



周口农行授信2.2亿助力市政基础设施建设

本报讯 近日,周口农行成功向河南中建基础建设开发有限公司授信2.2亿元,用于支持我市体育场工程、八一路胜利桥改建工程、广播电视台多功能发射塔工程等市政基础设施建设,随着工程进展,首笔1亿元贷款将于年底前投放结束。

■支行动态

农行服务优 外国客户赞

本报讯 10月30日上午,周口农行西城支行营业部大厅内,一位非洲朋友向该部主任康素华深深地鞠了一躬,并不停地答谢“Thank you very much, ABC(农行的英文标识) is very good……”引来很多客户侧目观看。

原来,这位非洲朋友急需用钱,他远在非洲的家人准备汇款给他,却因为语言不通,跑了多家银行也没有办成跨国电汇,无奈之下他来到了农行。农行年轻的大学生员工小孟接待了他,通过用英语和他沟通,了解到汇款不成的问题所在:他的家人在汇款时,将汇款人的姓名和收款人的姓名写颠倒了。于是小孟指导这位非洲朋友向家人讲明了汇款单的正确填法,将问题顺利解决,并告诉他第二天汇款到账后就可以取走。考虑到非洲朋友此刻身无分文,该部主任康素华自掏腰包,借给他200元钱应急。

第二天,这位非洲朋友来到农行顺利取走了汇款,还了200元借款,于是发生了之前的一幕。

(吴建明)



为加大支持地方经济力度,今年以来,周口农行围绕周口市重点项目和产业集聚区建设,实行项目负责人制度,积极做好项目对接,并根据企业经营特点,实施信用培植、设计综合融资方案、优化信贷审批流程等“一揽子”服务措施,有效提升了金融服务企业水平,至10月底,该行较年初新增贷款投放5.7亿元。图为该行行长带领市县行项目负责人深入企业调研。

陈怀立 郭振华 摄

农行送来“及时雨” “假发”带来致富路

本报讯 “要不是商水县农行的资金支持,我们绝对做不出今天这个规模,打拼不出今天这个天地!”近日,商水县练集镇薛套村文书赵霞在谈到农行对该村经济发展的支持时总是兴奋不已。

商水县练集镇薛套村原本是全具有名的“上访村”、“告状村”,村民收入低,不安定因素多。近年来,在新任大学生村文书赵霞的带领下,该村逐步摸索出一条发展假发产业致富的新路子。目前,该村已发展成为远近闻名的假发生产基地,其假发产品远销东南亚,2008年北京奥运会兵马俑表演项目演员所用假发大部分为该村提供。全村814户农民中,642户近2800人从事假发生产,每户平均年收入超过10万元,全村假发生产年产值6000多万元。

农行商水县支行在服务“三农”过程中,积极顺应该村的发展需求,主动介入,先后为该村投放农户小额贷款5260万元,办理惠农卡780张,支持该村假发生产逐渐步入规模化。

农行商水县支行行长董楼表示:“为了向薛套村提供便捷服务,我们在该村村委会设立了全市首个服务‘三农’工作站,派驻3人提供贷款受理、调查、审查、审批等一条龙服务,并实行了限时办结制,承诺贷款从受理到审批不超过一周,受到了群众广泛好评。”据了解,在提供金融服务的过程中,该行还坚持与村委紧密结合,对需要贷款的农户先由村委负责把关,再由农行客户经理介入调查,这样既保证了将资金投放到最需要的农户手中,又保证了农行信贷资金的安全,投向该村的5260万元贷款至今无一笔逾期。

该村致富后,农行商水县支行根据该村周围没有银行网点、农民取款难的实际,依托乡村超市又适时在该村设立了“银行卡助农取款服务点”,使农民朋友足不出村就能取到新农保养老金和日常生活零用钱。同时,农行商水县支行还为该村农民安装了30部转账电话、59部电话银行,开通了580户手机短信,大大方便了该村的生产生活,有效改善了该村及周边农村支付环境,受到了当地农民朋友的欢迎和地方党政领导的认可。

(李国仁)

周口农行“金穗惠农通”工程惠农万家

本报讯 “如今足不出村就能领养老金,在这儿还能转账、刷卡买东西。要我说,不仅是党的惠农政策好,农行服务也真是做到了家。”不久前,参加全省农行“金穗惠农通”工程推进周口现场会的领导们在商水县黄寨镇谢庄村“志刚副食批发超市”惠农通取款点考察时,一位领取养老金的老农感慨地说。

近两年来,周口农行坚持面向“三农”市场定位,积极履行服务“三农”社会责任,加大投入,在全市1391个行政村设立惠农通取款点、聘请经办协管员,大力布设支付网络。截至目前,该行累计发放惠农卡71.8万张,当地农户就近即可领取养老金(医疗费),解决了以往去乡镇农行网点来回跑路、排队等费时费力的困难。

周口农行凭借自身网络、网点和产品优势,成功代理全市7个县的“新农保(合)”项目代理权。在没有实体网点的乡镇行政村,该行按照“因地制宜、稳步推进、注重实效”的原则,将惠农通取款点设在农家超市、便民店、村委会等固定场所,并安装转账电话、POS机。该行以惠农卡和转账电话为载体,推行“农行+农保所(合管所)+惠农通取款点”金融服务模式,以“协管员+惠农通”为渠道,将养老金(医疗费)及时发放到参保(合)农户手中。今年前10个月,该行依托惠农通服务点共办理养老金(医疗费)支付业务23.27万笔,支付养老金(医疗费)3353.7万元。



在黄寨镇谢庄村,远远就能看见“惠农通取款点”和“志刚副食批发超市”两块牌子。走进超市,日用百货、各类食品琳琅满目,柜台上摆放着一部转账电话机、一台电脑和一台验钞机。超市老板曾志刚也是农行惠农通取款点的协管员。被问及助农取款点的开办效果时,曾志刚热情地向与会成员介绍:“以前没有服务点时,村民取钱只能骑摩托车到镇里去,年轻人都觉得麻烦,老年人来回跑一趟更是不方便。如今银行开到我店里,村民花几分钟时间就可取到钱,还能在店里刷卡消费,村民方便了许多,店里的生意也好做了。”

正说着,一位老汉走进店来,掏出一张惠农卡大声说:“志刚,帮我取300块钱。”经询问得知,老汉名叫谢传喜,今年72岁。在深圳打工的小儿子每月寄生活费给他,以前都是通过邮局汇款,自从农行在这设立惠农通服务点后,谢老汉就让儿子把钱存到惠农卡上,随用随取,再也不用跑邮局了。

助农服务惠民生,情系“三农”联万家。经过两年的实践摸索,周口农行基本建立健全了

“乡镇有网点、村级有专人、覆盖无死角”的农村支付服务网络。截至目前,该行已在周口城乡安装ATM机153台、POS机550台,发展个人网上银行2.78万户、手机银行1.95万户、转账电话1.02万户,一个全方位、多层次的农村支付结算服务体系已经形成。

为推动农村支付服务环境的进一步优化,周口农行将继续加大对农村支付结算基础设施方面的投入,从根本上推进农村支付模式转型和升级,为促进城乡金融服务一体化和社会主义新农村建设作出积极贡献。

(李联伟 彭涛)

周口农行开展“三力”建设学习活动

本报讯 为积极配合市委、市政府开展的“作风转变暨环境创优活动”,推动全行作风转变取得新的突破,从11月份开始,周口农行开展为期3个月的以执行力、思考力、营销力为内容的“三力”学习活动,即11月份开展执行力建设学习活动,12月

份开展思考力建设学习活动,明年1月份开展营销力建设学习活动。

该行近期召开“三力”学习动员会,明确了活动开展的意义和要求,统一了全行员工的思想认识,营造了氛围。活动开展期间,该行将根据学习

活动主题,每周推荐一篇文章登载于内部经管网上,市县两级行机关以部室为单位、营业网点以分理处为单位进行学习讨论,同时在每月两次的《农行大讲堂》结束以后,集中观看有关“三力”建设的教学光盘。为推动活动扎实开展,

“三力”培训学习结束后,该行将组织考试,市分行负责科级干部和市分行机关员工考试,各支行负责本行人员考试,且全行副科级以上干部还要写出“三力”学习心得,通过考试成绩和学习心得检验学习培训效果。

(陈怀立 彭涛)

近年来,周口农行以加强企业文化建设作为推动发展转型的重要突破口,充分发挥企业文化的凝聚、导向、激励作用,促进了各项工作的快速发展,业务经营步入了发展快车道,负债业务实现历史性跨越,资产规模明显扩张,积极助力了地方经济社会的发展。

创新企业文化理念,丰富企业文化内涵,建立具有鲜明特色和时代气息的企业文化体系,是周口农行近年来积极思索并着力实施的重要发展战略之一。在推进企业文化建设中,该行确立了符合周口农行发展实际的“五大理念”,即:发展理念——产品带动、高端切入;营销理念——迈得开腿、张得开嘴;行动理念——宁可要形式、不可不作为;风险理念——一百个发展抵不上一次违规;份额理念——遥遥第一、全面领先。在实践运用中,该行把“五大理念”与自身经营转型和服务支持周口经济社会发展有效结合,充分发挥企业文化的导向、约束、凝聚、激励、辐射等功能,为业务发展壮大和助力地方经济发展添薪助燃。

发展理念——产品带动、高端切入

一、发展理念的内涵定义

周口农行秉承“大行德广 伴您成长”的企业精神,坚持“面向三农 服务城乡”的市场定位和“客户至上 始终如一”的服务理念,致力打造城乡一体化的经营强行。

产品带动:就是利用好、使用好农行现有的产品,并做好产品创新,靠产品吸引客户、服务客户、占领客户、锁定客户,从而实现核心业务增长、市场份额提升,带动全行各项业务快速发展。

高端切入:就是遵循“二·八定律”,切实做好对高端客户的营销和日常维护工作。加强对高端客户的识别和分析,落实推广好“三分营销”服务模式,把营销重点向营销高端客户转变,对高端客户做到经常有产品推介,经常有客户经理服务,时刻关注和跟进客户需求。通过有效的产品锁定、服务锁定、情感锁定,深度挖掘高端客户综合价值回报,提升高端客户的贡献度和忠诚度。

二、发展理念的目标要求

坚持科学发展观。牢牢把握全行发展的目标定位不动摇,立足市情行情,不断引导全行上下从战略高度实现发展理念转型。

坚持完善经营机制。突出理念引领的核心作用,建立完善按业绩、凭贡献的资源配置机制,激发业务发展的内生动力,加快由做产品向做客户转变步伐。

坚持创新发展。持续推进营销模式、客户建设、发展方式的转变,努力构建符合本行特色的分层营销服务体系,做大做强客户群体,做精做专业务发展基础。

三、发展理念的实践运用

强化联动营销,在营销质效上实现新突破。积极开展系列营销活动。统一制定年度营销规划,强化部门联动营销,实施团队作业,形成营销合力。充分发挥城乡联动优势。立足县域网点、农行工作站等平台,有效满足客户需求。

创新服务模式,在服务水平上实现新突破。深入实施“三分”营销服务模式。根据客户的需求差异,量身定制或群体性推广竞争力强、特色突出的业务产品,着力提高产品的市场响应能力和客户需求满足能力。

完善经营机制,在体制保障上实现新突破。加大资源配置力度。保障发展费用投入,促进核心业务与主体业务加快发展。完善绩效考评机制。提高核心业务指标权重,强化对客户基础、经营转型及高收益重点业务的考核。

转变发展方式,在经营转型上实现新突破。突出核心业务发展重点,引导业务发展方式向集约型、效益型转变,不断推进主体业务发展方式的多样化、多元化。实施集中、连片服务“三农”,积极支持优质小企业客户、优质个人客户及有产业支撑的农户发展。

为了千里外的生命

□郭振华

今年4月份,农行员工在河南省肿瘤医院捐献造血干细胞救助江苏28岁患白血病女孩的故事被很多人知晓传诵。故事的主人公叫陈亮,在周口农行工作,他是河南省第262位造血干细胞捐献者,也是2012年河南省金融系统捐献造血干细胞的第一人。

33岁的陈亮是农行周口分行西城支行的一名普通员工,此次捐献造血干细胞源于6年前的一个偶然决定。2006年6月,经常献血的陈亮来到周口市流动献血点献血时,恰逢周口市红十字会现场发放捐献造血干细胞的志愿者申请表。对捐献造血干细胞还不是很有了解的陈亮欣然报名并进行了血样采集,加入了中华骨髓库志愿者的行列。陈亮坦言,虽然当时报了名,但他并没有把这件事放在心上,因为“配型成功率很低”。2011年9月15日,就在陈亮几乎快要淡忘这件事的时候,周口市红十字会通知他,告诉他他的血样与江苏一位白血病女孩初次配型成功,并征询他的意见。没有犹豫,陈亮按照捐献造血干细胞的程序,于当年9月再次抽取血样进行高分辨率配型,之后又进行了体检,结果完全符合捐献造血干细胞的条件。陈亮激动地说:“我只是做了该做的事。”

现实中的陈亮,低调谦逊。自2001年部队转业进入农行至今,他每天早出晚归,热情对待客户,精细对待工作。11年中,他的很多事情让人佩服。2004年,面对手拿凶器和自制炸药包抢劫款箱的歹徒,他冷静处理,措施得当,保证了农行资产不受损失;2008年,他捡到客户装有重要文件和票据的皮包后,不顾酷暑,通过多方查找联系及时将皮包送还给客户……

陈亮还是个热心社会公益事业的人。多年来,他经常到周口市的流动献血站献血,2001年至2007年,他累计献血7次,共计2600毫升。当同事们问他捐献造血干细胞的感受时,他说:“全国每年有约150万白血病患者在等待干细胞的移植,而最终有幸的受捐者却只有大约1万人。捐献造血干细胞对身体并没有什么害处,我希望有更多的人投身到志愿捐献造血干细胞的行列,拯救那些濒危的生命!”