得大力支持。同时,该行尽力缩短贷款流程,及时安排客户经理以及经办柜员做好放款工作,最大限度地确保贷款资金及时落地。

(吴涛凌)

浙江温岭支行 蝉联外汇考核A类行

近日,在国家外汇管理局浙江省温岭市支局通报的2014年度温岭市银行外汇管理考核中,农业银行温岭市支行以第一名的优异成绩,再次蝉联A类行,成为首个蝉联此殊荣的当地银行机构。

温岭市支行紧跟外管政策更新步伐,切实加强外汇政策学习,积极完善外汇内控制度与执行,及时在新业务新产品的推广和操作上,做好与当地外管局的紧密沟通联系,大力提升外汇业务操作经验,确保该行外汇业务健康发展,截至目前,该行累计国际结算量超过10.3亿美元。(朱亚茜 叶笑笑)



近日,农业银行江西赣州分行营业部借新春之际,开展为期一个月的“送财运”客户回馈活动。 谢文军摄影报道

推进“金穗惠农通”提质增效

广西分行营业部加快服务点建设

通讯员潘文荣报道 农业银行广西分行营业部采取有效措施加快“金穗惠农通”工程建设,取得显著成效。截至2014年11月末,该部有效惠农服务点达1088个,比2014年初增加843个。

在“金穗惠农通”工程推进过程中,广西分行营业部实行“一把手”负责制,细化措施,加强部门协调,全面对接农村流通各环节,与“新网工程”、农村超市、农业生产资料配送有机结

合,积极提供全流程服务。同时,该部通过报刊、电台等媒体加大宣传,使广大农户了解“金穗惠农通”工程是什么、对农户有什么好处,并组织营销小分队深入没有物理网点且经济较为发达的乡镇开展电子金融产品推介活动,延伸服务半径,拓展服务空间,加大电子银行产品的宣传普及力度。

广西分行营业部选择农户较集中地区的小市场、小超市、小卖部等作为惠农通服务点,加大机具布放,让村民

“人不出村,足不出户”享受现代金融服务。同时,该部将“金穗惠农通”覆盖率纳入区分行营业部2014年支行领导班子的考核指标,通过机制约束,调动各支行真抓实干的积极性。

为加快推进工程建设,广西分行营业部成立突击小组,在时间紧、任务重的情况下,要求各支行调整战略,抽调业务骨干,采取先近后远,一村一机,有序推进,确保按计划完成“金穗惠农通”工程覆盖率任务。

山东安丘支行提高机具使用率

通讯员李兴华报道 农业银行山东安丘市支行从多方入手,大力推进“金穗惠农通”工程提质增效,初步形成了普惠金融服务与县域竞争力提升有机结合、多方共赢的良好局面。

为提升工程覆盖面和服务点效率,安丘市支行对全辖行政村进行摸底排查,实施分类划片,驻村蹲点,加快提升覆盖率。同时,该行把好准入关,重点选择百货超市、卫生室等进行服务点建设,并在该行项目代理辐射

区内实施重点布点,通过服务点为新农保客户办理助农取款业务,大大提高其使用率。截至2014年11月末,该行已在辖内781个村布放电子机具1083个,行政村覆盖率达93.4%。

安丘市支行依托“金穗惠农通”工程打造的农村支付服务体系和网络,积极与政府相关部门沟通,代理了惠农卡、代理业务、服务渠道三者良性互动,并从最初的“新农保”代理,

发展到现在的助农取款、老龄补贴等20多项代理业务,较好地满足了广大群众的金融需求。

该行依托“金穗惠农通”工程开展产品营销,发挥电子化网络客户聚集效应,为广大农户提供信贷、理财等一揽子金融服务,不断培育农村金融市场,使之成为整体营销渠道的重要组成部分。截至2014年11月末,该行个人存款较年初增加5.5亿元,居当地四大行首位。

建言见智

做好首季项目储备工作

2015年首季营销已经拉开大幕,各基层行分别以银企洽谈会、项目对接会等形式,有序推进优质贷款储备工作。众所周知,优质贷款项目不仅能直接带来利息收入,还能拉动对公存款及中间业务收入增长。为此,各级行要结合区域经济发展及客户资源情况,制定切实可行的营销计划,明确主攻方向,逐户对接,力争赢得首季产业业务“开门红”。

要根据辖内资源,在细分客户的基础上,完善“法人核心客户群”,分类建立目标客户群、潜力客户库和储备客户库,逐户排出优先进入类、逐步进入类、持续关注类等客户名单,梯次推进客户营销,确保优质贷款项目尽早落地、尽早收益。此外,对2015年一季度有贷款需求的优质客户,要提前做好客户沟通,完成贷款调查、审查、报批等工作,待客户有有用需求时,及时满足。

要分析研究同业的各种信贷产品,及时更新对接需求,并上报上级行研究

制定单项信贷产品管理办法。对风险可控但现行制度不支持的项目,可制定有针对性的金融服务和风险控制方案,一事一议,报上级行审批后实施;对风险可控、贷款要件暂时不具备的客户和项目,可附加信用条件和管理要求先行批复,待条件具备后及时投放。

对锁定的营销项目要落实到部门,行长或主管行长要亲自带队参与营销,在调查、审查、审批等环节要限时办结,切实提高市场响应度与同业竞争力。同时,要突出产业聚集区营销,加快建立“产业聚集区金融服务站”,选派骨干人员,尽快搭建农行与核心产业聚集区的零距离对接渠道,加大对优质客户、优质项目的渗透。

有效的激励是助力旺季资产业务营销的重要抓手,一方面,要积极探索法人客户资产业务营销“跟单计价”标准,制定切实可行的考核激励机制;另一方面,可按旬或按月监测贷款营销及储备进度,定期通报,并将优质法人贷款投放进度纳入专业条线考核。

黔西南分行确保农户贷款质量

通讯员夏开相 雷宏报道 农业银行贵州黔西南分行认真贯彻落实上级行深化农户贷款业务转型经营及持续推动农户贷款风险治理的思路,积极稳妥推进农户贷款业务。截至2014年11月末,该行农户贷款余额3亿元,较年初增加8064万元,其中农村个人生产经营贷款余额为9964万元,较年初增加7471万元。

黔西南分行以农村个人生产经营贷款、专业大户(家庭农场)贷款、农民专业合作社社员贷款为主要产品,对接适度规模经营户、现代高效农业示范园区业主、创业致富能手等农村高端客户,实现专业大户(家庭农场)等规模经营户、良好及以上农户抵押担保贷款占比均较年初明显提升,进一步优化

了农户贷款产品、客户和担保结构。该行加大与地方政府合作力度,依托扶贫项目和配套政策,探索在地方政府建立风险保障基金、提供贷款财政贴息或风险保障等机制下,“农行+政府+农户”的银政合作模式,促进信贷资金与政府支农资金的有机融合。

为强化风险管控,提高贷款质量,黔西南分行首先做好日常工作提示,按日提示各支行到期贷款、收回贷款、逾期贷款等信息;定期监测,发现问题及时处理,采取蹲点帮扶等方式,有效预防不良贷款;指导做好存量农户贷款续授信工作,调整农户贷款结构。此外,该行积极组织学习、分解任务、细化方案,认真开展农户贷款风险专项治理活动。



近日,农业银行江苏常熟分行首家精品自助银行开业,弥补了该行在辖内部分区域的服务空白。图为自助银行工作人员帮助客户使用积分兑换机。 吴心怡摄影报道

湖北英山支行 “百人百村行”活动见实效

通讯员田翔报道 农业银行湖北英山县支行广辟业务源头,扎实推进创业、种养殖、务工大户信息调查回访工作,深入开展“百人百村行”活动,夯实业务发展基础。截至2014年12月20日,该行员工已深入全县226个行政村,收集客户信息4260户,共计预约存款8860万元、营销贷款4280万元、营销保险等理财产品2220万元。

自2014年12月上旬“百人百村行”活动开展以来,英山县支行要求全行干部职工每人一村,负责联系各老家村里创业、种养殖、务工大户,利用本村人熟、地熟做好调查联系,每人联系不少

于50户。各经营网点充分利用合作商户及“金穗惠农通”机主队伍,推行地毯式入户调查,一方面在搜集信息中发现商机,细致做好春节客户回行结账的准备工作,另一方面合理安排员工作息时间,做到调查回访与日常工作两不误。

该行要求机关干部以身作则,率先示范,干部带领客户经理深入到杨柳湾、孔家坊等乡镇村及营业网点,一边拜访乡镇政府领导,一边进村逐户填写《英山县农行创业、种植业、务工大户信息调查登记表》,并与分理处共同研究、落实工作措施,把计划分解到每位客户经理、员工及合作商户。同时,由行领导

带队进行为期一周的外拓业务对接联系,前往上海、浙江等地,深入英山县务工创业者聚居地,开展送产品、送信息、送服务活动,共深入到5个大中城市、12个建筑工地,现场建档400户,预约存款4000万元。

“百人百村行”活动激发了员工营销热情,近日,各网点还利用更换“总行版转账电话”的时机,前往所辖村组,逐户上门联系。目前,该行客户部已收集到的客户资料信息,统一分配到各网点,由各网点进行零距离跟踪维护,就近提供最佳金融服务,确保服务落到实处,见到实效。