



农行周口分行

## 中间业务收入系统贡献度市场竞争力实现“双提升”

本报讯 “春天行动”开始以来,农行周口分行严格落实上级行党委的决策和部署,扎实开展营销活动,助力中间业务全面发展。截至3月末,该行实现中间业务收入5950万元,同比增收1312万元,增幅28.29%,增量居全省首位,增量的系统贡献度达31.54%;在同业四大银行中,该行中间业务收入市场份额为40.95%,同比增加12.99个百分点,排名第一。在同业和系统中间业务收入呈现下滑态势的情况下,该行中间业务收入的系统贡献度和市场竞争力实现“双提升”。

加强理念传导,全面打造持续抓好中间业务收入氛围。新一届党委成立后,该行提出中间业务发展的实不实、好不好、快不快,是决定农行周口分行能否实现争先进位的决定性因素,强力实施中间业务提升工程,解决“为什么做”的问题。结合农业地区实际,该行以互联网金融、信用卡和代理保险等产品为重点,定期召开电子银行推介会、信用卡业务督导会、代理保险推进会等专题会议,强力推进重点中间业务发展,解决“做什么”的问题。从去年7月开始,该行先后召开党委会、行办会、行务会以及季度分析会,对如何发展中间业务逐行进行指导,解决“怎么做”的问

题。通过持续不断的传导、指导,该行全面打造持续抓好中间业务收入的经营惯性,为实现“开门红”打下坚实基础。

加强重点产品营销,推动中间业务收入快速增长。加大代理保险业务营销力度。2017年12月,该行实行保费“双重计算”激励机制,通过提前启动竞赛,确保网点保险营销势头的连续性。出台代理保险业务专项竞赛办法,开展“日日抢、旬旬拼、月月比”竞赛,突出过程督导和激励。“春天行动”开始以来,该行代理保险同比增收656万元,增幅46.4%,增量和增幅均居系统内第一位;在同业四大银行中占比52.9%,居首位,比第二名高出33.7个百分点。加大互联网金融营销力度。该行实施“决战掌银”策略,开展“周四羊毛惠”、掌上银行扫码支付一分钱抽奖等活动,确保掌银、短消息、K码支付等“来一户开一户,开一户进一户”。加强联动营销,提高掌银、短消息、K码支付对个人贵宾、信用卡、个贷、代发工资等客户群体的渗透,规范Ⅱ、Ⅲ类账户的开立和使用,做好与银联统一APP平台、云闪付绑定推广工作。围绕经销商、批发商、农家庭店,上线“农银管家”等产品,提升互联网金融收入水平。截至3月末,该行实现互联网金融收入1123万元,同比

净增402万元。大力发展信用卡业务。以信用卡发卡营销系统和OCRM系统优质客户为目标,加大信用卡发卡力度,确保网点实现“每日三卡四进件”。针对大型连锁超市、酒店、商场等开展“一月一户”收单商户营销,针对小额高频商户开展聚合贴码产品营销,加速收单布局。发展信用卡分期业务,重点是消费分期、账单分期、现金分期,信用卡等额度内分期业务以及汽车、车位、家装等专项分期。截至3月末,该行实现信用卡收入1158万元,同比增收380万元。加大其他类中间业务的营销力度。借助春节、元宵节等节日,开展各类营销活动,推动理财、基金、贵金属等业务销售。灵活运用国际结算、投融资、担保承诺、结售汇等基础产品,提升跨境金融综合服务水平。大力推介对公现金管理拳头产品,加大借记卡营销发卡力度,做好二维码支付、小额免密支付等新型支付工具推广营销工作,通过扩大规模和流量,实现以量补价。

加强队伍建设,有效提供人力支撑。组建专职队伍。该行建立60余人的专职对公客户经理队伍,在市、县两级行城区机构全部配置大堂经理、客户经理和理财经理,从源头上解决客户无人管、业务无人抓等问题。组建内训师团队以及产

品讲师团,定期赴各支行、网点开展OCRM系统操作、电子银行产品推广等培训,构建长效的人力资源挖潜提质机制。加强技能培训。该行实施“请进来”和“走出去”策略,大力提升员工素质,为顺利实现“开门红”提供坚实的人力支撑。一方面,邀请省业务部门、外部咨询公司、总行培训学院的专家前来开展业务技能培训;另一方面,组织骨干力量到兄弟行学习先进经验。提升服务水平。该行利用明查暗访,对员工服务水平进行监督检查,严格落实奖惩措施,提升服务水平。

加强考评机制建设,激发内生发展动力。方案引领。在“春天行动”综合营销方案中,该行加大中间业务收入考核指标权重,突出中间业务收入核心地位;出台代理保险、国际业务、网络金融、信用卡、行司联动等专项考核办法,强化方案引领和活动推动。强化计价。该行对保险、信用卡、互联网金融等重点产品,加大资源配置奖惩力度,及时足额兑现,提高营销积极性。强化督导。该行健全通报督导制度,在微信群、办公网等载体上对各支行中间业务收入完成进度、市场份额等指标进行通报。

(陈怀立 吴建明)

农行周口分行视频监控中心工作人员

## 及时制止破坏银行自助设备行为

本报讯 3月30日,农行周口分行视频监控中心工作人员及时制止了破坏银行自助设备的行为。

当天上午11时38分,该中心工作人员像往常一样,手动切换视频监控画面,巡察全市各行工作情况。突然,一个视频监控画面中显示:在太康县人民医院离行式自助银行,一名女子正在用剪刀撬自助设备插卡口。见此情形,该中心工作人员一边锁定画面,用语音对讲进行呼叫,要求该女子立即停止破坏行为;一边启动应急预案,上报相关情况。该中心负责人立即与农行太康支行保卫科长取得联系,要求其尽快赶到现场。到达现场后,经过询问,得知该女子在该自助银行取款时,银行卡被吞,由于亲人看病住院急需用钱,情急之下,才使用剪刀撬自助设备,并非恶意破坏。随后,农行太康支行自助银行管理人员迅速修好设备。11时50分,该女子取款成功。

此次事件中,农行周口分行视频监控中心工作人员发现情况、反应迅速、处置妥当,使该行自助设备未受到损坏。

(方涛 王超)

农行周口分行

## 积极推进互联网金融服务“三农”工作

本报讯 长期以来,农行周口分行把服务乡村振兴作为新时代做好“三农”工作的总纲领和总抓手,积极探索互联网金融服务“三农”的新模式、新路径。在总行“惠农e通”统一平台上,该行着力发展“惠农e商”电子商务、“惠农e付”网络支付、“惠农e贷”网络融资三大核心金融服务,打造互联网金融生态圈和高效服务平台,实现物流、资金流、信息流“三流合一”,为县域市场提供更全面的综合金融服务。

农行太康支行

## 信用卡分期业务受青睐

本报讯 长期以来,农行太康支行根据客户消费升级新趋势,推出信用卡消费分期、账单分期、现金分期等多种分期业务,着力满足客户多元化需求,受到客户的青睐。

前段时间,该行客户李先生刷信用卡购买了一辆汽车。还款期临近,李先生一时凑不够钱还款。随后,该行工作人员通过电话外呼指导其开

办了账单分期业务,帮李先生解决了燃眉之急。这是该行主动帮客户办理信用卡分期业务、实现消费升级,解决临时资金短缺的一个缩影。据悉,为扩大客户对信用卡分期业务的知晓度,该行在营业网点悬挂宣传海报,组成宣传小分队进政府、进机关、进企业,发放宣传页,并适时推出分期手续费打折促销活动,让客户享受

到实实在在的优惠。同时,列出信用卡大额消费客户名单,开展电话外呼,根据客户现有资金情况指导其办理不同周期的分期业务,解决客户短期、临时的资金缺口问题。今年一季度,该行已累计办理了近2000万元信用卡分期业务,帮助1000多名客户提前实现消费升级。

(彭涛 刘海滨)

## “快溢宝”业务

元,超过此金额的资金每日自动申购货币基金(自动申购),在账户余额低于最低留存金额时,自动赎回货币基金用于补充账户最低留存金额(自动赎回),按约定的时间和金额赎回货币基金,偿还信用卡欠款和住房按揭等个人贷款(自动还款)。

高流动性:一般情况,货币基金赎回次日即可到账。

“快溢宝”——自动申购功能

自动申购:每个基金交易日将签约客户指定账户中超过最低留存金额的资金用于申购指定货币基金。

“快溢宝”——自动赎回功能

自动赎回:在账户余额低于最低留存金额时,自动赎回货币基金用于补充

账户最低留存金额。

“快溢宝”——自动还款功能

自动还款:按约定的时间和金额,赎回客户持有的货币基金,用于偿还信用卡欠款和住房按揭等个人贷款。

三、适合对象

适用于拥有大额短期闲置资金、有较高收益需求的中高端个人客户。

四、操作流程

可在柜台、网上银行、掌上银行等多个渠道办理签约、解约、查询、修改

等。目前,掌上银行渠道未开通贷记卡自动还款功能。

1.掌上银行渠道:

第一步,登陆农行掌上银行,点击“基金”;第二步,在“基金”栏目,点击“快溢宝”;第三步,在“快溢宝”栏目,点击“签约”;第四步,输入手机号码,最低留存金额,勾选“同意协议”,点击“签约”,成功。

2.网上银行渠道:

登陆网银,选择“投资理财——基金——快溢宝”。输入最低留存金额、勾选是否关联信用卡和个贷、输入密码、勾选协议、点击签约。

服务电话:0394-8910833

款,则智能定投下月生效。

3.终止智能定投后,可申请同一只基金的普通定投。如申请普通定投的该只基金当月没有因智能定投扣过款,则普通定投当月生效,并可以实现当月进行扣款;如果因智能定投扣过款,则普通定投下月生效。

4.目前,智能定投仅支持柜面办理,网上银行上线时间以我行网站公告为准。

5.不能对同一只基金重复申请智能定投,如所选基金已经开通智能定投,请选择其他基金产品申请。

6.智能定投委托申购日为每月1日至25日,委托申购日遇非基金开放日顺延,申购日顺延不跨月。因客户账户内资金余额不足,导致系统连续3个基金开放日扣款不成功,系统将记录客户当月违约一次。客户连续违约三次,系统将自动终止该基金的智能定投业务。

7.在约定的智能定投申购日,如果基金处于封闭期,则系统每日连续扣款,直至成功,并且不记客户违约。

服务电话:0394-8910833

## 基金智能定投

最高为标准投资额的10倍,级差100元。

低水平投资额:是指参考指数的挂钩标的偏离度正向超过其设定的偏离度时的投资金额。低水平投资额应小于等于标准投资额,下限最低500元,级差100元。

四、适用对象

有分散、闲置资金,有一定风险承受能力的个人投资者。

五、注意事项

1.对同一只基金来说,普通定投和智能定投只能选择其中一种。对具体特定基金,如果已经开通普通定投则应先终止或选择其他基金进行智能定投。

2.终止普通定投后,可申请同一只基金的智能定投。如申请智能定投的该只基金当月没有因普通定投扣过款,则智能定投当月生效,并可以实现当月进行扣款;如果因普通定投扣过

款,则智能定投当月生效。

3.终止智能定投后,可申请同一只基金的普通定投。如申请普通定投的该只基金当月没有因智能定投扣过款,则普通定投当月生效,并可以实现当月进行扣款;如果因智能定投扣过款,则普通定投下月生效。

4.目前,智能定投仅支持柜面办理,网上银行上线时间以我行网站公告为准。

5.不能对同一只基金重复申请智能定投,如所选基金已经开通智能定投,请选择其他基金产品申请。

6.智能定投委托申购日为每月1日至25日,委托申购日遇非基金开放日顺延,申购日顺延不跨月。因客户账户内资金余额不足,导致系统连续3个基金开放日扣款不成功,系统将记录客户当月违约一次。客户连续违约三次,系统将自动终止该基金的智能定投业务。

7.在约定的智能定投申购日,如果基金处于封闭期,则系统每日连续扣款,直至成功,并且不记客户违约。

服务电话:0394-8910833

农行周口分行

## 推进合规文化建设

本报讯 近年来,农行周口分行不断完善措施,大力推进合规文化建设,为各项业务健康有效发展提供有力保障。

为深置合规文化理念,该行始终把推进合规文化建设作为重要任务来抓,把合规文化纳入员工教育培训,通过组织开展合规文化宣讲、内部演讲、知识竞赛、合规大讨论、案件分析等活动,把内控合规文化理念、目标转化为实实在在的员工行为。

该行把深入开展风险排查作为加强合规文化的重要措施,开展“合规文化提升年”活动,成立领导小组,确定活动重点,重点排查存款业务、内外部资金交易、财务收支等高风险领域的员工行为。对营业场所、收押外包、柜员箱、自助设备和自助银行安全、运钞安全、消防安全、计算机安全、案件防范和安全保卫基

础工作等,开展全方位安全评估检查,有效杜绝了各类风险事件的发生。

该行严格员工行为管理,有效防范操作风险。实行岗位轮换计划,开展动态管理,抓好关键岗位人员的管理,促进人才合理流动。同时,通过入户走访、面对面对谈心等方式,及时了解掌握员工的行为思想状况,进一步提高管理水平。

此外,该行还开展合规文化建设“结对子”活动,制订合规文化建设活动实施方案,把农行周口分行16个部门分成14个小组,作为各支行合规文化建设活动的督导责任单位,做好沟通、督导、协调、推动工作。同时,把合规文化建设“结对子”活动纳入年度考核体系,与各部门及员工综合绩效挂钩,有效提升合规文化建设水平。

(陈怀立 张贝贝)

农行周口分行

## 开展“码上行动”营销活动

本报讯 日前,农行周口分行以信用卡、POS收单聚合码商户为重点,在全市组织开展“码上行动”营销活动。截至3月底,该行新增信用卡有效客户1.6万名,新增聚合码商户786户,两项指标均实现质的突破。

为了使活动有序开展,赢得客户信任,该行领导带头做表率,市行领导精心谋划,靠前指挥;各支行领导放弃节假日,亲自带队,加入营销队伍,真抓实干,鼓舞士气。该行抽调业务骨干,身着

行服,披上绶带,走进大型专业市场等地进行宣讲,专业化水平赢得广大客户的一致认可。活动开始前,该行制定了考核机制,通过小组PK赛,对营销业绩突出者给予物质奖励和精神激励。该行对目标客户进行精准营销,按照产品种类、商户行业、客户年龄等为其量身定做营销方案,把合适的产品卖给合适的人,努力实现客户真正受益,农行业绩提升。

(彭汝刚 马艺文)

## 豫通信用卡

## 四、授信额度

金卡授信额度区间为2000元至20万元,白金卡授信额度区间为2万元至20万元,依据现有授信政策执行。

## 五、申请资料要求

使用通用申请表。卡种代码:金卡CCGZ61,白金卡CCPZ61。

客户提供有效身份证件原件及复印件,与身份证件姓名一致的行驶证原件及复印件。

如客户无法提供与有效身份证件姓名一致的行驶证,则需按照《转发总行关于印发<中国农业银行金穗信用卡授信管理规定>的通知》(农银办发[2015]45号)文件要求提供相应资料。

服务电话:0394-8910971

0394-8910622

## 房贷卡

期日须晚于营销受理日期5年及以上。

## 五、金融服务

1.分期优惠服务。2016年3月1日之前,持卡人办理消费分期、账单分期业务,可享受12期、24期分期费率优惠。后续费率将根据市场情况适时调整。

2.白金卡专享服务。白金卡等级房贷卡配套服务与我行现有悠然白金卡保持一致,提供网点贵宾通道、信用卡盗失保险、三甲医院专家预约等服务。同时,还可享受一元机场停车、一元接送机等银联白金卡平台服务。

## 六、产品定价

1.金卡:采用银联品牌金卡年费标准及优惠政策,即主卡160元/年、附属卡80元/年,享受“首年免年费,当年刷卡5次免次年年费”优惠。

2.白金卡:采用现有银联品牌悠然白金卡年费标准及优惠政策,即主卡580元/年、附属卡300元/年,享受“首年免年费,当年刷卡12次免次年年费”优惠,免提取超额还款手续费(同城本行),免挂失手续费、密码重置手续费、免账单补印费、免工本费、免交易争议调解单费。

服务电话:0394-8910971

0394-8910622