

农行周口分行“四到位”

## 扎实开展2018年“春天行动”

**本报讯** 农行周口分行抢先抓早“春天行动”综合营销,以“四到位”确保“春天行动”扎实开展。

奋斗目标确立到位。在充分对接省分行目标计划、征求各层面意见建议的基础上,确立各项存款提速发展、资产业务稳步推进、中间业务收入结构进一步优化、资产处置实现突破、客户基础进一步夯实、基础管理水平大幅提升的首季奋斗目标,并把任务计划分解细化到月、到旬、到周、到日,到支行、到网

点、到营销团队、到每名员工,强化责任意识,明确营销职责,确保营销效果。

发展措施明确到位。建立三大队伍,确立名单制营销策略,以金卡以上贵宾客户为重点,抓源头、抓市场、抓份额,围绕零售业务二次转型;打响对公业务翻身仗、城市业务“突围战”;按照巩固基础、弥补短板、创新挖潜、做实做强的思路,大力发展中间业务;实施“班子工程”“全员工程”,市县两级行党委以身作则,率先垂范,带头赴基层督导

业务、慰问员工,以实际行动带动全行各项业务有效发展。

激励机制带动到位。结合综合绩效考核办法,强调业务综合均衡发展,突出考核的综合性;对存款突出日均增量考核,设立个人和对公存款“上台阶”奖,突出指标的贡献度;对一季度省分行要求重点发展的产品、周口分行需要重点发展的产品和短板产品重点计价,突出计价的导向性;拿出专项绩效工资,直接对营业网点进行“穿透式”奖

励,突出对基层一线的激励。

保障措施落实到位。全辖14个支行统一时间、统一品牌、统一形象、统一主题,集中资源开展网点阵地宣传、社会宣传;落实好“赢在大堂”策略,合理调配好人员,开足营业窗口,抓好“神秘人”暗访检查;落实好领导包点督导机制,做好对各支行的业务监督检查,对核心客户流失、重点业务落后的支行行长和主管行长启动问责机制。

(陈怀立 吴建明)

农行周口分行

## 夯实客户基础 提升发展实力

**本报讯** 农行周口分行把夯实客户基础作为提升发展实力的主引擎,深入开展“提质扩户增值”工程。截至2017年年底,该行新增个人贵宾客户18396户、对公结算账户11179户,各项存款日均余额431亿元,日均增量33.6亿元,日均增量市场份额居当地四大行首位,客户建设考核指标稳居全省农行第四位。

开展“优质服务提升”活动,按月对营业网点服务进行检查,并召开标准化服务评比会,加大对违规人员及落后营业网点的惩治处罚力度。加强人员队伍建设,在营业网点设置专职客户经理、理财顾问、大堂经理等岗位,在全行组建65人的专职对公客户经理队伍,组织开展业务技能培训,集中精力做好客户“三优”服务、产品优惠套餐服务,不断提高服务水平,提升客户对农行品牌形象的认知度。

坚持开展常规活动与专项活动并重,促进客户稳定增长。按季度常态化开展“春天行动”“激情仲夏”“赢在金秋”等综合营销活动。针对重点客户开展专项营销竞赛,成功营销医院、学校等战略性机构账户54户。锁定企、事业单位中高管人群、成功个体业主等,开展贵宾客户产品覆盖面提升专项竞赛

等活动,做好代发工资、第三方存管、跨行POS理财、个人资金归集等源头性产品营销,推动个人客户数量和质量双提升。

该行下发了《“提质扩户增值”工程2017年实施方案》,对完成任务的支行给予不同程度的绩效奖励,对未完成任务的支行实行通报批评、问责、诫勉谈话、岗位调整等惩罚性措施。把存量管户维护纳入工资考核,将新增管户质量及资产变动情况纳入季度考核。通过强化分户管户考核力度,增强客户精细化管控能力,促使存量客户维护挖潜和新拓展客户尽快见效。

建立常态化督导机制,定期召开业务经营分析会、客户营销推进会、问责会等专题会议,加强对支行客户建设进度进行督导。利用微信平台、短信平台等媒介,定期通报客户拓展进度。依托个人优质客户管理系统,每月初提取贵宾客户等级变动清单和潜力客户清单,对于贵宾等级下降的客户,要求管户人员重点跟踪、积极联络,确保存量客户不流失。对有升级为贵宾的潜力客户,积极开展“扩户提质”“提质增亮”活动,督促客户进位升级。

(王超 夏敏)

农行太康支行

## 圆客户“洋房”梦

**本报讯** “农行的效率太快了,仅一天时间就把我120万元的贷款批下来了,是你们帮我圆了‘洋房’梦,衷心感谢你们。”近日,太康县一位杨姓房贷客户向农行太康支行客户经理耿玉芹连声感谢道。

恒大帝景是太康县的高端商品房楼盘,勾起了众多客户的购买欲,但房价成了他们圆“洋房”梦的“拦路虎”。农行太康支行急客户所急,提前与楼盘对接取得了准入权,去年12月初楼盘开盘当日,派出以行长带队的16人客户经理团队,宣传农行住房按揭贷款业务,帮助客户收集整理贷款资料,当晚连夜加班整

理资料录入信贷管理系统,第二天即向4名客户成功投放570万元贷款,“农行速度”在楼盘开发商和客户中树立了良好口碑,吸引了越来越多的客户办理按揭贷款业务。该行一鼓作气,实行“五加二、白加黑”工作法,客户经理团队白天到楼盘与客户搞对接服务,晚上争分夺秒整理录入资料,并畅通与上级行的审批渠道,尽力提高服务效率。目前,该行已向71名客户成功投放贷款6100万元,后续300余名客户的信贷资料正在紧锣密鼓整理中,其1.6亿元贷款近期将陆续投放到位,累计圆了370余名客户的“洋房”梦。

(彭涛 姚成斌)

## 农行周口分行倾力提升基层营业网点服务水平

**本报讯** 2018年以来,农行周口分行结合区域实际情况,践行“立足城乡、服务三农”的服务理念,不断提升服务水平,得到了广大客户的广泛赞扬。

该行出台文明标准服务考核实施细则,对全辖87个营业网点实行星级管理,明确员工服务必须遵循的基本标准,详细规定客户投诉处理程序,强化对员工的服务质量评价,并通过“神秘

人”检查和视频检查来加强营业网点文明标准服务检查监督。

该行强化营业网点硬件建设,对辖属87个营业网点以6S标准进行打造,按照《中国农业银行河南省分行营业网点标准化管理实施方案》要求和营业网点标准化管理“八步六法”,依托三方公司和自身内训师队伍对营业网点实施标准化管理导入。营业网点较之前功能

更齐全、流程更顺畅。在营业大厅安装大屏幕电视机,统一设置公告栏,将金融产品服务、服务收费价格、风险提示及消费投诉流程等内容在醒目位置公示,并定期在营业网点门前设置咨询台,向客户发放宣传资料,不断提高公众的金融知识水平。

该行以渠道建设为核心,以电子银行产品为载体,着力扩大农行服务面

积,方便城乡居民办理业务;在辖内各行政村布放惠农卡和转账支付机具,建设小额现金取款点,有效解决了农村居民交通不便、取款难的问题;在城区人口密集、商业繁荣的地区建设离行式自助银行,截至2017年年底,该行共投产离行式自助银行68个,其中轻型银行17个,为广大市民提供了更加便捷的金融服务。

(李艺珂 石艳青)

## 贵宾卡

**一、简介**  
贵宾卡包括金卡、白金卡与钻石卡,是农行专为高端客户提供的银行卡产品,旨在以卡为媒,为客户提供理财、商务、生活、娱乐等多种贴心、尊贵的服务。

**二、功能**  
贵宾卡是农行VIP客户的身象征,具有存取现金、转账结算、消费查询、代收代付、账户管理、投资理财等基本金融功能。

**三、适用对象**  
需要多种金融政策服务、专享

优惠与增值服务者。

**四、办理条件**  
符合贵宾卡客户准入标准,在农行开户网点与客户经理签约后,填写个人结算账户申请书,并提供本人有效身份证件复印件,即可为您办理贵宾卡。

金卡办理条件:若您已是农行客户,申请办卡时需满足在农行前12个月日均金融资产达到人民币100万元(含)以上;若您是在农行新客户,申请办卡时需满足月日均金融资产或购买投资性金融产品达到人民币100万元(含)以上。

钻石卡办理条件:若您已是农行客户,申请办卡时需满足在农行前12个月日均金融资产达到人民币500万元(含)以上;若您是在农行新客户,申请办卡时需满足月日均金融资产或购买投资性金融产品达到人民币500万元(含)以上。

## 存金通

**一、业务概述**  
存金通业务是指客户通过金穗借记卡开立贵金属账户,并通过此账户按照农行实时贵金属报价购买“传世之宝”标准贵金属投资产品,购买数量实时计入客户贵金属账户。客户可申请从其贵金属账户里提取“传世之宝”贵金属实物,或直接将其账户内贵金属卖出。

**二、品牌简介**  
点滴积累,汇聚“金彩”人生。存金通业务为客户提供了一条实物黄金(贵金属)投资的便捷渠道。与“传世之宝”实物黄金买卖业务相比,存金通业务的参与门槛超低,交易方式灵活,提金方便快捷,并免除了客户购买实物黄金的保管之忧。

客户存金通贵金属账户余额为其持有的“传世之宝”标准贵金属投资产品的重量,客户在其账户余额内可随时申请提取“传世之宝”贵金属实物。

“传世之宝”,金品传承、价值永恒。

**三、服务对象**  
有贵金属投资需求的个人客

产品达到人民币10万元(含)以上。

白金卡办理条件:若您已是农行客户,申请办卡时需满足在农行前12个月日均金融资产达到人民币100万元(含)以上;若您是在农行新客户,申请办卡时需满足月日均金融资产或购买投资性金融产品达到人民币100万元(含)以上。

钻石卡办理条件:若您已是农行客户,申请办卡时需满足在农行前12个月日均金融资产达到人民币500万元(含)以上;若您是在农行新客户,申请办卡时需满足月日均金融资产或购买投资性金融产品达到人民币500万元(含)以上。

金卡办理条件:若您已是农行客户,申请办卡时需满足在农行前12个月日均金融资产达到人民币100万元(含)以上;若您是在农行新客户,申请办卡时需满足月日均金融资产或购买投资性金融产品达到人民币100万元(含)以上。

钻石卡办理条件:若您已是农行客户,申请办卡时需满足在农行前12个月日均金融资产达到人民币500万元(含)以上;若您是在农行新客户,申请办卡时需满足月日均金融资产或购买投资性金融产品达到人民币500万元(含)以上。

提货后的实物回购:与“传世之宝”实物贵金属业务的实物购回流程相同。

**六、办理须知**  
客户与农行签订业务协议后,客户须指定一张金穗借记卡作为资金结算账户,农行为其开立实名贵金属账户。

客户贵金属账户余额,为持有的“传世之宝”标准贵金属投资产品的重量(单位为克),不计利息。客户可在余额内申请卖出或提货,提货以实物产品的规格为准。

客户与农行签订定投协议后,可每月按约定日期、约定重量定投买入存金通产品,成交价格为农行当日10时的系统报价。

客户如需提取对应标准贵金属投资产品之外的“传世之宝”产品(礼品、收藏系列产品),要补缴产品差价。

存金通业务交易资金、贵金属份额实时清算、瞬间到账。

存金通业务的交易时间为每周一至周五9时至15时30分(周末及法定节假日除外)。

**七、特别提示**  
贵金属有价格波动的风险,银行不保证收益和本金不受损失。

**服务电话:**0394-8910833

## 漂亮妈妈信用卡

**一、发卡对象**  
宝宝0至6岁的年轻妈妈群体。

**二、产品属性**  
产品为个人贷记卡,金普合一发行,采用银联标识,BIN号625336,卡种代码CJ0153,联名卡标识J7,设附属卡,有效

期8年,账单日每月7日。

**三、授信政策**  
产品初始授信区间为2000元至20万元,授信政策采用标准评分策略。产品取现额度为授信额度的50%。

## 金市通(账户贵金属)

**一、产品简介**  
账户贵金属交易业务是农行面向个人客户推出的一款账户类交易产品。个人客户可以按照农行提供的账户贵金属买卖价格,通过网上银行进行账户贵金属的即时买卖或委托交易,以赚取投资收益。

**二、业务特点**  
交易成本低;无开户费,无交易手续费,无需进行实物交割,省去了加工运输流转费用。

交易时间长:支持5×24小时的无间断交易,交易渠道每周一8时开市,周六4时闭市。

交易品种丰富:客户可以选择人民币或美元作为投资币种,支持黄金和白银两个交易品种,组合成四大交易品种,为客户提供丰富的投资选择。

交易起点低:人民币黄金、人民币白银的交易起点为1克,最小交易单位为1克;美元黄金的交易起点为0.1盎司,美

## 人民币大额存单

大额存单是农行面向个人和企业、机构客户发行的记账式大额存款电子化凭证,是具有标准化期限、最低投资金额要求、市场化定价的存款产品。按照人民银行相关规定,大额存单纳入存款保险范围。

**功能特色:**  
1.标准存款,本息安全。  
2.方便灵活,附加不同流动性支持。  
3.市场化定价,收益更高。

**办理流程:**  
1.开户。持身份证明通过农行柜面和网上银行办理,或通过人民银行指定的第三方交易平台办理。  
2.支取。在到期日通过农行柜

## 农行聚合码

农行聚合码是指付款人使用手机等移动设备识读农行向商户提供的、专用于收款的静态聚合码,实现资金支付的过程。

**适用范围:**特别适用于单笔交易金额较小、笔数多的商户,如菜市场、农贸市场、早餐店、米粉店、小吃店、饮品店、便利店、小卖部、惠农服务点等。

