

当好支行排头兵

——记山东省招远市支行行长李涛

□特约记者 邵正红 通讯员 张春健

2009年3月6日，春寒料峭，42岁的李涛，这个坦率、豪爽的胶东汉子，被上级派到处于内外交困的招远市支行主持全面工作。

上任见面会上，李涛的话掷地有声：“当好支行排头兵，埋头苦干，再塑招远！”

光阴荏苒，临危受命的李涛，勇于担当，冲锋在前，率领全行员工打开了“希望之窗”，如今的招远市支行已然重生：2009年日均存款余额仅为600多万元，2013年实现日均存款6.19亿元；贷款规模从2009年的不足1亿元，发展到最高达8.3亿元。2013年实现账面利润2891万元。在烟台市分行年度支行综合考评中，由2009年的倒数第一，一跃成为2013年的第一名。

勇挑重担的排头兵

2008年8月1日，招远市支行向山东善源食品有限公司发放收购贷款800万元。由于监管不到位，致使贷款被企业恶意挤占挪用经营大蒜贸易，血本无归。

面对困境，李涛坚定地说：“只要

心齐，没有过不去的火焰山！”市分行党委高度重视不良资产的化解，市行、支行上下联动，很快确立了查封保全资产，积极寻找有效办法，化解不良资产的总体思路。

李涛多次找到招远市委书记、市长，寻求政府支持，并与部分粮油企业沟通协商，探寻兼并清收之路。在市行党委确定承接资产的企业后，李涛继续带领支行相关人员在政府、法院、企业之间多方奔走。最终，在较短的时间内，完成了法院调解、资产评估、公开拍卖、资产过户等复杂程序，将不良资产全部清收完毕。

风险的化解，对内鼓舞了士气，让员工重拾信心；对外消除了不利言论，让政府对农发行有了崭新认识，而且稳定了客户，为业务开拓奠定了坚实基础。

“这个行长不忽悠，有一股遇到困难往前的冲劲！”员工们这样说。

锐意开拓的排头兵

无论是营销存款，还是攻关项目，李涛处处冲在前面，频频落子，妙着迭出，下好“先手棋”。

——抢占先机，打好业务营销“第

一仗”。李涛明确提出了“增贷引存，提质增效”的业务发展思路，并采取“抓大兼小”的策略。

招远玲珑集团是全国三大轮胎生产厂之一。“若能成功营销玲珑轮胎，必能对发展起到引领式作用。”2010年初，李涛便开始了对玲珑轮胎的营销。

“农发行？以前不是来过嘛，你们做不了我们的业务，算了，我们又不缺资金。”企业老总冷冰冰地说。

李涛不气馁，又多次找到企业有关领导，历时1个月的营销，企业老总最终被李涛的诚恳打动了。随后，李涛立即组织客户经理，开足马力，连续加班，从材料整理上报到贷款批复仅用了49天。

——知难而进，打好债券存款“攻坚战”。2011年，招远国有资产经营有限公司筹备发行公司债券，辖内11家商业银行闻风而动，纷纷谋求公司债券存款的“一杯羹”。

面对激烈的同业竞争，李涛直面挑战，第一时间组织成立“公司债”存款营销小组，逐个部门靠上做工作，初步达成在农发行开立发债募集资金专户的意向。但此时烟台公司债券发行主

管部门对农发行的资金监管资格和能力又提出质疑，拟对申请不予受理，营销工作陷入新的僵局。

李涛马不停蹄，请烟台市分行薛迎余行长一同赶赴烟台市主管部门，详细汇报资金监管方案，介绍农发行业务发展成果和风险防范措施。诚于中而形于外，终于打消了烟台市主管部门的疑虑。2013年1月初，9亿元债券资金全额存入招远市支行，该行成为债券募集资金唯一的监管银行。

——营销项目，打好存款维护“保卫战”。李涛组织人员积极宣传信贷支持新农村建设的政策导向和业务优势，建立定期走访机制，与财政、城投、国土等部门保持密切联系。据统计，几年来，招远市支行先后成功营销了产业化龙头企业流动贷款3亿元；政府主导的中长期项目3个、金额8.9亿元；2个中小企业1600万元。

为了确保存款引得进、留得住，李涛把强化优质服务、维护公司债存款、积极营销财政性存款作为主攻点，提升服务水平，开辟绿色通道，实施“情感营销”。李涛和行里相关人员每2-3天到财政局“定点走访”，财政局某分管领导因病住院手术，李涛带领员工4

次探望，这位领导感动地说：“农行人可以做一辈子朋友，今后一定多多支持农发行。”

共谋和谐的排头兵

初到招远时，李涛带头从遵守劳动纪律抓起。每个周一早晨8点李涛必定从烟台准时赶到行里，多年来都是坚持如此，用实际行动感染着每一位员工。

“发生风险，就是因为不遵守规章制度，我们要狠抓制度落实。”随后，他在全行开展学业务、学制度活动，对上级行的规章制度，制定计划，逐一学习，使员工明制度、懂规范，逐渐恢复了久违的正气。

员工的冷暖，李涛时刻挂在心。“李行长经常指导我们如何做好具体业务，经常和我们一起加班。”“他不仅是领导，更像一位兄长。”

对退休员工，李涛专程登门看望；单位组织体检，专门增加女性职工的检查项目，给予应有的照顾；员工生病，李涛总是第一时间组织慰问，联系医院及时治疗。

面对成绩和赞誉，李涛却颇为谦和：“上下同心，其利断金，我就是个领着大家干活的‘大头兵’，不说空话，多干实事，业务就能稳健发展，职工就信你、服你。”



员工风采

渑池支行存款组织工作3年实现“三级跳”

本报讯（戴伟锋）近年来，河南省渑池县支行坚持“贷款立行，存款兴行”经营理念，大力组织低成本存款。截至2014年9月底，各项存款余额9703万元，日均存款余额1.24亿元，人均存款1029万元。至此，该行实现了存款组织工作的“三级跳”，日均存款由2011年度的3890万元攀升至现今的1.24亿元，2012-2014年度日均存款增长率分别达19%、66%、61%。

存贷同管。该行紧紧围绕贷款客户抓存款，存贷款一体化营销，同安排、同管理、同考核。贷款发放前，通过考量贷款企业的现金流和资金实力，以贷引存抓客户自有存款；贷款发放中，严控配套资金和项目资本金到位，以贷促存抓客户配套存款；贷款发放后，通过严控信贷资金用途、深化信贷监管、服务下游客户，以贷生保贷款派生存款；贷款投放企业后，通过对企业销售货款回笼归行率和存款贷款比的定期监测，辅以免兑、贴现等结算手段，以存管贷留客户结算存款。3年来，该行商业性贷款客户货款归行率和存款贷款比都远高于上级行规定比例，由贷款直接的带动上下游存款占各项存款总额的比例超过60%，不仅留住了存款更防控了贷款风险。

突出重点。为寻求存款长期稳定增长的新突破，行领导把以财政为重点的

公众存款作为该行存款的增长点，制定“公对公+私对私、公私结合”的立体营销方案，采取层级人员“下访”的方式，打开了财政存款的突破口。2014年前9个月，该行累计营销财政存款11笔，金额7600万元，日均公众存款余额始终保持在3000万元以上，真正成为低成本存款的有效补充。同时，该行还建立了项目贷款下游客户组团维护制度，对信贷资金支付链条上的公众存款客户，在全行范围内进行招标，根据员工工作能力和社会关系，逐账户成立人数不等的维护小组，专门维护超过信贷监管能力之外的下游资金。

正向激励。该行先是细化量化存款工作责任制，落实到明确部门分工，将服务存款客户工作落到实处，按月检查督导。制定切实可行的公众存款考核奖惩办法，按行政职务高低分配不同的公众存款任务，挂钩不同的存款基金，按完成任务的不同，分级奖惩，按月通报，按季兑现，按年通算，确保人人身上有指标、个个肩上有担子，团队营销的存款根据贡献大小合理分成。大力开展评优评先活动，积极开展“存款特殊贡献奖”、“存款先进班组”评选活动，表现突出的个人，积极推荐参与上级行评优评选活动。截至2014年9月底，该行在仅有3个贷款客户的情况下，开立的各类存款账户共计62个。

南海支行信贷支农成效显著

本报讯（徐秋生）近年来，广东省佛山市南海区支行充分发挥政策性金融支农作用，累计投放农业农村基础设施建设等中长期贷款9.8亿元，有力地支持了地方农村经济发展。

大力支持水利建设。自2007年起，该行大力支持水利设施的建设和整治，累计发放水利项目贷款1.5亿元和截污管网项目贷款4.2亿元，分别用于南海区各镇的内河涌综合整治和电排站建设等水利工程，以及南海区截污配套管网工程，共计支持内河涌综合整治工程30项，支持电排站、水闸修建工程12项，支持截污配套管网工程6项，合共修筑疏浚沟渠112.5公里，改善水面污染111.34平方公里。

大力支持路网建设。该行在路网上共投放了3000万元中长期贷款，用于九江镇洛浦东路道路建设，该道路的建设

通车，为附近沿线村民居民提供了完善的交通配套设施，带动农村经济发展，加强九江镇中部与新城区的联系，有效缓解城乡总体规划路网发展带来的交通问题，而且改善了当地人民生活居住和投资环境，对促进沿线经济的发展、加快城乡一体化进程起着重要作用。

大力支持土地整治。为响应地方政府“改善土地资源利用粗放，实现南海区统一规划、高标准建设，集中统筹开发”的目标，该行共投放土地整理项目贷款3.8亿元，支持了市区两级粮棉基地以及人民医院搬迁新址等项目的土地收储整治。通过对土地的回收和改造等综合整治，进一步挖掘利用土地资源潜力，提高土地集约化利用水平，有效整合城乡资源，实现土地有效的利用，进一步推进南海城镇化发展。

上饶分行坚持常年抓好安全生产

本报讯（李明富）江西省上饶市分行把安全生产放在突出位置，做到教育和预防并重，全面落实安全防范责任制，实现了安全生产制度落实常态化。自2001年以来，连续14年安全无事故，2次被省公安厅授予“全省单位内部先进保卫组织”，连续12年被省分行评为“社会管理综合治理和安全保卫目标管理先进单位”。

构筑思想防线。通过开展党的群众路线教育实践活动和价值观教育，使全行员工认识到农发行安全保卫工作关系着社会的稳定，必须从讲政治的高度，摆正社会管理综合治理和安全保卫工作的位置。对特殊岗位人员如柜面人员、系统管理员和驾驶员等开展经常性的安全教育，提高安全意识，增强“免疫力”。把管钱管物等岗位作为重点教育部位，施行正确的舆论引导，以违法违规的案例警示，查找自身存在的问题和漏洞，引导大家自觉遵守法律法规，注重提高安全防范意识。

构筑制度防线。近年来，该行结合社会管理综合治理和安全保卫工作实际，制定出台了综治保卫制度、消防工作制度、值班制度、车辆安全管理制度、安防设施管理、综治保卫档案模板、重大突发事件报告问责制和违反安全保卫规章制度的行为及处理办法等20多项制度规定。把社会管理综合治理和安全保卫工作作为一项重要内容，纳入对各支行、各部门的经营目标责任制综合考核，与其他各项工作同布置、同检查、同考核、同评比。

构筑设施防线。该行加大所辖营业机构营业场所安全投入，提升“人防、技防、物防”水平，对11个营业机构的电视监控设施全面进行更新改造，对各支行营业场所老尾部门进行了全部更新，统一更换了消防器械和设施。并经常组织员工开展消防知识培训和应对突发事件防抢劫演练，进一步增强了该行营业场所员工的安全防范意识和应对突发事件的处置能力。



龙井支行开展关爱农民工子女活动

近日，吉林省龙井市支行再次组织团员青年到龙井市东山小学学前班，为农民工子女捐赠书包等学习用品。此项志愿服务活动已坚持五年，有效增强了广大青年员工的奉献精神。

河北分行以人为本化于行

本报讯（特约记者 刘希哲 通讯员 李志刚）河北省分行立足辖内分支机构多、人员多这一现状，坚持以人为本，将人力资源作为赖以发展的最为宝贵的资源，多措并举，培育人才，凝聚人心，鼓舞士气，激发活力，变劣势为优势，努力打造经营管理强行。

用目标鼓舞人。组织开展“解放思想，改革创新，科学发展”大讨论活动，以思想的大解放推动事业的大发展。通过集思广益，认真调研，提出了“由机构人员资源大行向经营管理强行迈进”的奋斗目标，并以“强行梦”为主线，研究制定了一个五年规划和六个配套意见，编印了《迈向强行的战略规划》，组织了宣传和引领。作为“中国梦”在河北分行的具体体现，“强行梦”与员工个人的成长梦、幸福梦紧密融合，具体描绘了单位和个人美好的发展前景，鼓舞了斗志，激发了干劲。2013年末，该行多项经营指标创历史新高，在总行经营绩效考评中首次进入本组前5名，实现了较大跨越。2014年持续向好，9月底，各项贷款余额815.36亿元，比年初增加31.47亿元；各项存款余额192.96亿元，比年初增加31.48亿元；不良贷款余

额和占比分别比年初下降1.17亿元和0.17个百分点；实现利润9.84亿元。

用机制激励人。制定了《关于加强各级领导班子建设的意见》和《关于全面提升员工队伍素质的意见》，明确队伍建设机制，用专业的人、专业的团队做专业的事。建立健全干部能上能下机制，对连续三年考核垫底的市级分行行长和省分行处长，须引咎辞职；对市级分行副行长实行竞争性选拔和任命制相结合的管理方法，优胜劣汰，促进了领导干部履职尽责，敢于担当。组织实施《“四个十”提升能力工程实施方案》，加大转岗交流力度，先后由市县行选拔11名优秀年轻干部，分别到山东、江苏分行挂职锻炼和到总行跟班学习，学习锻炼时间在半年以上；组织60余名市行员工到省分行跟班学习；组织10余名省分行机关员工到市行、到县政府、到乡村挂职锻炼。组织开展全方位、多层次的岗位培训和技术练兵活动，年度安排培训班达32个，培训员工1200余人次。坚持凡训必考，以考促学，促进了全员素质提高；以赛促训，组织开展资金计划、粮油信贷、财

务会计等业务知识竞赛，并在总行相关竞赛中名列前茅。通过考试选定126名优秀青年员工，建立了人才库，并通过公开演讲、民主推荐、情景模拟等程序，从中选拔15名员工调入省分行机关，变伯乐相马为赛场选马。

用关爱凝聚人。认真落实行长接待日制度，各级行年接待员工访谈超350余人次；每年相关节日都组织青年、复转军人等不同层面的座谈会；员工过生日，送上生日蛋糕和祝福明信片等，以沟通促和谐，以真心换真情。关心困难员工生活，帮助解决实际困难，仅在2013年就组织走访慰问困难员工95人次，发放慰问金75万元，使困难员工深切感受到了集体的关怀。关爱基层员工生产生活，下大力气推进营业用房修建和维修改造工作，全辖需解决营业用房的47个行有44个已进入实施阶段；符合条件的82个维保项目有72个即将完工，全辖分支机构面貌将焕然一新；安排1600万元资金，加强基层行“五小”建设，通过多措并举，基层员工生产生活条件明显改善，营造了和谐发展的良好风气。2013年以来，该行信访举报事件降幅达70%。

池州分行推行党员“政治生日”活动

本报讯（包书祥）为进一步强化党员身份意识和责任意识，加强和改进党员教育管理方式，组织引导党员牢记党的宗旨，自觉加强党性修养，充分发挥先锋模范作用，安徽省池州分行“六项措施”推行党员“政治生日”活动。

一是建立政治生日登记册。该行组织核准每名党员入党时间，按入党周年纪念日前后顺序建立“党员政治生日”花名册。二是赠送一张“政治生日”贺卡。该行各党支部在

党员过“政治生日”之际，向党员赠送一张“党员政治生日”贺卡，贺卡上写明党组织对党员的希望和要求。当月“政治生日”人数多时，组织过“集体政治生日”。三是赠送一套党史、党史、伟人传记、励志类方面的书籍，为每位党员提供一份精神食粮。四是进行一次谈心谈话。由党支部书记与党员谈话，谈话以“当初入党为了什么、现在为党做了什么、将来给党留下什么”为主

题，采取个别谈心、集体座谈会的形式进行，并将谈话情况记入《党员政治生日谈心记录本》中。五是走访慰问困难党员。在祝贺老党员、老党员“政治生日”时，除赠送“政治生日”贺卡外，还派专人走访慰问，让这些老党员感受到党组织的关心和温暖。六是倡导做一件有意义的事情。积极分子和组织党员以实际行动纪念自己的“政治生日”，号召其根据工作实际和自身特长，实实在在为群众办一件实事和好事。

NEWS|信息集萃

青海分行贷款投放保持较快增速

本报讯 青海省分行不断加大信贷支农力度，贷款投放保持较快增速，截至9月末，各项贷款余额达220.13亿元，比年初增加18.54亿元，增长9.20%。1-9月份，该行累计投放各类贷款67.08亿元，同比增加10.40亿元，增长18.35%。（董万莲 赵月萍）

扬州分行联手媒体防控舆情风险

本报讯 近期，江苏省扬州市分行积极与扬州网、《扬州日报》等主流门户网站和平面媒体合作，利用网络和平面媒体舆情覆盖面广、监测功能强、反应速度快的优势，借助SMD网络舆情监测系统，加强对涉及该行尤其是负面舆情的实时监测和预警，重点防控负面舆情的发生和可能造成的不良影响，力求第一时间获取相关信息，争取舆情风险防控和处置的主动权，努力为全行业务经营持续健康发展营造较好的外部舆论环境。（蒋卫）

贵州分行营业部 2.42亿元支持粮油收储

本报讯 贵州省分行营业部认真履行政策性银行职能，积极协助地方政府履行保供稳价，确保地区粮食安全。1-9月，该部共发放资金2.42亿元，支持中央和地方粮油储备增储轮换。（范洁）

眉山分行 2.18亿元支持中晚稻托市收购

本报讯 四川省眉山市正式启动2014年中晚稻最低收购价执行预案以来，眉山市分行全力支持中晚稻托市收购，提前做好各项工作。截至10月10日，该行已审批中晚稻托市收购贷款2.18亿元，实际发放贷款2000万元，收购入库中晚稻735万斤，切实做到“钱等粮”。（凌强）

曲靖分行大力推进后勤服务社会化

本报讯 近年来，云南省曲靖市分行加大后勤改革力度，推进后勤工作管理规范化、保障制度化、服务社会化。对营业办公区安全保卫、物业管理和机关食堂实行外包。外包服务通过明确项目、标准、质量和时限，加强监督检查，服务得到保证，质量有所提高，管理成本下降，员工满意度提高。推进服务社会化后，机关服务中心工作量减少，现已和办公室合并。（祝汝林）

深圳分行积极营销国际结算业务

本报讯 今年以来，广东省深圳市分行树立本外币“一盘棋”的思想，采取本外币联动营销方式，积极寻求国际结算业务增长空间。截至目前，共办理国际结算业务159笔，总结算量6323万美元，已提前完成全年6000万美元国际结算量目标。国际结算业务各项总收入98.61万元人民币，同比增长62.96%。（王少青）

阜阳分行 审批中晚稻托市收购贷款8亿元

本报讯 今年，安徽省阜阳市分行认真组织好资金供应与管理工作，共审批最低收购价中晚稻收购贷款8亿元，认定全辖19个粮站库点参与秋粮收购。截至10月9日，该行已投放秋粮收购贷款900万元，全部拨付到各个委托收储企业，支持秋粮收购工作顺利开展。（司元）

鸡西分行 开展贷审委委员回访贷款企业活动

本报讯 近日，黑龙江省鸡西市分行组织开展了贷审委委员回访贷款企业活动。贷审委委员实地考察了企业生产建库规模、收购仓储情况、抵质押情况，与企业法人代表、财务、生产等部门负责人进行座谈，详细了解企业生产经营情况、财务状况、信贷资产使用与需求情况，并征求了企业金融服务建议。通过回访活动，贷审委委员掌握了企业的生产经营情况，提高了贷审委委员贷款审查分析能力和水平。（姜琳琳）

延边州分行积极支持小微企业发展

本报讯 近年来，吉林省延边朝鲜族自治州分行扶持涉农小微企业10户，累计发放各类贷款7.09亿元，重点扶持了种植、养殖、加工、流通领域内各类涉农的小微企业发展壮大。截至9月末，该行涉农小微企业贷款余额10.23亿元，涉农小微企业贷款占总贷款的20.21%。（范广涛）

丹江口支行国际结算业务实现零突破

本报讯 湖北省丹江口市支行采取强力组织营销，选好营销重点，做好个性化服务等措施，成功营销第一笔国际结算业务，办理国际结算527万美元，实现手续费收入2.6万元，实现国际结算业务“零”的突破。（李高明 郭小妹）