



## 周口农行成功落地首笔国际保理业务

**本报讯** 近期,农行周口分行成功营销某公司D/A双向保理业务,金额849.12万美元,期限180天。该笔业务不仅是周口分行首笔国际保理业务,也是河南省分行第一笔国际保理业务。

强化合作,以优质服务取得客户的信任与认可。某公司是我国大型粮油加工企业,也是农行总行核心客户。2012年,该行应客户需求,解企业难题,综合分析客户的产品质量、销售渠道、履约能力、财务管理制度、信用评级等要素,深入探索挖掘新业务,陆续为企业办理180天以上远期涉外信用证2笔,金额达9700万元,银行承兑汇票10笔,金额达10300万元,赢得了企业的信任和认可。在长期的合作过程中,该行了解

到该企业所用原材料大部分依靠进口,进口融资需求比较强烈。针对客户融资特点和资金成本情况,该行为企业制定了以国内保理融资业务为核心的综合金融服务方案,既降低企业财务成本,又增加银行业务收入,实现资金体内循环,提高项目综合收益率,真正实现银企互赢。

上下联动,以密切配合高效落地保理业务。该行省分行分管行长靠前指挥,亲自带队到公司总部与高管对接、商谈。市分行行长挂帅组成营销团队,

积极与企业沟通对接该项业务,并适时跟踪业务进度。公司业务部负责推进整体业务进度,深入研究业务细节,对下做好指导工作,及时解决突发问题;信贷管理部积极配合前台部门加快授信事项审批并对C3业务操作指导到位;分行营业部提前理顺业务办理流程,准备相关业务文本并在C3演练系统中模拟操作保理业务办理流程,为顺利推进业务实际操作奠定了良好的基础。在各级行、各部门的密切配合下,该行克服首笔业务不熟练的困难,从客户授信调查至最后完成放款共用时21天,成功办理河南分行第一笔国际保理业务,充分展现了各级团队的协作能力和打硬仗的精神。

加强学习,以过硬技能保障业务顺利开展。由于保理业务在周口分行尚属新兴业务,相关人员对该业务流程具体细节的了解和掌握仍较为有限,该行组织

由主管行长为组长、公司业务部总经理为副组长、营业部客户经理为组员的新业务研究小组,专门对《国际保理业务管理办法》、《国际保理合同及其专用附属协议使用指引》等文件进行了学习,认真钻研,反复推敲,在业务办理过程中与系统内先进行山东烟台分行进行详细探讨和参照,真正达到了明白业务、熟练操作的程度,为办理新业务提供了技能保障,确保首笔保理业务的顺利完成。保理业务办理完毕后,该行在第一时间及时总结,对业务办理过程中的各个细节、操作步骤和操作疑点、难点进行梳理,撰写了总结报告,为今后全面有效推广保理业务起到积极的指导作用。

(吴建明)



7月16日,周口农行召开上半年业务经营分析暨第三季度工作会议,对2015年上半年工作进行回顾总结,对第三季度重点工作进行安排部署。  
(彭涛 摄)

## 周口农行积极探索青年员工队伍建设新路子

**本报讯** 为激发青年队伍活力,周口农行立足实际,全面分析青年员工思想行为特点,大力培育“团队、实效、争先、责任”四种思维,鼓励青年员工在本职岗位上干事创业,为打造区域内一流商业银行提供源源不断的智力支持。

培养团队思维,强化青年员工集体归属感。青年员工一般学历较高,接受新事物能力较强,分配到基层行后,工作内容单一、任务重、条件较为艰苦,易对职业目标和发展方向感到迷茫。周口农行以“四个一”工程为抓手,着力培养青年员工团队归属感;一是每年召开一次党委成员参加的大学生座谈会,通报全行经营管理情况,广泛征集青年员工对于经营管理的意见和建议,设立行

室、网点主任、运营主管、客户经理、理财经理等队伍中。

崇尚实效思维,在实干中激发青年员工工作热情。为帮助刚走出校门的青年员工迅速适应岗位,该行始终坚持“以效为要”,让青年员工在工作业绩中寻找成就感和自豪感。为提高青年员工业务技能,该行在员工活动室设立电教室,配齐学习培训设备,通过网络学院、农银大学、大讲堂、员工技能PK、岗位能手现场授课、业务专家讲座等多种方式,提高员工业务素质。建立“考试-通报-纳入考核”机制,利用宣传栏、简报等载体,公布培训后考试成绩,激励员工不甘落后、争先创优干劲。紧紧围绕业务经营开展青年队伍建设,强化青年员工队伍的根基和活力。前台部门的青年客户经理面向市场,主动出击,进企业、进厂房,逐户推产品、问需求,有效推动了贵宾卡、电子银行、贷款、存款等业务的稳步发展。通过岗位锻炼,该行青年员工多数成长为业务骨干。

树立责任思维,提升青年员工责任感。在青年员工中倡导对社会负责、对农行负责、对客户负责的责任意识,将负责任的农行品牌形象践行在日常服务和公益活动中。为提升服务水平,组织开展“服务之星”评选、“标准化服务提升年”等活动。

2014年,数十名青年员工入选分行服务之星;在当地政府纠风办组织的评议中,该行沈丘支行营业部荣获“基层群众满意站所”称号。积极开展社会公益活动,2014年组织“送金融知识下乡”25余次、义务献血60人次,开展关爱留守儿童、青年员工福利院献爱心等公益活动。

贯彻争先思维,引导青年员工自发提高综合素质。先进青年典型最能体现青年群体的精神风貌。该行将先进典型的培育、学习作为加强队伍建设,激发队伍活力的重要途径和方法:一是注重发掘树立典型。在各类评选、竞赛活动中,充分给予青年员工展示舞台,鼓励他们勇于争先、敢于争先,充分展示风采和活力。二是注重宣传推广典型。只

有把先进典型事迹学习好、宣传好,才能使先进典型的精神转化为全体青年员工自觉的价值追求和实际的行动。

该行在典型推广方面,既坚持实事求是,又注重营造氛围,通过简报表扬、重大会议通报、文化墙、内部LED滚动播放等形式,深入宣传先进典型的先进事迹。三是注重激励培养典型。在物质和精神两个层次保护青年员工积极性。

对于在总、分行各项活动中取得优异成绩的青年员工,给予再次奖励,并在评选表彰中优先考虑。对于表现突出的青年员工,选拔任用到关键岗位,给予其更大的发展空间,让先进典型充分感受到组织的培养和重视,更加坚定不断超越自我的信心。

有效发挥典型示范引领作用,让青年员工认识到,只要踏实肯干、做出贡献,就会得到肯定,受到尊重,从而以典型为榜样和竞争目标,不断提高综合素质和服务水平。

树立责任思维,提升青年员工责任感。

在青年员工中倡导对社会负责、对农行负责、对客户负责的责任意识,将负责任的农行品牌形象践行在日常服务和公益活动中。为提升服务水平,组织开展“服务之星”评选、“标准化服务提升年”等活动。

2014年,数十名青年员工入选分行服务之星;在当地政府纠风办组织的评议中,该行沈丘支行营业部荣获“基层群众满意站所”称号。积极开展社会公益活动,2014年组织“送金融知识下乡”25余次、义务献血60人次,开展关爱留守儿童、青年员工福利院献爱心等公益活动。

(吴建明)

为改善农村金融基础设施环境,该行全力推进“金穗惠农通”工程建设,积极在农资连锁店、电网运营商营业网点、新农保及新农村合村服务站等场所设立金融服务点,布放转账电话、自助服务终端等电子机具,着力打通农村金融服务“最后一公里”,将服务触角延伸至农民家门口,让持卡农民就近享受到小额取现、消费、缴费等金融服务。据统计,该行已在农村地区共设立服务点4172个,布放电子机具6657台,乡镇覆盖率达100%,行政村覆盖率达85%。同时,该行以“金穗惠农通”助农取款点为载体,积极拓展服务领域,深入当地政府及社保、卫生等部门营销,成功取得社保卡代理权。截至目前,该行已新开社保卡87万张,成功制卡40.2万张,市场份额达43%。  
(彭涛)

该行全力推进“金穗惠农通”工程建设,积极在农资连锁店、电网运营商营业网点、新农保及新农村合村服务站等场所设立金融服务点,布放转账电话、自助服务终端等电子机具,着力打通农村金融服务“最后一公里”,将服务触角延伸至农民家门口,让持卡农民就近享受到小额取现、消费、缴费等金融服务。据统计,该行已在农村地区共设立服务点4172个,布放电子机具6657台,乡镇覆盖率达100%,行政村覆盖率达85%。同时,该行以“金穗惠农通”助农取款点为载体,积极拓展服务领域,深入当地政府及社保、卫生等部门营销,成功取得社保卡代理权。截至目前,该行已新开社保卡87万张,成功制卡40.2万张,市场份额达43%。  
(彭涛)



7月17日,周口农行召开党委中心组学习(扩大)会议,集体学习习近平总书记《树立和发扬“三严三实”的作风》、《把权力关进制度的笼子里》等六篇理论文章。(吴建明 摄)

## 周口农行积极做好“三夏”金融服务

**本报讯** 进入“三夏”以来,周口农行从国家农业和粮食安全的战略高度出发,切实履行好服务“三农”的社会责任,及早部署,全力以赴做好支持夏收、夏种、夏管金融服务工作,受到当地党政部门和群众广泛好评。

该行充分发挥网点、人员、产品、网络等优势,辖属各支行领导亲自带头,成立农行服务“三夏”工作服务小分队,深入田间地头、农资、农机销售部门,农产品收购、储藏、运销、加工大户进行调查摸底,建立“三夏”金融需求档案,及时安排信贷规模,累计投放3.74亿元企业信贷资金,重点做好农业产业化龙头企业“三夏”生产资料、农业机械及夏粮生产、收购、加工等资金支持;累计投放8410万元农户信贷资金,满足了近1700户农户购买农机具、化肥、种子、农药等农资的资金需求。

为做好“三夏”期间普惠金融服务,该行合理安排人员,适当延长营业时间,在各支行营业部设立“三夏”生产金融服务专柜,备足各类面值资金,确保资金支取;细化利率档次,实行利率定价优惠,为企业及农户经营减轻压力,积极打造优质、高效、便捷的金融服务模式,为“三夏”金融服务提供全方位金融保障。

为做好“三夏”期间普惠金融服务,该行合理安排人员,适当延长营业时间,在各支行营业部设立“三夏”生产金融服务专柜,备足各类面值资金,确保资金支取;

细化利率档次,实行利率定价优惠,为企业及农户经营减轻压力,积极打造优质、高效、便捷的金融服务模式,为“三夏”金融服务提供全方位金融保障。

为做好“三夏”期间普惠金融服务,该行合理安排人员,适当延长营业时间,在各支行营业部设立“三夏”生产金融服务专柜,备足各类面值资金,确保资金支取;