



特邀统筹:夏晓东  
特邀编辑:张志民  
统 筹:李联伟  
责任编辑:陈怀立 彭涛  
组版编辑:韩志刚  
特刊热线:8599351

周口农行开展教育实践活动

着力服务三农服务基层

本报讯 周口农行认真开展教育实践活动,在扎实做好各项规定动作的基础上,结合本行实际,做到“六个结合”,以求重点在服务三农、服务基层上取得新突破。

该行在教育实践活动开展过程中,做到“六个结合”。即与工作实践相结合,该行班子成员和各部门负责人深入基层一线广泛开展调查研究,使各项决策更接地气,符合客观实际和基层需求;与理念更新相结合,牢固树立现代商业银行经营理念,运用新思路、新模式、新机制,破解业务经营中的难点和重点;与密切联系群众相结合,把群众满意作为第一标准,采取多种形式征求广大基层员工、重点客户和监管部门的意见,建议;与党风廉政建设相结合,要求党员干部自觉遵守中央八项规定和农总行28条措施,严格执行廉洁准则,增强反腐倡廉和拒腐防变的自觉性;与解决实际问题相结合,对在剖析自查中发现和群众反映的问题,结合本行实际,逐条分析、逐项整改落实;与业务发展相结合,将教育实践活动的出发点和落脚点放在推动各项业务规范有效发展上,坚持“实干兴行 勤俭办行”,努力将周口农行建设成区域内的一流银行。

在教育实践活动中,周口农行坚持强化宗旨意识,力求在服务三农中取得新成效。一是积极支持农业现代化和新型城镇化建设,在现代产业链金融服务和新型城镇化金融服务方面,努力办出特色,创出品牌,使周口农行成为支持周口现代农业发展和新型城镇化建设的首选银行。二是做精做实“惠农通”工程,大力开展“提质增亮”活动,丰富优化“惠农通”服务功能,进一步拓宽惠农卡代理渠道。三是努力实现信贷支持三农新突破,确保全行涉农贷款和县域贷款增速高于全行各项贷款增速,坚持常态化、差异化、规范化发展农户小额贷款业务,支持农民展业创业。四是紧紧围绕周口崛起、富民强市、全面建成小康社会的总目标,把解放思想、服务创新贯穿于支持周口经济社会各个领域,牢牢把握全市“八个着力推进”战略机遇,积极探索三农金融服务模式创新,努力提升金融服务周口经济发展的能力和水平。五是提升县域支行差异化竞争能力和可持续发展能力,打造平安稳健的新型县域支行。

在教育实践活动中,周口农行坚持一切为了群众、一切依靠群众,力求在服务基层上有新气象。该行坚持以人为本,大力营造机关为基层、领导为员工、后台为前台服务的企业文化,把全行1700名干部职工紧紧凝聚在一起,把大家建设区域内强行的积极性引导好、保护好、发挥好。一是改进作风,强化服务基层的主动性。深化实施市分行班子成员分包支行、机关部室分包基层网点机制,打通市

分行行长与基层员工交流的“绿色通道”,强化领导干部和领导机关的服务意识,提升服务能力。二是着眼关爱,强化服务基层的人情味。完善基层行“五小建设”和“职工之家”建设,解决基层员工学习难、吃饭难、活动少等问题;开展以“关爱员工”为主题的家访活动,并结合家访对困难员工帮扶慰问;坚持每个支行每年向员工办5-10件好事、实事,在市分行成立各类兴趣小组,每月开展一次主题活动。三是创先争优,强化服务基层的长效性。通过实施“首问负责制”和“限时办结制”,着力转变作风,激发全行党员干部投身建设区域内强行的热情和活力。四是深化精细化管理,制订出台信贷、运营、财务、三农、员工行为、内控合规等六个精细化管理方案,全面推进精细化管理水平,增强全行员工的合规意识,规避各种操作风险。

(李联伟 彭涛)

周口农行自助回单打印系统受欢迎



客户正在大堂经理指导下体验自助回单打印。

本报讯 近日,某公司会计卢女士在周口农行营业部取企业回单时被大堂经理告知,今后取回单可以到该行新推出的自助回单打印系统自助打印了,卢女士立即申请办理并体验了一把自助打印的便利性。

原来,周口农行为优化前台业务流程、提高柜面服务和运营管理工作质量,同时方便客户及时取单并保障回单的完整性,安装投产了客户回单自助打印系统,该系统是指对客户通过登录系统自助打印回单并由系统自动加盖印章的设备。对客户只需到网点申请办理一张回单打印系统的IC卡,在回单打印系统内刷卡或者输入账号和密码,并根据需要输入日期即可完成回单(3个月内)的查询打印、明细查询和对账单打印。如一个客户有多个对公账户,则可在同一张卡下建立多个关联账户,即只要一张卡即可完成多个账户的回单打印。同时该行下一步还将实现同一张IC卡

在不同网点取单的功能,即客户无需到开户网点取单,就近任一网点即可随时打印。

目前,周口农行已在全辖87个网点推广应用自助回单打印系统。据了解,该系统目前运营正常,由于省去了人工打印、盖章和发放的环节,大大解放了前台员工的劳动时间,更重要的是避免了人工操作带来的投放错误和回单丢失等问题。会计卢女士则表示,自己服务多个企业,该系统的推出不仅让自己实现了一张卡完成多个企业查询、打印的功能,更重要的是避免了回单盖章不清和丢失的现象,她表示对跨网点取单的功能非常期待,这样就可以免除自己要逐个到不同的开户网点取单的麻烦。

据了解,为进一步加快金融科技建设步伐,周口农行将加大自助设备推广应用,为客户提供优质、快捷、高效的服务。(吕乾 晓震文/图)

周口农行信用卡业务便民惠民

本报讯 今年以来,周口农行以便民惠民为目标,硬化措施,推动信用卡业务提速发展,至4月末,该行新增信用卡有效客户6875户,同比多增2184户;新增有效商户296户,同比多增188户,完成省行年度计划的281%,增量居全省第1位,完成率居全省第2位;信用卡收入399万元,同比多增122.5万元。

周口农行着力为全市行政事业单位公务结算提供方便,大力发展公务卡,对各县、市行政事业单位认真调查、梳理、分类、建档,集中人力、物力、时间,开展单制营销服务,今年以来共办理公务卡3144张,占比36%。各支行行长、主管行长带队,持续开展“六进”产品综合营销和电子产品“六走进”活动,不断提升信用卡等产品覆盖率。同时,开展“开卡有礼 刷卡有奖”、“十元看电影”、“办分期送好礼”、“餐饮周六美食半价”等系列促销活动,有效提升信用卡市场竞争力。(张欣 彭涛)

该行不断优化信用卡卡环境,深化与各县汽车4S店、大型电器卖场等分期商户的合作,通过举办汽车分期闭店销售、试驾体验、商户联名团购等专项活动,不断拓宽分期业务渠道。同时,与专业传媒公司合作,开展特惠商户营销活动,基本覆盖了周口中心城区高端消费市场,有效改善了信用卡受理环境。为扩大信用卡品牌效应,该行在周口日报、晚报、广播电台和中华龙都网等媒体投放了大量产品广告,并在各网点自助设备、电视、LED等渠道植入信用卡产品宣传,构建了立体化的宣传渠道。同时,全市14家支行全部开通微信平台,定期向客户发布信用卡等产品信息,进一步提高信用卡的社会知名度和影响力。该行还与商户联合开展会员卡日优惠活动、客户答谢会、健康讲座等多种活动,努力为信用卡客户提供多维度增值服务。(张欣 彭涛)

周口农行西城支行打造“科技银行”

本报讯 周口农行西城支行紧跟科技潮流,不断完善科技手段,通过在网点铺设自助发卡机,开通WIFI无线网络服务、微信平台等方式,全力打造“科技银行”,积极为客户提供高品质的金融服务。

该行专门为辖内网点配备速度快、运营稳的光纤线路,并购买下拨质量可靠的大功率无线路由器,实现了全辖7个营业网点WIFI无线网络全覆盖。同时,该行组织人员开通了“中国农业银行

西城支行”微信公共平台,指定专人及时发布各类产品信息及金融资讯,为客户提供快捷金融服务。为节约客户业务办理时间,缓解排队现象,该行为6个网点全部配置开通了自助发卡机。客户在自助发卡机上办理发卡、电子银行签约等业务时,不用再填单、签字、录入信息,业务办理时间由以往的平均10分钟缩短至现在的不到3分钟,有效提升了客户满意度和品牌影响力。(吴建明)

周口农行五举措“小巨人”企业成长壮大

本报讯 周口农行积极投放信贷资金支持小微企业成长壮大。截至今年4月末,该行小微企业贷款余额2.7亿元,累计投放4.7亿元,今年投放4800万元,新增2200万元,小微企业贷款近三年年均增速达284%,高于全行全部贷款增速256个百分点,重点培育了25户小微企业发展壮大。

开展全面普查。该行通过普查,了解到全市小微企业的产业分布、行业分布、区域分布等情况,掌握了小微企业经营现状,并重点筛选了一批有价值、有潜力的客户,制定了针对小微企业贷款的相关支持政策。按照“面向三农、服务城乡”的市场定位,建立、完善了“以支持产业化龙头企业为引领、以县域经济为主体、以服务三农为抓手、以城乡联动为特色”的服务架构,突出小微企业优先发展战略。

打造运作平台。对小微企业信贷规模实行单独管理,先放先得,优先支持小微企业发展;在市、县行均成立小微企业金融服务中心,明确工作职责和功能定位,配备专职客户经理,使小微企业业务进入专业化运作新阶段。优化业务流程,对小微企业一次调查、一次审查、一次审批,对评级认定权限与授信审批权限同在本行的,评级、授信与用信一并进行,且调查、审查、审批,每个环节均由专人负责负责,实行跟踪负责制,限时办结,提高了信贷审批效率,缩短了贷款办理流程。

提升服务层次。以全市11个产业集聚区为重点,设立金融服务站,以支行为单位,组织人员对辖内小微企业逐个开展以“送服务、送产品、问需求”为内容的“两问一送”活动,量身订制贷款、结算、对公理财等“一揽子”金融服务方案,并对企业高管、中层管理人员跟进银行卡、电子银行等产品。同时,积极向小微企业开展融资服务,联系科研机构和专家团队,为小微企业生产经营和财务管理提供咨询、指导服务,帮助他们做好生产经营。至目前,该行对全市11个产业集聚区小微企业金融覆盖率达到100%。

完善激励机制。该行出台小微企业专项考核办法,提高对小微企业支持积极性。针对本地小微企业贷款营销与管理的特点,实施了“包营销、包管理”的模式。包营销,把主动营销服务放在第一位,将目标客户营销按属地管理划定,指定责任单位和管理责任人,并将销售业绩纳入单位综合目标考评。包管理,实行“谁经办、谁维护”的管理模式,将“包管理”渗透到贷款调查、审批、发放等各个环节,提高了贷后管理水平。

创新金融产品。设立营销创新奖,鼓励加大小微企业支持创新,提升对小微企业的金融服务能力。把“简式贷”作为加大对小微企业贷款投放的拳头产品,全行90%以上的小微企业贷款采用了这一贷款品种。同时,探索推进“智贷贷”房贷、应收账款质押、仓单质押”等贷款新产品的落地。加大对BBB级以上、以国有土地使用权、居住用房地产和商用房地产抵押的中小企业客户的营销,确保小微企业贷款稳步增长。(陈怀立 彭涛)



农行周口分行经营发展践行群众路线,近日,该行行长带领业务部门的负责同志做客周口人民广播电台直播间“监督热线”栏目,在线与群众进行交流,解答相关咨询,听取群众对该行在服务三农、支持地方经济发展中的意见和建议,并组织人员认真记录群众反映的问题,及时进行反馈,得到群众好评。(彭涛 摄)

淮阳农行喜获支持工业经济发展先进金融单位称号

本报讯 近日,淮阳农行被淮阳县委、县政府授予2013年度“支持工业经济发展先进金融单位”称号,该行行长也被评为支持淮阳县工业经济发展先进个人。

2013年,淮阳农行秉承“面向三农,服务城乡”的市场定位,以淮阳县产业集聚区为重点,加大对全县工业经济的支持力度。该行专门设立产业集聚区金融服务站,配备客户经理组,为产业集聚区

入驻企业提供日常金融服务。行长、主管行长带队并以“大篷车”形式深入企业调研,重点筛选了一批有价值、有潜力的企业,对这些企业逐个实施高层对接,开展以“送产品、送服务、问需求”为内容的“两送一问”活动,逐户制定综合服务方案,提供贷款、结算、对公理财等“一揽子”金融服务,满足企业个性化、多样化和精细化的金融需求。至目前,该行对产

业集聚区入驻企业的金融覆盖面达到100%。为进一步优化信贷业务运作流程,该行从贷前营销、调查评价、担保审核、授信审批、贷款发放到贷后管理,每个环节均由专人负责负责,实行跟踪负责制,限时办结,提高了信贷审批效率,缩短了贷款办理流程。2013年末,该行工业企业贷款余额3500万元,全年累计投放2800万元,为企业授信6000万元。(任平)

中国农业银行安心得利

品牌介绍

“安心得利”理财产品,是指由农业银行自主发起的相对固定期限理财产品,以农业银行投资于银行间债券市场、货币市场、优质信托项目、商业票据及银行存款等金融资产为支撑,向公众发售的具有较高收益的非保本浮动收益理财产品。

产品功能

期限多样:“安心得利”理财产品为投资者提供从低于1个月到长于1年期不等的多样理财期限,使投资者可以根据自己资金闲置情况和投资安排从容选择,为自己的闲钱充分计划,获取投资收益。

运作科学:“安心得利”理财产品由农业银行担任投资管理人,投资多个期限不同的金融资产,充分利用不同资产的安全性及收益性,由专业人员采用统一管理、分离定价的方式,为投资者创造更多收益。

安全适度:“安心得利”产品属非保本理财产品,通过合理的资产配置安排,在追求更多收益的同时降低了风险属性,总体属较低风险产品,适合包括谨慎型、稳健型、进取型和激进型在内的所有4种类型个人投资者和企业投资者。

购买须知

个人投资者:可持本人有效身份证明,凭在农业银行开立的借记卡、综合理财卡、活期一本通或结算账户,前往营业网点填写《中国农业银行理财产品认购申购委托书》购买,首次购买农行理财产品需要与农行签订《中国农业银行理财产品协议》。投资者在购买时需要填写《个人投资者风险评估能力评估问卷》(问卷有效期为一年),并根据评估结果购买适合的理财产品。无投资经验的个人投资者不能购买仅面向有投资经验个人投资者发售的理财产品。



企业和机构投资者:需要在中国农业银行营业网点开立账户并签订购买协议。认购理财产品时,需要填写委托书在开户营业网点认购。

农行“传世之宝”新增十二生肖金吊坠,现火爆订购中! 农业银行“传世之宝”贵金属系列,品牌响亮、寓意深刻、紧扣传世概念,寓意您的劳动得以保值,您的家庭得以保障,您的财富得以传承。自推出以来,深受广大客户喜爱。此次新增的十二生肖吊坠、金银锦囊系列大小规格多样,满足您投资、赠送、收藏等不同需求。(农行各网点有售)