

周口农行党建引领示范不忘初心勇前行

本报讯 周口农行下大力气抓严做实“两学一做”学习教育活动,把党建工作落到实处,以党建为基础,着力推进业务发展与经营转型,截至8月底,该行各项存款较年初增长42.57亿元,增量市场份额四大行占比43.8%,继续保持同业领先地位。

为提升党建工作实效,该行层层落实和建立党建联系点78个,领导挂点基层党支部覆盖率达100%,建立党员示范岗103个,真正把党员示范岗和党员树起来;建立党员责任区148个,把党建责任区划出来,明责任、抓落实;把承诺践诺亮出来,时刻提醒自己不忘服务“三农”的初心,做到心中有责;把党徽戴起来,让每一位党员牢记身份、提升自我,自觉接受群众的监督,组织参加青年论坛征文比赛、举办青年员

做到心中有党。

该行注重企业文化建设和党建工作的延续性和互生性,注重党建带工建,党建带团建。该行积极举办职工大讲堂、创建雷锋银行、演讲与征文写作比赛、业务技术比赛、体育竞赛等活动,探索建立与社会主义核心价值观相一致的优秀企业文化,通过员工对企业文化的认同和深度融合,增强文化自信,展现良好精神面貌,养成良好的职业习惯。该行积极落实“十必谈八必访”,领导干部谈心谈话、人文关怀等制度,坚持为员工每月至少办理一件实事好事,关心员工冷暖安危,做好人文关怀工作,让企业文化的种子在基层生根发芽。同时,该行通过组建青年突击队、组织参加青年论坛征文比赛、举办青年员

工座谈会等形式,激发团组织的活力,带动青年员工干事创业的热情,引导青年员工为农业银行发挥自身的活力和激情,也为党组织培养和吸收优秀年轻党员,提供有力保障。

为加强作风建设,该行秉持作风建设永远在路上的思想,以踏石留印、抓铁有痕的狠劲,发挥“顶针”作用,结合各业务条线的特点持续开展反“四风”,把个别党员工作上推诿扯皮、服务“三农”意识不强、奢侈浪费等顽疾压下去;以燕子筑巢的恒心和毅力,建章立制,用工匠精神一点一滴构建廉洁文化顶层建筑,把作风建设深入抓、持久抓。同时,该行把廉政建设与业务经营同部署、同考核,纳入党委及班子成员考核内容,抓好考核的“牛鼻子”,从党委班子抓起,从党员领

导干部自身抓起,发挥好考核的正确指引作用。截至目前,该行无风险事件或违规违纪案件发生,全行上下形成风清气正的经营环境,有效推进了“平安农行”建设。

为提升党建工作内涵,该行积极组织员工学习先进典型事迹,向先进典型人物看齐,学习焦裕禄艰苦奋斗、无私奉献的精神,学习饶财富扎根基层、爱岗敬业的精神,学习李保国心系群众、扎实苦干的精神,学习系统内先进行自加压、敢争先、追求卓越的精神。春风化雨,润物细无声。该行通过学习先进,用信念的力量、榜样的力量、人格的力量、奋进的力量增强员工服务“三农”意识,为党建工作引入思想活水。

(张怀功 顾少华)

周口农行多措并举加强员工行为管理

本报讯 周口农行高度重视员工行为管理工作,多措并举,不断加强员工行为管理,员工违规违纪行为明显减少。

为固化思想理念,该行以贯彻省分行工作总基调为抓手,提出“按制度办事,按流程办事,按权限办事”管理要求,采取开展“从严治行、规范管理”大讨论和“学制度、用制度、严管理”活动,对全行干部员工分层分批进行培训教育,引导全行员工自觉认同并积极践行从严治党理念。

为构建长效机制,该行从长期规划、短期要点、责任落实、排查方案、考核评价等五个方面加强机制建设。该行把加强员工行为管理作为重要内容纳入三年发展规划,相继出台“年度管理计划及要点”“精细化管理实施方案”“员工行为排查方案”“管理责任制实施细则”“管理考核评价方案”等机制办法,初步形成加强员工行为管理的长效机制。

该行把创新管理方法作为破解员工行为管理手段单一的重要工作,不断夯实员工行为管控平台。一强化分层管理。领导干部重点强化党规党纪等制度的约束作用,该行出台《关于严格规范全市农行领导人员行为若干规定》,明确“13条禁令”。普通员工重点对照落实总行“四十个严禁”、银监局“三十个严禁”,强化行为管理。二打造网格化管理。纵向以市分行行长抓班子成员、机关部门负责人和支行行长为线,一级抓一级;横向以签订的《员工行为监督承诺书》为线,互相监督约束。三实施精细化管理。该行以《员工行为管理精细化实施方案》为抓手,从提升员工素养、强化教育、增强风险意识等方面,全方位加强员工行为管理。

为强化日常排查,该行采取员工自查、员工互查、组织排查等多种方式,精细化开展员工行为排查;分级建立排查台账,对重点人员实行网点(部门)管理、支行监测、市行督导,做到管理有报告、监测有记录、督导有成效;逐级签订员工行为排查责任书,明确各级人员责任。

该行始终坚持从严治党,从严治行,始终“利剑高悬”。该行在队伍管理方面开展员工行为综合治理,在案件防控方面开展五大领域综合治理,在整肃党风党纪方面严查不作为、乱作为损害群众利益问题等,对排查出的问题责任人,出重拳、用重典,给予严惩。三年来,员工违规违纪行为明显减少。

(刘燕 梁磊)



为营造浓厚的“两学一做”学习教育氛围,周口农行组织全体党员开展学习党章活动,按照“逐条逐句诵读党章”要求,组织党员一字一句阅读党章,相互交流学习体会,唤醒党员干部责任意识,激发担当精神,切实将党章各项规定落到实处。

梁磊 摄

周口农行ETC业务营销成绩显著

ETC业务开展以来,周口农行抓住营销时机,全员动员,强势营销,取得显著成效。截至8月底,该行已成功安装ETC设备5487套,发放ETC信用卡8696张。

为加强组织领导,该行成立高速公路ETC营销推广领导小组,制订了《2016年周口农行高速公路不停车收费项目营销活动方案》,明确活动任务目标、激励营销措施,落实人员责任。同时,该行定期在内网、微信群通报营销成果、分享活动经验,营造竞赛氛围,充分调动全员营销积极性、主动性。

针对营销人员技能不足问题,该行对已参训人员进行培训再学习,做到标准精、流程熟、会操作;

对营销人员和网点操作人员持续进行业务技能培训,确保客户经理人人会营销,相关人员个个会操作。

为提升农行ETC业务知名度,该行以“通行费95折”为宣传核心,在市县两级新闻媒体对ETC业务进行高强度宣传;在网点阵地通过LED屏播放、宣传资料展示、大堂经理、引导员推荐等方式,宣传产品优势;在客运站、收费口等人员车辆集中场所,设置宣传咨询台,发放宣传折页,进行营销宣传,营造活动声势。

该行在全行范围内开展“1+1”营销、贵宾客户有礼、新增客户优惠等主题活动,通过员工或直系亲属

自有车辆办理、优质个人客户和对公客户优惠等措施,拉动ETC业务发展。市分行以支行为单位,支行以部室、网点为单位组建ETC业务营销团队,进行业务竞赛,营造你追我赶营销氛围。

为提高目标客户营销成功率,该行加强与汽车经销商(4S店)和车管所的合作,借助平台优势,锁定客户;加强与政府、法人客户合作,对政府、财政等重要客户公车,主动办理储值卡,扩大知名度;加强网点贵宾客户管理,开展客户邀约活动,对目标客户以送礼品、免费用、赠服务等为卖点,有针对性地进行营销。

(陈怀立 刘海滨)

周口农行

组织开展“金融知识进万家”暨“金融知识普及月”大型宣传活动

本报讯 9月以来,周口农行积极响应市人行和市银监分局号召,组织14家支行、88个营业网点开展声势浩大、丰富多彩的“金融知识进万家”暨“金融知识普及月”大型宣传活动,受到了广大客户的认可和监管部门的肯定。

该行高度重视此次宣传月活动,多次召开专题会议对具体宣传事宜进行研究、部署。该行成立一把手任组长的宣传活动领导小组,建立活动办公室,形成前台业务部门和后勤保障部门相互配合、主动协调的纵横联动机制,明确各部门职责分工和宣传重点,突出细节、突出重点、突出特色,做到活动有领导、组织有策划、内容有部署、形式有督导,为扎实开展宣传月活动建立了保障。

针对此次宣传,该行印制了2万份宣传折页,各网点制作精美的展板和宣传展架,各部门分工协作进行讲解。该行内控与法律合规部负责非法集资、电信诈骗等方面法律咨询与讲解;个人金融部负责借记卡、代销业务、个贷业务、银行理财业务咨询;信用卡经营管理部与电子银行部负责电子银行、信用卡、自助设备业务咨询。宣传内容涉及银行各个业务条线、各个知识领域,能够从各个方面满足广大群众和客户的金融需求。同时,各支行也依照市分行宣传内容,走进社区、机关、校园、企业、市场等场所开展宣传。

该行300余人参加了此次宣传活动,共接受群众咨询万余人次,发放宣传折页和宣传单近万份。

(许辉 吴建明 文/图)



周口农行

创新服务 倾情支持地方经济发展

“绿色通道”服务,缩短审批链条,使平均办贷时间缩减了一周。

该行认真落实惠农服务路径,紧密联系企业和政府,运用金融杠杆“四两拨千斤”的作用,助推“三农”创新发展。该行围绕“百亿百姓”135工程,主动对接周口市高标准粮田“百千万”工程、粮食生产核心区建设,加大对农业产业化龙头企业支持力度。

该行秉承“始终如一,客户至上”服务理念,持续开展优质服务提升活动。该行定期对网点服务进行检查和曝光,加大对违规人员的处罚及“神秘人”检查落后网点的惩治力度,按季召开标准化服务评比会,每年拿出一定的经费,聘请专业公司对网点服务进行培训。同时,该行将优质金融服务竞赛活动和“服务体验提升年”活动有机结合,在全行培育“服务创造价值”理念,以“工匠精神”铸造农行服务品牌。该行在营业网点推行“首问负责制”“限时办结制”等工作制度,强化网点人员责任意识、服务意识和营销意识;推行网点“链式服务”模式,实现客户“进门有人迎、咨询有人应、出门有人送”链式闭环服务;推行厅堂服务标准,真正做到“五个一”服务—“一声问候、一个微笑、一次询问、一次引导/辅导、一声道别”。

为发挥金融对经济发展薄弱领域的核心推动作用,为小微企业起步、发展注入金融活水,该行采取培育客户、创新产品、简化流程等措施,为小微企业既“输血”更“造血”。该行实施小微企业“扩户提质”工程,采取城乡联动、上下联动、公私联动等方法,对园区集群、产业集群、链式集群、商业集群等客户逐一摸排,锁定客户,积极培育、动态支持。该行针对小微企业信贷需求“短、小、频、急”的特点,在推广简式快速贷、智动贷等通用产品的同时,对小微企业开辟

(李艺珂 张贝贝)

周口农行

零售中间业务实现突破发展

本报讯 今年以来,周口农行以打造零售中间业务亮点为主线,明确“同业第一、系统进位”目标,大力拓宽中间业务增收渠道,实现了零售中间业务突破发展。截至8月底,该行实现零售中间业务收入7823万元,增幅18.4%,居全省第2位,四大行市场占有率33.5%,同比增加4.1%,稳居第1位。

该行把机制建设作为促进增收的前提来抓,成立中间业务工作领导小组,加强对中间业务工作的领导;细化中间业务考核方案,分解任务,落实责任;健全日常通报制度,对中收完成进度、市场份额等按旬、按月进行督导通报;及时修订完善相关办法、方案,全面对接、解析省分行考核导向,突出当期增量、市场份额,突出同比、环比、提升度,始终保持与省行步调一致。

该行坚持“一款产品就是一个渠道”营销理念,“广栽树苗、广撒麦子”,狠抓产品营销促增收。

该行积极有序推进网点“一日三卡”“3K”、微沙龙等营销活动,全辖88个营业网点每天开展至少3次微沙龙营销,安排专人盯进度、盯成效,每日在内部经管网、微信平台通报各支行、各网点营销成果;实施传统个人客户向移动金融客户转化工程,将掌上银行、消息服务、快e付等渠道服务产品作为开立借记卡必选条件,与住房贷款等业务捆绑营销;以营销ETC为契机,以驾校、车管所和汽车销售商为平台,以本行员工、亲属和现有客户资源为主要群

该行不断提升服务水平作为加快业务发展的一项法宝,坚定不移推进网点瘦身转型工作,打造网点标准化管理、运营和服务体系与模式,切实把网点建成客户营销中心、价值创造中心、客户体验中心,对现有客户实施分层营销维护机制,落实贵宾客户名单制管理,有效增强了客户粘度。同时,该行利用金启航第三方专业公司和内训师进行指导培训,加大对网点服务水平的监测考核力度,切实提升网点人员履职能力和服务水平。

(陈怀立 张贝贝)

农行淮阳支行

驻村扶贫 为百姓办实事

本报讯 农行淮阳支行党委在开展基层驻村扶贫工作,按照当地政府要求,实行驻村定人、定点、定责帮扶,推动精准扶贫,为民办实事。

为做好对淮阳县四通镇张标行政村的帮扶工作,该行班子成员多次走访、慰问张标行政村,在全面摸清该村贫困状况,掌握村情民意后,结合四通镇政府相关工作要求,制订脱贫攻坚方案,为该村今后脱贫致富明确了发展方向。

在实际工作中,该行动员全行员工,通过一对一结对子、捐款捐物等方式,帮助该村贫困户,解决生活困难。该行加强与企业的沟通协调,协助有就业意愿和有劳动能力的贫困户就业,增加贫困户的经济收入,切实帮助贫困人员走上脱贫致富的道路。同时,该行对符合信贷条件的养殖户、种植户,采取发放农户贷款的

方式,提供急需的信贷资金,帮助农户发展种植业、养殖业等特色农村产业,用产业带动贫困户脱贫致富。

近日,为支持张标行政村部工作,该行党委在了解到村部由于缺乏办公用品,无法正常开展村部工作时,及时购置档案柜、档案盒、桌椅等办公用品,送往该村,解决了该村燃眉之急。该行实实在在为老百姓解难题、办实事、办好事,赢得了四通镇政府和张标行政村村民一致好评。

近年来,在农行周口市分行的鼎力支持下,该行在做好业务经营的同时,时刻不忘履行社会责任,积极响应当地党委政府号召,每年定期组织开展“扶贫济困一日捐”、贫困大学生资助等活动,弘扬中华民族团结友爱、扶贫济困传统美德,以实际行动诠释“大行德广”文化内涵。

(梁磊 任平)