



周口农行

创新金融服务 支持周口经济发展

本报讯 近年来,在国家强化信贷宏观调控和贷款规模相对减少的情况下,农行周口分行紧紧围绕市委、市政府确立的经济发展战略,坚持以支持地方经济社会发展为己任,大力倾斜资源,不断创新金融服务,积极拓宽服务领域。截至今年6月底,该行各项贷款余额34.2亿元,新增5.6亿元,累计投放59.4亿元,有力助推了周口经济发展。

创新经营机制 打造信贷服务“绿色通道”

围绕全市各类大中小企业客户,该行积极创新信贷运作机制,有针对性地对各支行专门下达年度中小企业贷款投放计划,确保新增信贷规模优先满足企业贷款需求,并出台专项考核机制,中小企业贷款投放与支行绩效考评和资源配置挂钩。为提高信贷审批效率,积极推进信贷审批体制改革,实施信贷调查和审查的“平行作业”模式,大大优化信贷运作流程。向县支行派驻了独立审批人,向县支行派驻了独立审批人,

直接审批授权内的县域中小企业贷款业务。为提升对中小企业的深层次服务,该行重点推行以“客户分类、产品分包、服务分层”为内容的“三分”金融服务模式,对农业产业化企业实施名单制营销,配备专职客户经理,提供“一对一”的综合金融服务。对中小企业推出“简式贷”、“自动贷”等信贷新产品,以文件形式下发布市工信局提供的全市6000家中小微企业营销目录,实行指令性营销服务。

创新服务平台 积极拓宽农行服务渠道

为加大对中小企业的专业金融服务,该行在市分行设立了中小企业服务中心,在9个县支行成立中小企业客户经理组,在全市11个产业集聚区建立“农行金融服务站”,在26个专业村设立了三农金融服务站。为满足农村客户日益增长的金融需求,去年以来,该行积极开展金融“惠农通”工程,围绕服务“三农”主题,

以及广大农户足不出户办理查询、转账、小额取款等金融业务为重点,大力铺设银行卡助农取款点,延伸网点服务触角。为此,该行成立银行卡助农取款服务工作领导小组,制订《周口农行银行卡助农取款服务实施方案》,在离乡镇金融服务网点较远以及农行新农保(合)代理乡镇行政村,优选“万村千乡市场工程”、“供销社新网工程”、市电视台乡村服务社的合作农家店和行政村大型商店、卫生所等以“转账电话+代理人”配置方式布局设点。目前,该行已在全市设立了2478个银行卡助农取款服务点,布设转账电话3200余部。

创新服务模式 积极推进强农惠农富农

为促进农民扩大生产、增收致富,结合周口县域农村特点,该行服务“三农”以“集中连片、龙头推进、产品覆盖、有效支持”为目标,以有产业支撑的专业村为重点,创新开展服务“三农”的“整村

推进”工程。以全行87个营业网点和26个“服务‘三农’工作站”为依托,以惠农卡和农户小额贷款为载体,农村网点至少按一个乡、20个行政村推进,城区网点按1-3个行政村推进,每个村至少营销服务50户以上农户。目前已在第一批筛选有特色产业支撑、信用环境优良、两委班子健全的2624个行政村中深入推进了1000多个,发放惠农卡4.6万张、农户小额贷款3亿多元。通过支持特色产业,发挥了龙头带动作用,带动了如商水县集镇薛行政村“美人指”葡萄种植基地、淮阳城关镇贾庄行政村有机蔬菜种植基地、太康常营镇会城寺行政村油桃种植基地等一大批专业村、专业户走上创业致富道路。

创新服务特色 大力支持城乡居民生产生活

充分发挥农行城乡联动的特色优势,利用客户、网点、渠道横跨城乡的有利条件,该行建立多

途径支持机制,逐步实现由单一信贷服务向多维度发展转变。在县域“三农”领域,该行不断充实惠农卡的农民专属产品战略价值优势,完善服务功能,积极拓宽财政直补、新农合、新农保等业务代理范围,为国家惠农政策提供了有效金融服务。目前,该行已累计发放惠农卡74.1万张,服务7个县63个乡镇新农保(合)业务,对全市农户的服务面达30%以上。该行在做好对客户支持的同时,综合运用了“随薪贷”、“新民居贷款”、“住房按揭贷款”、“个人船舶抵押贷款”等产品,做好了对城乡居民个人生产经营、个人消费的信贷支持,解决新农村建设中农民建房、购房资金需求。目前,全行个人贷款余额19.8亿元,近三年增速达95.6%。为扩大普惠型金融服务覆盖面,通过每年开展“激情仲夏·千人送卡进万家”、“爱在金秋·农户贷款送到家”等活动载体,做好重点产品推广,扩大了服务覆盖面。

(李联伟 彭涛)

向政府领导进行专题汇报,并以文件形式明确各职能部门信息采集要点,争得他们的支持和配合,及时提供详细的相关资料;主管行长牵头开展内外部调研,内部调研主要理清业务发展重点及规划、网点、电子渠道分布、产品种类、服务能力等基本情况,外部调研进行“三农”客户资源和金融生态圈普查,全面掌握各重点乡镇、村的经济概况、特色产业、金融需求,建立服务“三农”的行业、产业和客户目录库。

为切实发挥“三农”金融生态图谱的指导性作用,该行利用一个月时间对图谱标注的内容开展金融服务,出台了服务方案,对农业产业化龙头企业、现代农业示范项目实施中小企业简式快速贷款+结算+对公理财+代发工资等公私联动服务模式,对城镇化建设项目实施城镇新民居贷款+IC卡+电子银行+助农取款点+个人理财的服务模式,对农民专业合作社及新型农业经营主体实施个人生产经营贷款(农户小额贷款)+惠农卡+助农取款点的服务模式。同时,积极调整农户贷款结构,充分结合当地经济发展特色,把每个区域的种植、养殖、特色农业、重点客户作为重点支持对象,实现从分散经营向集约经营转变,由面向分散的农户向产业链中高端农户转变。

(陈怀立 彭涛)

『银行』开到家门口 金融服务进乡村 周口农行布放助农取款点纪实

近日,淮阳县冯塘乡杨庄村吴锋超市门前鞭炮齐鸣,围了很多人看热闹。超市门头上悬挂的“中国农业银行周口分行助农取款点”的金属牌匾格外显眼,屋内柜台上摆放着一台智付通和一台电脑。

“乡亲们,农行在我店里安装的助农取款点今天正式开业了,以后大家取钱就可以不往乡里跑了,只要你有一张农行卡,就可以在我这直接取款、转账、查询、刷卡购物,城里人能享受到的便利在咱们这也实现了!”店主吴锋热情地向大伙儿介绍。

“真有那么神,给我取500块钱试试。”张大爷拿着一张金黄色的卡片从人群中走出来,“我儿子在广州打工,前几天向我惠农卡上汇了2000块钱,我正愁着咋去乡里取钱呢!”

“好哩!”吴锋接过卡片,麻利地在转账电话上点了一下转账,输入取款金额,张大爷输入了卡密码,随即智付通“吐”出了两张回单,吴锋指导张大爷签了字,一张给了张大爷,一张自己留存,并在“助农取款登记簿”上认真登记了取款日期、姓名、金额等交易信息,随即从抽屉里拿出500元钱递给了张大爷,整个过程不到2分钟。

“啧,这个小机器真中。”张大爷兴奋地说,“以前取个钱,离最近的银行网点一来一回也要折腾20多里,再在银行排队,少说也得一上午。现在农行的服务到了咱村里,不出村就能取到钱,真是太方便了!”

据了解,去年以来,周口农行不断加大服务“三农”力度,在离银行金融网点偏远的行政村,依托农村“万村千乡市场工程”的农家店、小超市、便民店、农资连锁店等商业场所以及医疗点及村委会逐村设立了助农取款点,并优选全市100个经济强村开展了以助农取款点、惠农卡和农户小额贷款为主的“整村推进”活动。至今年6月底,该行已免费发放74.1万张惠农卡,设立了2478个助农取款点,在全市4848个行政村的覆盖率达51%,交易量达37.4万笔、3761万元,大大改善了农村的金融支付环境。

为方便店主操作转账电话,该行在电话上贴了服务电话便签,在各支行成立了流动服务小分队,手把手教会店主操作,店主和客户在操作使用中遇到问题,只需一个电话,小分队便会上门解决。(彭涛)



为加大支持地方经济力度,今年以来,周口农行围绕全市各类大中小企业客户,行长、主管行长带队,实行“总对总”源头对接,并根据企业经营特点,实施信贷、结算、对公理财、综合融资等“一揽子”服务措施,有效提升了金融服务水平。截至6月底,该行各项贷款较年初新增5.6亿元。图为该行行长陪同省行领导深入企业调研。

周口农行

编制金融生态图谱服务“三农”

本报讯 周口农行以深化服务“三农”、支持地方经济发展为目标,创新金融服务方式,精心编制了市分行和各县市支行两套“三农”金融生态图谱。图谱详细标注了全市各县市区经济分布情况、“三农”金融服务模式分布情况、特色农业分布情况、农民专业合作社(协会)分布情况、各类专业市场分布情况、产业集聚区、农村产业化龙头企业分布情况、旅游产业分布情况和城镇化建设分布情况,并科学详细制定了该行3-5年“三农”业务发展规划。

为加强对此项工作的领导,该行成立以行长为组长,以相关业务部门负责人为成员的领导小组,明确各自职责分工和工作要求,形成工作合力,并出台服务“三农”金融生态图谱编制实施方案,突出目的意义、内容要求、方法步骤等要素,为“三农”金融生态图谱编制提供参考依据。同时,该行在6月份支行行长例会上对“三农”金融生态图谱编制工作进行部署、安排,并明确专人编制课件现场讲解编制工作要领。

为扎实推进“三农”金融图谱的编制工作,该行上下联动开展工作。市行层面,将编制《服务“三农”金融生态图谱》方法步骤下发各支行,使图谱编制工作一目了然。同时,设计特色农业分布表、农业合作社情况表等12个表格,下发各支行,限时填写上报。支行层面,行长

(陈怀立 彭涛)

周口农行

开展“解放思想 转换观念”大讨论活动

本报讯 5月份以来,周口农行开展“解放思想 转换观念”大讨论活动,旨在破除全行干部员工思想观念的桎梏,进一步解放思想,增强责任意识,切实提升服务社会经济发展能力。

提升有效发展能力。市、县行均召开专题务虚会,开展批评与自我批评,认真查找本单位在条线管理、业务发展、合规管理等方面存在的差距和不足,深刻剖析问题的思想根源。在深入分析业务发展优势和短板的基础上,做好与上级行各项考核办法的对接,针对性完善考核机制和办法。确立全行未来发展“二次创业、品质经营”的主基调,明确年度综合绩效考核“保六争四”的目标,着力构建零售网、对公网、资产业务网、处置网、渠道网、作风网等“六张网”,推动全行在发展中调整,在发展中增效。

提升服务客户能力。把客户营销作为检验大讨论活动的试金石,以开展的“三户”营销活动为平台,推动市县乡三级核心客户群构建。明确各支行以重点维护、重点服务两类客户为目标,对在农行已开户存量客户和拟服务的新客户实行台账管理,逐户服务维护到位,同时开展消灭零对公业务”活动。精细化编制87个网点金融生态图谱,乡镇网点以专业村、合作社、收购点、种养殖、超市等大户为重点,城区网点以专业市场、商业区、高档小区、产业集聚区、政府部门等为重点,详细绘制辖内所有目标客户图谱,开展“名

(彭涛)

周口农行西城支行
分期业务圆市民购车梦

本报讯 4月份以来,周口农行西城支行大力开展汽车分期业务,帮助想购车却缺少资金的市民圆购车梦想。截至目前,该行共办理160万元的汽车分期业务,帮助22位客户实现了购车愿望。

据悉,农行汽车分期业务是指贷记卡客户获得农行授予的汽车分期授信额度后,在指定汽车经销商以商户分期交易方式购买汽车,并按期偿还透支金额的业务。

为让市民了解掌握农行汽车分期业务的政策、办理流程和所需材料等内容,该行通过网点大厅宣传栏、

LED滚动字幕、散发宣传折页等方式加大对汽车分期业务的宣传。同时,借助清明节和劳动节市区“房车展览”的有利时机,现场开展汽车分期宣传活动,加强与购车意向的客户沟通。

该行还深入到汽车销售公司、4S店开展汽车分期业务营销活动,与大众、斯柯达、现代、起亚、雪铁龙等汽车销售公司成功签订合作协议。为了优化业务办理流程,提高办理效率,该行派驻客户经理到汽车销售公司,为购车客户提供汽车分期业务咨询事宜。

(吴建明)

近期,我市持续高温,给广大环卫工人身心带来严峻考验。周口农行认真践行服务客户、关注民生、回报社会的办行理念,积极开展“请环卫工人进纳凉喝口水”活动。周口城区和各支行县城网点联动,在门楣LED显示屏打上“环卫朋友辛苦了,请您进来喝杯茶”的标语,并准备好饮水机、茶杯等设施,邀请环卫工人到农行营业大厅消暑降温,受

到广泛赞誉。图为该行员工向环卫工人献茶。

吴卫平 摄

农行个人资金托管 买卖双方都放心

老王看中一块风水宝地要建厂,可惜经过与卖家商谈,先预付500万办转让,啥也没见着,自己心里又没底;想办完转账,再全额支付,卖家又坚决不肯。这事就僵持着,干着急。

那天,巧遇老张,老王马上询问这位常跑他们公司的农行客户经理,看有没有什么好办法。

“王总,有个两全其美的好

办法。”

“老张,你快说。”

“目前我行推出的个人账户资金托管业务正好能解决你的问题呢,你和卖家签了土地转让合同之后,再和银行三方签一份《交易资金托管协议》,和土地交易相关的资金都由农行来提供托管服务,只有在符合你和买家约定的付款条件,并且你们双方都同意支付的情况下,农行才会

把交易资金划到指定账户去,你和卖家的利益都可以得到保护呢。”

“那太好了!”

“您要想了解更详细的情况,可以拨打市农行财富中心电话8910633咨询,手续挺简便的。”

“老张,谢谢你啊!”

“今天托你的福,我一直纠结的几桩房产过户和大宗商品

买卖的收付款问题,刚才一问,也能用农行的账户资金托管业务解决了。”

农业银行现已推出账户资金托管服务,为商品、股权、产权等交易资金提供独立的第三方资金托管,为保证金、预付款、拨付款等专项资金的专款专用保驾护航。详情请拨打市农行财富中心电话8910633。(彭涛)



周口农行把全方位提升员工的业务素质作为向客户提供优质、高效、快捷服务的重要渠道,每季度举办一次以前台业务操作、键盘录入速度测评、单指单张点钞和机器点钞等项目为内容的业务技术比赛活动,以此推动全行水平上台阶。图为该行二季度业务比赛现场。

彭涛 摄