

提升服务能力 延伸服务半径

农行周口分行提供节日一揽子金融服务

本报讯（记者 徐如景 通讯员 张留厂 冯振涛）春节是群众金融需求较旺盛的时期,业务需求更加多样化,为让广大客户度过一个欢乐祥和的鼠年春节,近日,农行周口分行秉承“以客户为中心”的服务理念,采取一系列强有力措施切实提高服务质量和效率,为广大客户提供优质、周到、便捷的一揽子金融服务。

亮化网点环境,提升客户体验。该行在 2019 年下半年对大部分网点进行升级改造,在服务区域设置了功能分

区,摆放高科技设备,设置手机充电、饮用水等便民区域,采取添置绿植花草等方式美化网点内外环境,营造浓厚的节日气氛,让网点整体环境更加优美,客户体验更加舒适,为市民提供高品质的金融服务。

打造金牌服务,营造良好氛围。为更好地服务客户,该行实行服务考核新办法,采用明察暗访形式对网点服务水平进行监测,建立完善的投诉处理跟踪机制,提高客户满意度,提升网点服务质量,以优质服务赢得客户的肯定。

保障机器运行,满足自助需求。该行组建了专门的自助设备维护检修队伍,采用“5+2”“白加黑”工作法,对自助设备进行实时监测,加大巡查力度,加强全辖 ATM 的日常巡查,及时补钞,更换打印纸,确保 ATM 正常运作,满足客户日常存取需求;认真执行 7×24 小时值班和领导带班制度,实行领导轮流带班制,明确分工,责任到人,加强对网点的巡查和现场管理,提高应对处置突发事件的能力,严防各类事故、案件发生,切实做好春节期间的网点安全工作;发

现设备故障,立即开展检修,确保自助设备 24 小时正常使用,满足客户即时需求。

开展“六进”活动,延伸服务半径。为解决网点服务覆盖面小,特殊客户不方便到网点办理业务的问题,该行组织青年党员,成立“党员先锋队”,积极开展“进校园、进机关、进市场、进社区、进企业、进乡镇”等宣传服务活动,大力推广办理掌银、信用卡、收款码等农行产品,随时随地满足客户金融服务需求,赢得客户的广泛好评。



为使产品和服务覆盖更多的商户,近日,农行周口分行各支行成立“党员先锋队”,开展“进市场送服务”活动,为批零商户送去金融产品和服务。“党员先锋队”深入辖内各个批零市场,上门为商户办理收款码、信用卡、掌银等业务,并向商户宣传普及金融知识,获得了广大商户的好评。图为该行员工正在一家商场内为商户办理掌银业务。

记者 徐如景 通讯员 刘海滨 王卫华 摄

农行西华支行开展“送温暖我们一起回家过年”活动

本报讯（记者 徐如景 通讯员 柳君良 王超）为打通金融服务“最后一公里”,切实做好外出务工人员返乡过年服务工作,近日,农行西华支行利用农民工外出务工返乡高峰时期,组织开展“送温暖我们一起回家过年”活动,为返乡农民工送去了新年的祝福。

该行由支行领导上阵指挥,成立党员志愿服务小分队,深入西华县中心汽车站、西关联运站等开展“送温暖送春联问需求”活动。此次宣传活动通

过设置宣传咨询台、发放银行卡宣传彩页、ETC 宣传海报等形式,服务外出务工返乡人员。宣传人员认真向外出务工返乡的朋友介绍“惠农 e 贷”、ETC 的免费办理、电子银行等农行热门产品,让外出务工返乡人员进一步了解更多的农行优秀产品和特色服务,并为他们免费赠送春联、提供茶水,迎接他们回家过年,让他们感受到浓浓的年味、感受到农行的关怀,受到外出务工返乡人员一致好评。



农行周口分行开展节前反假币宣传活动

为把握反假币宣传节点,提升公众反假币意识、鉴别假币能力,近日,农行周口分行组织全辖网点开展春节前反假币宣传活动。该行按照监管机构及上级行反假币宣传工作要求,指派专人负责反假币宣传工作。活动中,各营业网点通过 LED 显示屏滚动播放爱护人民币、反假币宣传标语,在营业网点设立宣传台向客户讲解识别假币常识,向过往市民发放反假币知识宣传单等方式,大力营造反假币宣传氛围,践行银行网点的社会责任。图为该行员工向前来办理业务的客户讲解假币识别的窍门。

记者 徐如景 通讯员 吴建明 刘海滨 摄

农行西华支行多举措服务“三农”

本报讯（记者 徐如景 通讯员 王素院 许辉）近日,一群人手持绣着“服务三农发展、助力乡村振兴”“竭诚服务三农、鼎力支持发展”“高效规范办实事、热情贴心为企业”等字样的锦旗,浩浩荡荡地向农行西华支行走来,引来群众驻足围观。原来,这是西华县的几家种植专业合作社成员向该行赠送锦旗,以表达他们对该行信贷支持的感激之情。

2019 年,农行西华支行立足县域,

以完善城乡金融服务渠道建设为推手,以提升信贷服务“三农”质量为导向,通过扶持龙头企业、调整信贷产品结构、搭建在线服务平台等方式,大力提升服务“三农”能力,让“惠农 e 贷”产品真正惠农。9 月份,正值农民秋种的关键时机,西华县几家种植专业合作社因扩大种植规模,亟须资金支持。正在这时,农行西华支行了解到他们的情况,安排客户经理主动上门对接,为他们发放了“惠农 e 贷”特色产品“种植贷”,解了他

们的燃眉之急,使他们及时买种播种。

根据总行、省行提出的“一县一‘惠农 e 贷’、一产业一‘惠农 e 贷’”的要求,该行通过大量调研,积极探索西华县“惠农 e 贷”特色品种,锁定农业种植产业,推出“种植贷”特色贷款产品。该产品以当地种植大户、专业合作社群体为目标客户,采取入户调查和政府推荐等形式,为符合条件的客户建立白名单,进行集体授信,实行线上放款。

产品上线后,为迅速打开产品知名

度,使产品更快更多地惠及农民,该行组建专职客户经理团队,通过召开产品推介会、制作宣传海报、发放宣传折页等形式,大力宣传该产品优势,开展攻坚推广;积极对接地方政府,拉出种植大户和专业合作社清单,实施精准营销;深入农贸市场、乡村集市、田间地头,准确采集目标客户信息。2019 年下半年,该行发放“种植贷”113 笔,金额 1100 万元,有力促进了当地农业生产,为乡村振兴提供了原动力。

【产品介绍】



无论您是购物消费、培训教育
买房装修、结婚养娃、度假旅游.....

农行乐分易
都可以解您燃眉之急

农行乐分易——乐在其中,分享美好生活

一、产品介绍

乐分易是指中国农业银行采集内外部数据,对有日常大额消费信贷需求的客户授予的一般分期额度,客户成功办理后可使用分期资金在指定类型的商户消费的分付款产品。

日常大额消费,是指符合信用卡透支消费规则,用于购买大额耐用消费品、婚庆、子女教育、继续教育、健康等用途的消费。

二、产品特点

（一）乐分易额度的使用方式为不可循环使用,额度最高不超过 30 万元。

（二）乐分易的分期期限最长不超过 60 期。具体分期期数、对应的分期手续费率、手续费收取方式等产品信息请咨询营业网点或者农行信用卡客服

电话:4006695599。

（三）该产品仅限用于日常大额消费,包括购买大额耐用消费品、婚庆、子女教育、继续教育、健康等。

三、申办条件

（一）申办客户须是农行白名单客户。

（二）年龄在 18 周岁至 60 周岁之间,具备完全民事行为能力自然人。

（三）信用记录良好,相关风险评级、评分符合农行系统设置的准入要求。

（四）有合法、充足、稳定的收入或资产,具备偿还意愿和偿还能力。

（五）在境内有固定住所,或稳定工作单位,或稳定经营场所。

（六）符合农行反洗钱和制裁合规管理相关规定。

【产品介绍】

农业银行大额存单

一、产品定义

个人大额存单是指由中国农业银行面向个人客户发行的记账式大额存款凭证,是银行存款类金融产品,属一般性个人存款,纳入存款保险基金保障范围,受《存款保护条例》保护。

二、产品功能与特色

（一）属于一般存款,受存款保险保障。

（二）产品期限丰富,有一个月、三个月、六个月、一年、二年、三年期

产品。

（三）产品起点金额低,20 万元即可购买。

（四）产品利率与普通定期存款利率相比较较高。

（五）付息方式灵活,有利随本清产品和按月派息产品。

三、办理渠道

柜面、网上银行、手机银行。

四、目标客群

适用于储蓄意识较强、投资风险稳健的个人中高端客户。

