

真诚服务 情系“三农”

——公司业务二部服务“三农”工作纪实

我行公司业务二部组建于2010年4月,主营各类公司类信贷业务。去年12月积极响应全行“调结构、促发展”战略转型号召,承担起全行“三农”信贷任务。半年来该部攻坚克难、边学边干,真诚服务、情系“三农”,把“三农”信贷业务做得风生水起、如火如荼。6月末,公司业务二部共发放各类贷款34.4亿元,其中“三农”贷款6.5亿元。

抓机遇、迎挑战,勇扛“三农”信贷大旗

农业是国民经济的基础,在整个国民经济中占有极其重要的地位。要实现农业发展、农村繁荣和农民增收,除国家财政的扶持,也需要银行等金融机构的资金作为保障支持。而银行业在“三农”业务中流传有“四怕”:一怕工作量大影响全行精力,二怕投入成本大影响整体收益,三怕风险难控制影响饭碗职位,四怕业绩不明显影响员工待遇。这种观念导致绝大部分银行认为服务“三农”业务对完成各项任务指标的拉动作用不大,干与不干、干好干坏一个样,实际工作中大多将“三农”业务当作附属业务去做。

我行从责任担当、信贷结构调整等方面综合考虑出发,在目前定位“地方银行、百姓银行、中小企业银行”的基础上决定创建“支农银行”,责成公司业务二部负责全行“三农”业务的发展,全面贯彻实施面向“三农”和县域“蓝海”市场发展战略,大力推动我行在邯郸地区“三农”业务

市场的引领作用,打造业务经营新的盈利增长点。公司业务二部抓住机遇、迎接挑战,不等、不靠、不推、不退,勇扛“三农”信贷业务大旗。

求突破、练内功,研发“三农”信贷产品

公司业务二部认真贯彻落实全行“支农银行”方针,紧紧围绕农业增效、农民增收这个大目标,多方面多层次多手段联系相关政府部门,始终坚持保持存量、面向“三农”的工作方针,转变思路,研发产品,有力推动了我行在县域“三农”业务的发展,充分发挥了我行县域经济“助推器”和农村金融骨干作用。

部门内部成立“三农”信贷领导小组,从思想源头上转变经营理念,增强信心,深化认识。科学制定涉农业务营销推进可行性阶段发展计划,组织开展“三农”业务的国家政策、法律法规、行业规律等专项学习,深入种植、养殖企业实地调查,获得第一手完备资料。

该部在大量走访调研的基础上根据我市县域市场特点,创新性地研发了适应县域市场和客户需要的10款多元化“三农”金融产品,为我行“三农”信贷业务快速健康发展奠定了产品基础。以财政资金作为银行增信保证金,市财政、农业产业化办公室与我行在全省率先推出了“金财通”农贷产品,具有门槛低、无抵押、财政保、审批快、利率低,联财政促农贷,为全省首创;研发了针对农村土地承包经营权及地上地下投资附着

物为质押物、以农村产权交易服务机构为依托、以农村经济组织或个人为贷款人的“致富流转贷”农贷产品,具有免传统抵押、免财政担保、贷款额度大等特点,对土地集约化经营和农业产业化龙头企业的培养具有助推作用;为解决农业产业化企业上下游供应企业融资难题,研发了以优质涉农企业为担保授信主体,面向上下游企业或业主发放贷款的“兴农贷”农贷产品;同时以林权为抵押物的“林果贷”,以农村宅基地使用权、农村房产所有权为抵押物的“农宅贷”与“致富流转贷”形成完善的农村“三权”农贷产品;为解决粮食收储企业融资难问题,研发了可封闭运行的“金粮仓”农贷产品;以养殖业及深加工为对象的“阳光牧场”农贷产品,为创建畜牧大市融资助力;针对种植业的“田园贷”农贷产品,大力促进种植业规模化集约化发展;以促进以村干部、专业户、致富能手为承贷对象的“农户创业贷”,充分调动能手大户在农村的示范推进作用;针对以家庭成员为主要劳动力、以农业收入为主要收入来源,以家庭财产为主要经营投入资金从事规模化、集约化、商品化的农业生产“家庭农场”,盘活了农村以家庭为传统经营主体的市场活力。

重宣传、促落地,“三农”信贷发展迅猛

为了尽快将10款农贷产品落地推广,公司业务二部明确了转思路、精学习、重宣传的营销措施。该部在保证目前存量贷款稳健经营的基础

上,抽调7名信贷营销经验丰富的客户经理分包16县市,并自行设计、印制、发放了体现农贷产品特点的宣传折页20万份、X展架100个。为全面整合我行内部涉农客户营销资源信息库,该部又配合信息科技部开发了包含信息发布、产品简介、涉农企业行业分类、基本信息、财务报表等功能“邯郸银行‘三农’金融服务系统”。系统的应用完善了我行涉农客户信息库,为我行全面开展“三农”信贷业务打下了坚实基础。

针对“三农”业务担保条件弱的问题,该部积极引进河北晨兆担保有限公司、邯郸市信德隆担保有限公司和邯郸县民健担保有限公司等三家专业担保公司,多手段多层次开展合作,切实解决风险难控问题。

摸着石头过河,发展才是硬道理。公司业务二部的农贷产品从无到有,“三农”业务从小到大离不开部门员工的辛勤付出,更离不开行领导的关心支持和各分支行、总行各部门的配合,同时也得到了各级领导的肯定和媒体的关注。但该部深知农业经济较其他产业经济增长速度较慢,客户做大做强周期较长,金融业务发展不可能立竿见影;“三农”金融服务工作来不得半点急功近利,“三农”服务工作者必须具备看得见长远,耐得住性子的思想品质。公司业务二部在“三农”金融服务工作中将立足当前,着眼长远,紧紧伴随“三农”经济的发展轨迹贴心开展服务,与“三农”共发展、同兴旺。

(张俊波)

总行快讯

我行办理首笔外币结汇、贷款

近日,我行收到渣打银行出口信用证项下付款1.7万美元,并根据客户申请,按当日汇率为客户办理该笔款项结汇。该笔款项收汇、结汇完成标志着我行国际结算业务顺利开展。出口信用证业务是指我行在收到开证行开来的信用证后,为出口商提供的包括审证、接单、审单、寄单、索汇、申报等一系列服务。

日前,我行向嘉晟国际贸易公司发放首笔外汇流动资金1500万美元贷款,填补了我行外币贷款的业务空白。在国际业务部、永年支行、信贷审批部和信息科技部的密切合作下,业务人员克服时间紧、业务新和系统需要改造等难题,经过系统测试、产品上线、信贷调查、组织材料、业务审批及落实担保等环节,将贷款及时发放到位,满足了客户国外付款需求,推进了我行国际业务的发展。

(国际业务部)

我行员工事迹走进市直工委先进事迹报告会

7月1日,市直工委举办“忠于职守、勇于担当、甘于奉献”先进事迹报告会,我行资金运营中心总经理郝振同同志先进事迹走进报告会。郝振同同志自担任资金运营中心总经理以来,在工作岗位上尽职尽责,为我行发展做出了贡献,真实感人的先进事迹震撼了每一位在场的观众。

(李艳 臧慧娟)

“邯郸银行”中原杯羽毛球混合团体公开赛落帷

6月28—29日,由我行鼎力协办的2014年第四届“邯郸银行”中原杯羽毛球混合团体公开赛落下帷幕。来自中原经济协作区13个城市的28支球队参加了比赛。世界冠军、国家羽毛球队队员王仪涵应邀来到现场与球迷进行了互动。

基层风采

丛台路支行存款超10亿元

6月6日,丛台路支行存款余额超10亿元、达10.3亿元,较年初增加2.9亿元。今年以来,丛台路支行员工齐心协力、共同努力,加大宣传力度、提高服务质量,利用节假日及上下班时间,自发地在营业室门口搭建宣传台、走进居民小区、医院、学校、市场等地大力宣传,让更多的人了解我行的优惠政策和优质服务,实行现场办公、上门服务,秉承“客户无过错、服务无止境”的服务理念,努力打造“不排队银行”。通过优质的服务,规范的操作,惠民的政策,得到了广大客户的认可,支行存款稳步增长。

(丛台路支行)

峰峰支行存款超10亿元

6月25日,峰峰支行存款余额超10亿元,达到10.1亿元,较年初增加2.6亿元,其中储蓄存款较年初增加1.7亿元,对公存款增加0.9亿元,实现了储蓄与对公存款的齐头并进。今年以来,峰峰支行全体员工齐心协力,利用节假日,进社区、进学校、进商场等地,大力宣传我行的各项优惠政策,共发放宣传品15000余份,还多次召开企业座谈会,成功营销多个大客户。同时,该支行充实前台力量,多开窗口,减少客户的等候时间,努力打造“不排队银行”,赢得了广大客户的认可。

(张新路)

家和路支行存款超5亿元

6月19日,家和路支行存款余额超5亿元,达5.1亿元,较年初增加1.3亿元。今年以来,家和路支行高度重视存款工作,将储蓄存款作为重点工作来抓。员工们齐心协力,利用节假日和休息时间,加大宣传力度,不间断进社区、走村庄宣传我行的免费政策和优惠活动。特别是二季度,该支行利用北陈庄拆迁的契机,主动营

近年来,我行积极承担社会责任,支持群众性体育活动开展,在宣传业务的同时提升了我行社会知名度和美誉度。

(党群部)

我行进行防雷安全测试

雷雨季节即将到来,为保障我行核心机房的正常运转,工作人员的人身安全,避免雷电带来的灾害,日前,我行联系市气象局对我行核心机房和南院办公大楼避雷网进行了全面的防雷测试。

本次测试主要对我行办公楼、机房、变压器、配电室等共计100多个测试点进行检测。通过测试,我行的防雷击能力得到有效的印证,确保我行人员、财产的安全。

(贾蓬勃)

我行开展跨境人民币业务宣传周活动

6月16—22日,我行按照人行邯郸市中心支行要求,以“结算便利化、人员跨境通”为主题,开展跨境人民币业务宣传周活动。活动主要宣传我行跨境人民币业务的政策、种类及办理流程。国际业务部深入我行重点客户,采用专访、面对面沟通的方式,推广我行跨境人民币及外汇新业务。为确保顺利开展此次活动,我行成立了专门小组,负责相关部门沟通协调,确保各项宣传资料、滚动电子屏内容及时到位。各分支行高度重视、积极组织,确保宣传效果。

(郁鑫)

会计结算部组织开展会计业务培训

为进一步优化前台服务,落实“不排队银行”方案,提升业务办理效率,6月20日,会计结算部组织开展了会计业务培训。邯郸辖区会计主管和业务骨干91人参加了培训,会计结算部培训人员详细讲解了定期存单批量开户业务、支付密码器的使用,提示了有关业务风险点,并对支行提出的疑问一一进行了解答,收到了良好效果。

(马志杰)

邯郸商会在石家庄

河北盛凯贸易有限公司

河北盛凯贸易有限公司成立于2007年12月,公司注册资金5000万元,地处河北省会石家庄主干道——裕华西路万象天成C座,职工百余人。公司主营有色金属、铁合金、特种钢、铁精粉、焦炭、钢材及钢结构等的贸易及进出口。盛凯秉承“团结 共创 高效 共享”的企业精神,坚持“诚实守信 共谋发展”的经营管理理念,坚持以客户需求为导向,迅速灵活地适应市场的变化。在立足国内钢铁、物资贸易的基础上,2012年以来,盛凯大力发展有色金属、铁合金及大宗商品的进出口贸易,目前已与全球领先的国际商品贸易及物流公司——托克集团签约3900吨镍阴极板的进口合同,与世界最大钢铁贸易商——瑞士德高公司的30万吨冷轧板、香港大禾集团的合同也即将完成签约……这些进出口大宗商品贸易将逐步取代现有的传统钢铁贸易,成为河北盛凯发展的新方向。

打造强势企业需要的是淳淳人心,需要的是铮铮铁骨。公司成

立以来始终坚持“以人为本”的人才发展观,搏击商海、雄鹰展翅,逐步建立起了一支高素质、有朝气、能战斗的强大团队,截止目前已有职工100余人,其中,大专及以上学历为主要构成,职工平均年龄36岁。年轻而富有朝气的队伍,为公司的锐意进取、创新发展打下了坚实基础。

在取得骄人业绩的同时,盛凯吃水不忘挖井人,竭尽全力回馈社会:直接间接为社会提供就业岗位200余个,在企业发展、贡献利税和劳动力就业等多个层面有力支持了地方经济的发展。除此之外,本着取之于社会、回报于社会的宗旨,公司积极响应政府号召,累积在助残、助贫、支教、赈灾等多方面向社会捐款2000余万元,引起了各界的广泛关注,为公司获得了较高的知名度和美誉度。

携手发展,共创未来——河北盛凯贸易愿携手各界力量,为助推行业经济和社会文化发展贡献应有的力量!

(石家庄分行 供稿)

主宰风景的人

——“常见、常得”的罗城头支行

喜欢的地方常去,是因为有吸引力。通畅的门道,整洁的环境,迎接着络绎不绝的人。

当一走进罗城头支行的营业大厅,无论年纪轻的大堂经理还是年纪长的保安,笑语就给予了每一位急匆匆的客户,取号、递号,指向座椅。老客户自得地享受等待,新客户新奇地环顾,这么温馨,还真有点儿相见恨晚的遗憾。青春的大堂经理,短发齐耳,任何一个时候看到她都是笑容灿烂。大厅内穿梭着她跑前忙后的身姿,问不倒、答有情,每句话都入心,每个手势都怡人。

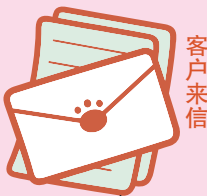
最紧张忙碌的是每个窗口的柜员,开足4个窗口,快速滚动的字幕时时刷新着一个个排序数字,叫号的语音清脆而不断。4个柜员个个面带微笑,操作规范,工作一丝不苟。负责授权的王宪云,年纪稍长但焕发着积极快乐的工作精神。营业厅内总有做不完的工作,只要她看到,就会走到客户中间,分析指导、迅速解答,转眼人山人海就各就各位。有一次,她把手教两位老人填单存款,忙完后又进

了柜台。两位老人走的时候,非要找到她送上一句感谢。当听到保安和大堂经理一定为他们转告时,两位老人才一步一回头地走了。

透过营业厅的玻璃窗,常常能看到一位高大形象的人。一次听人称呼,才知是邢行长。虽然不知道他在里面忙碌什么,但给予客户深刻印象的是深入一线,掌握第一手情况,第一时间解决问题。这样的工作作风对一线员工也是精神上的鼓舞和工作上的促进。

每天“欢迎再来”、“慢走”、“再见”的送语,在大厅内此起彼伏,这已成为规范的自然习惯,还是客户心里永不消逝的声音。在这里,每一处都是一幅美丽的风景;在这里,每一天的风景都四季如春。当客户徜徉在这春的天地,花的海洋,最应感谢的是这里主宰风景的人。

客户 杜女士



尾巴而已。砍掉你的尾巴,你就能达成心愿。”

听完后,猴子被三件事困住了:一是砍尾巴的时候会不会很疼?二是砍了后身体还能不能保持灵活性?三是活了这么久,从一出生开始就一直和尾巴在一起,跟了这么多年了,不忍抛弃它。是选择改变,还是保持现状?想变人,情感上会有些难受,肉体会有有一定痛苦,万一身体不灵活了呢?猴子陷入了深深的思考中。

和尚见状接着说:“舍不得你所拥有的,就得不到更好的!改变,也许会痛苦一阵子!不改变,你会痛苦一辈子!不要想到不劳而获,要想改变命运,就得先改变自己。”听完后猴子一脸茫然,默默地选择了离开,所以直到今天猴子依然是猴子。

第二天早晨,大雾。和尚一早就动身出发,不久来到一座独木桥前。独木桥很窄,仅容一人通过,飞架在一条山涧之上。由于大雾,看不到桥对面情况。和尚略有迟疑后便小心翼翼地走上了桥。然而,当他走到独木桥中间的时候,迎面走来了一个彪形大汉。大汉没有丝毫退让的意思,和尚亦闭目立定。大汉欲争辩什么,但看到和尚一脸的镇定,长叹一声欲转身折返。这时和尚开口说话了:“施主何必耍折返呢?”“你是出家人,你不让路,我不折返怎么办?”大汉有些气,大声说道。“前进的路上遇到困难不要轻易地退缩。”和尚平静地说道。“那好,我不回去,看你怎么过。”大汉真的生气了,一副坚持到底的样子。

“我搂住你,你抱起我在原地转

个圈。”和尚依然平静说到。大汉猛然醒悟,稳稳抱起和尚转了180度,又慢慢地把和尚放下,然后向和尚深深地鞠了一躬后快速下山了。和尚继续行走在他的路上,距他的目标越来越近。

举世瞩目的2014年高考已经结束了,全国语文卷中的作文背景材料是“山羊过独木桥”。乍一看很好写且不宜跑题,但仔细想想又不太容易写好拿高分,“合作双赢”、“变通”等惯性思维下的主题比不上“坚守规则不如大胆突破”、“改变规则与完善规则”这类创新思维下的主题更容易写出好文章。

凡事要分析,分析要透彻,关键“是思维方式”。我们听说过“司马光砸缸”的故事,司马光思维的精髓就是打破。只有打破旧思维的桎梏,思路才能迎来光明。古代欧洲有个庞大帝国,名字叫亚历山大帝国,它的皇帝亚历山大大有一句名言“把世界当做自己的故乡”。多么霸气的思维方式!那就是:成大事者,决不被陈规旧习所束缚。

在路上,我们邯郸银行正行走在前进的道路上。正是拥有了各位的不懈追求和努力,坚定的目标和信念,持之以恒的创新思维和打破,敢于迎难而上,的拼搏,才迎来了我们为之自豪的现在。在路上,会遇到许多想象不到的困难和问题,只要我们坚守发展的信念、创新的思维和团结协作一盘棋的观念,脚踏实地、埋头苦干,我们一定会圆满实现我们宏伟的第二个五年规划目标,实现我们心中美丽的“邯郸梦”。

(办公室)

在路上

很久以前有位和尚要去远方云游参学,师傅做了决定之后他却迟迟没有出发。师傅感到奇怪,就问和尚:“你什么时候动身?”和尚回答:“下个星期,因为路途远,我托人打了几双草鞋,做好了后就动身。”师父沉吟一会儿,说:“不如这样,我来请信众捐赠,好节省时间。”不知道师父告诉了多少人,当天就有好几十名信众送来草鞋,堆满了禅房的一角。

一天后,和尚还是没有动身。师傅不解又问道:“草鞋不是有了么?”和尚说:“草鞋有了,但是出去时间长,得准备几件过冬的衣裳,我已经托人做了,做好了就走”。师傅微微笑了笑:“那我就再请信众捐几件衣裳吧。”隔一天早,信众就捐了很多衣裳,堆满了禅房一角。让和尚奇怪的是,有人带来一把伞要送给他。和尚问:“你为何要送伞?”这位信众说道:“你的师父说你要远行,路上恐遇大雨,问我能不能送你把伞。”但这天不只一人来送伞,到了晚上,禅房里堆了近50把伞。

晚课过后,师父步入和尚的禅房说:“草鞋、衣裳和伞够了吗?”“够了!”和尚指着堆在房间里小山似的鞋、衣裳和伞,“太多了,我不可能全部都带着。”“那怎么行呢?”师父说到:“天有不测风云,谁能料到你会走多少路,淋多少雨?万一草鞋走破了,衣裳穿坏了,伞丢了怎么办?”师