



周口农行、周口农业局强强联合

开展“双推”活动深化服务“三农”

本报讯 近日,周口农行与周口农业局共同出台《周口市农行、周口市农业局“双推”活动实施方案》(以下简称《方案》),开展以农业局向农行推荐优质项目和客户、农行向优质客户推荐产品和服务为内容的“双推”活动,拉开了双方强强联合深化服务“三农”的序幕。

根据《方案》,“双推”活动分四个阶段进行,分别为:申报阶段(4月1日-5月31日),由各乡镇推荐一个特色产业村、一个专业合作社和一个家庭农场(种植大户),每县(市)推荐一个农业产业化龙头企业报各县(市)农业局汇总;初评阶段(6月1日-6月30日),周口农业局根据各县(市)农业局的申报材料,通过审核评定,最终确定100个特色产业村、100个农民专业合作社、100个家庭农场(种植大户)和10个农业产业化龙头企业作为扶持对象,并在优惠政策和补贴上倾斜,以达到互惠互利、多方共赢的效果。

为保障“双推”活动取得实效,周口农行明确了营销服务方式,成立3个项目组,行长带队,将对农业产业化龙头企业实施“中小企业简式快速贷款+对公账目”农行与名单客户开展对接服务;评比阶段(10月)周口农行和

周口农业局将联合组织评比,设立农业局优秀组织奖、农业银行服务三农先进集体奖、优秀乡镇组织奖,对对接数量多、成功率高的县(市)农业局、农业银行和乡镇进行表彰和奖励。

为落实“双推”活动取得实效,周口农行明确了营销服务方式,成立3个项目组,行长带队,将对农业产业化龙头企业实施“中小企业简式快速贷款+对公账目”农行与名单客户开展对接服务;评比阶段(10月)周口农行和

周口农行

五措加强网点管理

本报讯 营业网点是银行经营发展的“基础细胞”和中坚力量。今年以来,周口农行以提升团队战斗力和综合竞争力为目标,完善五项管理措施,进一步加强网点管理。

推动思想转型。通过行务会、支行行长会、职工大讲堂等载体引导网点主任树立“大变小”和“小变大”的思维。“大变小”思维,就是分流人员和客户,开通“绿色通道”,优化审批流程,实施中小企业简式快速贷款15个工作日内办结,农户小额贷款(农村个人生产经营贷款)3个工作日内办结机制,提高工作效率。

行确立一个标杆网点,在制度和职责允许范围内,倾斜资源,建立内部常态化沟通机制,各部室明确专人定期不定期深入到分包支行、网点,现场进行业务指导、培训,解决实际问题,将其打造成本条线的精品支行和精品网点,并以此为样本,在全行复制推广。

加大培训力度。采取“走出去、请进来”的培训模式,不断提高网点软转水平和全员的营销技能。加强对网点主任的培训,外聘专家举办网点主任提升培训班,并组织先进网点主任外出学习培训;每季度结束后,存款、中间业务综合排名前10名的网点主任无条件到前10名的网点学习一周,现场接受经营管理和营销理念熏陶,先进带后进。实行三级培训模式,精品网点由外聘专业机构培训,骨干网点由市分行内训师“穿透式”培训,基本网点由支行内训师组织培训。

周周少 月月比

周口农行开展活动深化柜面合规操作

本报讯 为进一步深化柜面合规操作,周口农行自去年8月份开始扎实开展“周周少、月月比”活动,取得明显成效,今年3-4月份,该行合规运营管理水平连续两个月保持全省农行第一位。

据悉,“周周少”是网点各类违规操作事项与自身相比按周环比逐步减少,“月月比”是按县支行、营业机构为单位,进行纵向向营业机构之间、县支行之间纵向向自身上年、上月、上周比较,定期对各类违规操作事项通报排名,比谁的问题少,比谁通过活动进步大。



周口农行深入开展“转作风、提效能、促发展”活动,领导干部切实发挥示范带头作用,把工作想在前面,干在前面,走在前面,一级带动一级,形成全行风清气正、干事创业的良好氛围。图为该行班子成员员工打扫机关院内卫生。

活动中,该行坚持非现场检查与现场检查并重,将柜面业务始终处于高密度的检查、监控之中。非现场检查充分利用后台电脑系统,结合视频监控对重要交易、凭证资料等重要风险环节进行重点监督。在此基础上,成立运营监管经理队伍,划定分包支行和网点,每月对网点开展一次现场检查监督,对重要支付工具、重要空白凭证、重点业务、临柜业务操作及业务授权进行重点监测检查,并将检查发现的问题一并计算各支行排名。

强化问题整改是活动开展的重要一环,周口农行在支行和

周口农行开展账户真实性核实见实效

本报讯 周口农行以高度的社会责任感,细化措施,推动账户真实性核实工作取得明显成效。截至4月底,该行已核实个人客户6.19万户,已核实客户总量和完成率均居全省农行第一位。

该行市、县行均成立以行长为组长的个人账户真实性核实领导小组,加强对核实工作的领导、组织和协调;出台《周口农行账户真实性核实方案》,并按照先易后难的原则细化各阶段程序时目标;实行奖惩机制,每月对完成核实进度前3名和后3的支行分别落实一定的绩效工资奖励和处罚,并对前10名和后10名的网点分别落实“穿透式”绩效工资奖惩。

该行通过网点LED门头屏、ATM显示屏、张贴海报等方式加

小机器显大身手

——周口农行布放“农商通”服务“万村千乡市场工程”小记

近日,省农行相关领导在对太康县高朗乡高朗北街的“万村千乡市场工程农家店”的“农商通”调研时,店主郭立峰兴奋地说:“农商通”这个小机器功能真是大,自从我们店安装之后,只需轻轻一按,我就能轻松从物流公司进货了,一刷卡就能付款,而且还能让我第一时间看到物流公司发布的商品信息,乡亲们也可以在我们店里购物、转账汇款、缴纳移动手机费,以前这是根本想不到的事情。感谢你们让我享受到了现代化的金融服务!”

这只是周口农行服务“万村千乡市场工程”的一个缩影。目前,周口农行已在太康县200家“万村千乡市场工程”布放了首批“农商通”设备,并全部通过上级部门验收投入使用。

周口农行开放式理财产品销售火爆

本报讯 周口农行把开放式理财产品作为全市广大城乡居民拓宽投资渠道和实现增值收益的重要载体,多措并举推动理财产品火爆销售。截至4月底,该行开放式理财产品日均余额3.56亿元,实现个人理财业务收入196万元,销售量和收入均居全省农行第二位。

为全面提升全行理财销售人员的业务素质,该行抽调骨干人员组成产品宣讲“大篷车”,深入各支行开展巡回培训,并将14种零售产品巡回营销模板材料下发给全行每位员工,方便营销使用;集中各支行行长、主管行长、网点主任、大堂经理和内训师开展理财和基金的专场培训;利用晨会和夕会等对员工普及理财理念和知识。该行还依托电台、电视台、报纸等媒体和各网点门楣LED显示屏,重点宣传理财产品的价格优势、实时赎回、自动理财等特点,提升理财产品的知名度和影响力。

周口农行开放式理财产品销售火爆

本报讯 周口农行把开放式理财产品作为全市广大城乡居民拓宽投资渠道和实现增值收益的重要载体,多措并举推动理财产品火爆销售。截至4月底,该行开放式理财产品日均余额3.56亿元,实现个人理财业务收入196万元,销售量和收入均居全省农行第二位。

为全面提升全行理财销售人员的业务素质,该行抽调骨干人员组成产品宣讲“大篷车”,深入各支行开展巡回培训,并将14种零售产品巡回营销模板材料下发给全行每位员工,方便营销使用;集中各支行行长、主管行长、网点主任、大堂经理和内训师开展理财和基金的专场培训;利用晨会和夕会等对员工普及理财理念和知识。该行还依托电台、电视台、报纸等媒体和各网点门楣LED显示屏,重点宣传理财产品的价格优势、实时赎回、自动理财等特点,提升理财产品的知名度和影响力。

该行还开展专项活动推动开放式理财产品营销,以“天天理财”、“步步高”和“进取增利”等开放式理财产品为重点,将14家支行分成3个序列,分配目标计划,开展“开放式理财产品营销擂台赛”活动,按周监测通报擂台赛开展情况,并设立龙虎榜和产品销售明星榜。开展电子渠道专项营销,以“e路农情十年相伴”网银十周年、“e家人赢和美”走进社区、“e在线赢实惠”走进三农等营销活动为载体,引导客户通过电子渠道购买理财产品。

周口农行西城支行

全方位提升对法人客户的服务能力

本报讯 近年来,周口农行西城支行以信贷、结算、理财、财务咨询等“一揽子”产品为载体,强化措施不断提升对法人客户的服务能力。截至4月底,该行已向4家法人客户累计投放1.9亿元贷款,为224家法人客户开立了结算账户,为10家法人客户提供了理财、财务咨询等综合服务。

该行与工商、发改委、人行等部门建立沟通机制,结合市农商行定期发布的企业和单位目录表,主动收集财政、烟草、社保、新注册企业等法人客户信息,实施

“名单制”服务。支行班子带领客户经理组深入产业集聚区、机关事业单位,通过走访负责人、财务人员,认真听取客户金融需求,量身打造服务方案,实施定向服务。该行注重对存量法人客户的维护,在每年2季度开展存量法人客户“金融服务月”活动,对存量法人客户摸底排查,提供增值服务。积极拓展产业链的上下游客户,制定针对性的服务方案,满足客户多元化的金融需求。今年4月,该行通过对万果园有限公司的二次营销,为企业实施了

张先生是一家餐饮连锁店的老板,目前有3家门店,在农行办有一笔100万元的贷款,另一账户里还有100万元的流动资金,但由于生意流动性大,不敢拿来提前还贷,只能白白放着,这让张先生颇为烦恼。

张先生在农行工作人员介绍下办理了“存贷通”业务,把贷款账户和存款账户关联了起来,现在张先生的资金可存、可取、可还贷,不仅节省贷款利息支出,还有效运用

存贷通的使用攻略
张先生在农行工作人员介绍下办理了“存贷通”业务,把贷款账户和存款账户关联了起来,现在张先生的资金可存、可取、可还贷,不仅节省贷款利息支出,还有效运用资金,实现理财增值,彻底解决了张先生资金无法运转的烦恼。
假定目前贷款年利率为7.2%,活期存款利率为0.36%,张先生在开通存贷通前,预计每月利息收入为300元,而他在开通存贷通后,每月可以得到2200元的收益。经过计算,存贷通的年收益率高达2.64%,是活期存款的7.3倍,比部分理财产品的收益还要高。而且该业务还是按日结算,如果张先生觉得这100万元的存款放在银行利息太低,可以随时拿出来投资,投资结束资金回到账户上后银行继续增值收益。
“存贷通”适合有闲置资金需要保持流动性的个人贷款客户,尤其是个体工商户、市场经

为确保持“农商通”设备的顺利布放,周口农行成立了以行长为组长的“农商通”领导小组,并与商务局、移动公司建立常态化沟通联络机制。

“农商通”设备的布放牵涉到农家店的筛选推荐、资料收集整理,电脑系统的录入、资料上报、审核、审批以及设备的程序灌装、调

据了解,为推动“万村千乡市场工程”信息化建设和农村支付服务环境的进一步优化,周口农行将继续加强在支付结算基础设施方面的投入,从根本上推进支付模式转型和升级,为促进城乡一体化和社会主义新农村建设作出积极贡献。

据了解,为推动“万村千乡市场工程”信息化建设和农村支付服务环境的进一步优化,周口农行将继续加强在支付结算基础设施方面的投入,从根本上推进支付模式转型和升级,为促进城乡一体化和社会主义新农村建设作出积极贡献。

据了解,为推动“万村千乡市场工程”信息化建设和农村支付服务环境的进一步优化,周口农行将继续加强在支付结算基础设施方面的投入,从根本上推进支付模式转型和升级,为促进城乡一体化和社会主义新农村建设作出积极贡献。



项城农行把提升网点优质文明服务作为同业竞争、拓展市场的法宝,通过不断优化网点人力资源配置和服务流程,加大标准化服务“神秘人”的暗访检查力度,实行服务质量与绩效挂钩等措施,促使全行优质服务水平不断上新台阶。图为该行网点开展晨会演练。 杨建林摄