



周口农行“普惠”金融服务普惠三川大地

本报讯 周口农行牢固树立“面向‘三农’，服务城乡”的市场定位，认真贯彻落实党的十八届三中全会提出的“发展普惠金融”工作要求，确立“立足周口，广惠三川”的“普惠”金融服务工作思路，发挥“城乡联动”的独特优势，着力在支持实体经济服务、发展、服务“三农”，广铺渠道等多维度探索、实施“普惠”金融服务方式，使该行优质、快捷、高效的金融服务普惠到三川大地。

加大工作力度，鼎力支持实体经济发展

该行认真贯彻落实《市委常委会工作报告》和《周口崛起方略》，牢牢把握市委、市政府“粮食生产核心示范区、产业集聚区、中心城区建设”三项工作重点，跟进服务全市14个产业集聚区，认真筛选全市182个市级重点项目，做好全面对接，加大对实体经济的支持力度。截至8月末，该行累计投放法人客户贷款55.6亿元，重点支持了41户龙头企业和中小微企业。一是加强组织领导，明确工作思路。在市县行成立以一把手为组长、主管副行长为副组长、相关部门负责人为成员的企业金融服务领导小组，实施中小企业服务行长负责制，在全行明确树立“两优先一高干”的信贷工作思路，即优先保证小企业贷款规模，优先受理小企业贷款业务，小企业贷款增长速度高于全行平均贷款增长速度。二是倾斜资源，完善配套机制。从信贷规模、服务平台、机制考评三个方面加大对中小企业资源倾斜。专门下达年度中小企业贷款投放计划，明确规定全年小企业贷款投放下限；在市分行成立小微企业服务中心，在各县支行成立小微企业专业客户经理组队伍，在11个产业集聚区设立农行金融工作站，搭建联动高效的企业服务平台；出台专项考核机制，考核指标纳入绩效考评体系，与年度考核和资源配置挂钩，对不能按计划完成投放任务的行，实行

施责任追究。三是实施对接营销，量身定制金融服务。将全市最新的企业和项目目录下发各支行，根据各类企业的层次不同，金融需求的差异情况，实施目标营销；同时与政府相关部门建立沟通机制，主动介入重点项目，积极实现有效对接。成立资产业务专项营销小组，出台《周口农行资产业务专项营销小组考核办法》，以“大篷车”形式深入企业调研，为中小企业量身制订贷款款、对公账户、对公理财、结算等“一揽子”组合服务方案，满足客户个性化、多样化和精细化的金融需求。四是推广创新产品，优化信贷运作流程。加大企业简式快速贷款、自助可循环贷款等重点产品的推广力度，创新推出船舶抵押贷款、动产抵押贷款、仓单抵押贷款、新民居贷款等产品。该行支持25户小微企业贷款2.47亿元，30%采用了“简式贷”产品。进一步优化信贷运作流程，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，每个环节均由专人专职负责，实行跟踪负责制，限时办结，提高信贷审批效率，缩短贷款办理流程。

创新服务模式，提高服务“三农”水平

围绕“强农富农惠农”这条主线，发挥“三农”金融服务主力银行的作用，大力支持“三农”和县域经济发展。截至8月末，全行已累计支持农户8万余户，投放农户贷款35亿元，贷款余额5.02亿元，累计发放惠农卡75万张，对农户金融服务覆盖率达近80%。一是制订发展规划，明确支持目标。在全行范围内开展对服务“三农”和产业集聚区的经济调研，规划编制了近2万字的《周口农行服务“三农”金融生态图谱》，清晰构绘了服务“三农”路线图。明确支持重点，以高标准农田建设项目、土地流转项目、农业产业化集群项目为重点，大力支持农产品生产加工、农业科技

研发、现代育种等优质企业；以新型农业经营主体为重点，支持农村种养殖大户、家庭农场和专业合作社发展；以服务农村商品流通体系为重点，支持“万村千乡市场工程”、“双百市场工程”等。二是实施集约化经营，集中连片服务“三农”。以全行87个营业网点和26个“服务·三农”工作站”为依托，在有产业支撑的专业村开展集约化经营。截至8月末，整体支持了1213个行政村，发放农户小额存款7.01亿元、惠农卡2.84万张，逐步实现贷款区域从分散经营向集约化经营转变。做优做强农户贷款业务，当年新增农村个人生产经营贷款4785万元，实现了贷款种类从以小额贷款为主向农村生产经营贷款转变。三是深入推进“惠农通”工程，延伸农村金融服务。以农行金穗惠农卡为抓手，广泛在乡村卫生室、超市、万村千乡市场工程等大力布设支付网络。截至8月末，已在全市3726个行政村设立了“惠农通助农取款点”，对乡镇的覆盖率达80%，基本满足全市广大农民实现足不出户即可办理小额取现、转账查询等金融服务需求。积极探索改善农村地区支付环境新路子，选取200家覆盖面广、影响大、实力强的超市推广布放“农商通”，使农民朋友实现了到超市购物刷卡就可消费。截至8月末，已实现助农取款交易48万笔、金额4607万元。四是优化支付环境，提升服务能力。充分发挥农行的网络、产品和平台优势，成功代理全市7个县“新农保(合)”项目代理权，集中人力、物力、财力为全市参保(合)农户免费发放49.8万张惠农卡，并通过大力布放ATM机、POS机、电子银行等支付渠道，形成全方位、多层次的新农保(合)结算服务保障体系。

加强渠道建设，服务城乡居民生产生活

以实现金融服务全方位、广覆盖、增

效为目标，建立健全农行在城乡两个区域的金融服务渠道，做好电子设备布放和业务开展，为广大客户提供融资、支付、结算、代理方面的综合金融服务。一是加大信贷支持力度。截至8月末，该行支持城乡居民个人贷款18.69亿元，其中：个人住房消费贷款16.67亿元，个人助业贷款1.17亿元，其他贷款1855万元，个人商用房贷款6552万元，与全市231个楼盘开发商签订了一手房贷款业务银企合作协议。支持城乡居民信用消费，发放信用卡8.1万张，信用卡透支消费达到14.5亿元。二是加大渠道建设力度。截至8月末，已完成对全市85个营业网点的装修改造，对所有网点进行了文明标准服务导人、新建、改建离行式自助银行11个。目前全市农行ATM自助银行达285台、POS机2034台，自助银行终端150台、布放智付通9047部。支持周口东新区建设，设立莲花支行，已于今年七月份正式营业。三是加大产品营销力度。以银行卡、电子银行产品为重点，增加金融服务渠道。截至8月末，该行新发放IC借记卡55.3万张，全市拥有农行IC借记卡的客户已达49.8万人，网上银行、手机银行、短消息等个人注册客户达184.5万户，企业注册客户17218户。同时，该行还代理13家保险公司产品，代理金额达到9.7亿元，为全市人民提供了更全面的金融服务。四是加大服务沟通力度。通过举办项目对接会、答谢客户联谊会等，搭建了银企合作、谋求共赢的对接平台；相继开展客户维护、免费接送农民工返乡过节等活动，搭建了银客沟通、亲和交流的形象平台；实施开展“春天行动”、“激情仲夏”、“爱在金秋”、产业集聚区“两送一问”等主动上门营销活动，搭建了产品市场、营销服务的互动平台，得到了广大客户的好评。（李联伟 彭涛）

本利丰

品牌介绍 “本利丰”理财产品，是指由农业银行自主发起的，以农业银行投资于银行间债券市场、优质企业信托融资项目和货币市场的金融资产为支撑，向公众发售的具有较高收益的保本理财产品。产品类型分为保证收益型和保本浮动收益型。

产品功能 本金保障：“本利丰”产品具有稳健、安全的特点，致力于在保障投资者本金100%安全的基础上获得较高的收益。

高安全性：“本利丰”产品主要投资于低风险、高信用等级的央票、债券、票据、优质企业信托融资项目等金融资产，安全性高，投资稳健。

适合广泛：保本保收益型“本利丰”产品适合包括保守型、谨慎型、稳健型、进取型和激进型在内的所有5种类型个人投资者和企业投资者。

保本浮动收益型“本利丰”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。

期限灵活：“本利丰”系列理财产品投资期限为14天至两年不等，并已实现滚动发售。客户可根据自身对理财期限的需求选择适合的产品，并可实现资金在不同期限产品的有益循环，实现财富连续增值。

所获殊荣 由中国农业银行指派有丰富经验的专业投资经理进行理财产品资产的运营管理。中国农业银行拥有多名专业资深的产品研究、设计人员及多年的产品研发成功经验，提供给客户的多个产品在市场上屡获殊荣。

先后获得由西南财经大学信托与理财研究所、《21世纪经济报道》、21世纪研究院金融研究中心颁发的“年度最佳QDII理财产品”、“年度最佳结构性理财产品”；由中国国际金融论坛组委会、《理财周报》颁发的“2008中国私人财富管理‘聚宝盆’奖”、“2009年度最佳营销创新理财产品系列大奖”；由中国社会科学院金融研究所、《金融时报》颁发的“2008年度最佳外币理财产品”；由上海证券报社、中国证券网颁发的2009年“最佳人民币理财产品”奖等多个奖项。

购买须知 个人投资者：可持本人有效身份证件证明，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请委托书》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《个人投资者风险承受能力评估问卷》（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。

友情提示（注意事项） 理财产品不同于普通的银行存款，投资人需要在承担一定风险的基础上来博取更高的收益。理财产品可能遇到包括认购、政策、市场、流动性、信息传递、募集失败、再投资、提前终止、不可抗力等在内的各种风险。可参见具体的产品说明书或理财计划书或与银行网点服务人员联系，或致电中国农业银行客户服务电话95599。



周口农行成功举办“农行杯”《寻找最美名中医》开机仪式

9月18日，“农行杯”《寻找最美名中医》开机仪式在周口农行成功举办，周口市人民政府副市长张广东出席仪式并致辞。“农行杯”《寻找最美名中医》活动，是由周口农行冠名赞助、市广播电视台主办、市中医院协办的一项公益活动，也是该行积极履行社会责任，服务民生事业，展示近年来改革发展新成效、新形象的一项重要举措。整个活动将在全市范围内评选出10名扎根基层、执着坚守、甘于奉献的“最美名中医”，给予一定的物质支持，并在市电视台陆续播放其先进事迹。（彭涛 摄）

周口农行差异化服务代发工资业务

本报讯 周口农行把代发工资作为业务创新、提升服务能力的源头性业务，瞄准四个方向，提供差异化服务，不断扩大服务代发工资业务范围。截至8月末，该行累计代发工资323户、23.74万人，发放IC卡18.1万张。

瞄准人民银行，实施挖掘服务。该行与各县（市）人民银行结算账户主管部门结合，锁定同业日常结算频繁，结算金额较大的基本账户单位，筛选目标客户，开展关系、产品、服务等组合营销，深入介绍农行高效、快捷的金融服务，积极挖掘客户资源，努力实现结算账户和代发工资营销“双赢”。

瞄准产业链条，实施综合服务。该行依托全市行11个产业集聚区，瞄准入驻大中型企业，公私部门联动，提前介入，以银政合作为基础，积极了解

企业管理层和员工金融需求，针对性制订综合营销方案，提供以信贷营销为引领、以代发工资等个人金融服务为辅助的“一揽子”综合金融服务。

瞄准重要部门，实施批量服务。该行坚持“量质并重，以质取胜”战略，瞄准人均收入高于当地平均收入水平、综合回报较高的政府机关、学校、部队、医疗卫生、电力、石油、电信、保险、烟草、交通等行业和单位，各支行组成营销团队，主动上门讲解农行IC卡功能优势，网银、掌上银行等电子银行产品和服务，制订优惠减免和组合套餐服务方案，实施批量营销。（毕志刚 彭涛）

瞄准专业客户，实施精准服务。该行

周口农行助力商水美人指葡萄香飘万里

本报讯 在商水县练集镇，果农朱飞看着满园细长饱满、脆甜爽口的美人指葡萄，心里美滋滋的，他逢人便说：“今年又是一个丰收年，产量比去年要提高二成左右，多收入万八千不成问题。这都要归功于农行对我的支持。”

这只是周口农行支持商水美人指葡萄发展壮大的一个缩影。回首当初的发展之路，朱飞等果农感慨万千。虽然，他们当时找到了一条靠种植美人指葡萄脱贫致富的路子，但一直受限于自有资金少、种植规模小、市场价格波动等难题。最让他们头痛的还是贷款担保难，他们缺乏担保人，也没有有效的抵押物，银行不给贷款，一直不能规模

化经营。针对这种情况，周口农行立足当地实际，为葡萄种植大户和销售大户牵线搭桥，帮助成立了“美人指葡萄专业合作社”，使果农能共享资源、技术和利润，共担市场风险。

在成立合作社的基础上，该行利用“农行+合作社+农户”模式，以合作社作担保为果农发放惠农卡、农户小额贷款、农村个人生产经营贷款等产品，一举破解了融资难、担保难等难题，为果农们提供了有效的信贷支持。近年来，该行累计向美人指葡萄种植户发放贷款1680万元，美人指葡萄种植面积也扩大至目前的1000余亩，销售市场遍布河南、安徽、山东、江苏、山西、河北、上海

等周边省市。

为提高贷款办理效率，该行积极优化办贷流程，提高服务效率。该行员工主动带上复印机和宣传资料，深入各葡萄种植点，向农户讲解惠农卡的功能和优惠项目，提供从惠农卡开卡资料填写、资料提供、调查审查、放贷等“一条龙”服务，免除果农的“跑贷”之忧。该行在为果农提供贷款同时，大力宣传农行产品，普及金融知识，并根据业务需求，在资金结算量大的地方铺设“金穗惠农通”工程机械助农取款点，组织员工上门安装、指导使用机具，使果农们足不出户就能办理转账、结算、取现等业务，省去了到乡镇、县城办理业务的奔波之苦。（吴建明）

周口农行突出“四个重点” 增强个人资金实力

本报讯 周口农行突出做客户、做产品、做账户、做服务四个工作重点，狠抓机制、措施落实，推动个人存款稳步快速发展，个人资金实力进一步增强。截至8月末，该行个人存款余额286.4亿元，较年初净增27.71亿元。

强化贵宾客户维护。该行在辖区14个支行营业部设立贵宾理财室，配置专职理财师，为贵宾客户提供专属服务；实施分层维护，网点、支行、市分行分别重点维护潜力客户、金卡客户、白金卡客户和钻石卡客户，提供专属定制产品、电话定向营销等差异化服务，并配合开展以财富管理、健康养生、贵金属展销等贵宾客户回馈活动。截至8月末，该行贵宾客户较年初净增1.84万户，完成省分行年度计划的99.84%，完成率居全省第2位，贵宾客户金融资产占比46.6%。

强化重点产品营销。该行以扩面、提质、创效、增亮为重点，努力实现“金穗惠农通”覆盖面和工程质量双提升。截至8月末，该行新增“金穗惠农通”有效服务点1558个，完成省农行年度计划的162.8%，完成率居全省第2位。强化对私理财产品对个人存款的支撑作用，加强日常开放式理财产品特别是季末到期理财产品营销，锁定逐利性资金。截至8月末，该行共销售对私理财产品

148.22亿元，日均余额15.17亿元，完成功率102.77%。加大理财POS、个人网银跨行归集、存贷通等与个人存款关联性较大的零售产品营销。

强化重要账户拓展。该行加强IC卡账户营销。深入开展“学卡用卡营销卡”活动，继续减免IC卡工本费、年费，深入推进“折换卡”活动。截至8月末，该行IC卡存量账户55.33万张，新增28.16万户，增量居全省农行第3位。加强代发工资账户营销。瞄准存量对公客户，实施名单位制营销。截至8月末，该行代发工资账户232户、23.74万人。加强个人资产账户营销。以个人住房按揭贷款为重点，加强对优质楼盘的营销。截至8月末，该行新增个人资产账户2728户、贷款6.59亿元。

强化服务能力提升。该行明确市县行责任，加速推进网点标准化改造步伐。截至8月末，该行共完成网点标准化改造85个，占比97.7%，建成自助银行15个，硬件环境明显改善。强化营业网点6S管理推进服务达标创建工作，严格按照《营业网点6S管理手册》标准，进行量化分解，明确责任人，推进网点6S管理。“形式化-行事化-习性化”演变，为员工、为客户创造整洁、舒适、合理的工作场所和空间环境。加大“神秘人”暗访力度，每月下发通报，严格落实奖惩机制。（陈怀立 彭涛）

沈丘农行5.28亿元贷款零不良

本报讯 沈丘农行正确处理好严格管理和有效发展的关系，在加大信贷投放力度支持地方经济发展的同时，严把“三个关口”，有效管控信贷风险。截至目前，该行5.28亿元贷款全部零不良，信贷资产质量居全省20家重点县域支行第1位。

一是严把客户准入关。该行严格执行贷前调查，将借款人经营情况、资信状况、道德品行等作为重点调查内容，将国家政策支持、经营潜力大、信用良好的行业客户作为重点支持对象，加强信贷风险源头管理。同时，该行坚持“双人、实地、面对面”调查原则，认真落实信贷管理各项规章制度和操作流程，严防道德风险和操作风险。二是严把贷款审查关。该行坚持对客户经营项目、资产状况、行业抗风险能力等进行综合考查，认真落实贷款用途；通过“看厂房、看职工、看财务”和“问经营、问管理、问口碑”收集第一手真实资料，杜绝贷后管理走过场、做样子。对发现存在潜在风险因素的企业和项目，及时与关联方协商制定切实有效的整改措施，调用一切可用资源，采取有效措施快速化解风险，并适时实行“退出机制”，保证信贷资金安全无风险。（陈高翔）

农行“掌赢行动 精彩不断” 移动金融业务大奖送不停

2014年10月31日前，农行掌上银行客户在农行各网点通过扫描指定活动二维码，进入活动页面，点击参与活动，登记姓名、手机号，跳转到农行掌上银行支付页面，完成1笔0.01元的支付后，返回商户页面，即可看到一张刮刮卡图标，刮开后反馈抽奖结果。每月送出一等奖一名，奖励价值3000元礼品，二等奖6名，奖励价值500元礼品，三等奖80名，奖励价值50元礼品，幸运奖

1000名，奖励10元手机充值话费。活动期间，每位客户只可参加6次抽奖。客户需通过掌上银行支付0.01元完成身份认证，此0.01元将在15个工作日内返还至客户支付账户。10元话费由我行委托第三方对中奖手机号码进行充值，其余奖品由客户凭身份证件及注册手机号码到掌上银行注册地农行电子银行部门领取。详情请咨询农行各网点或周口农行信用卡与电子银行部：8910836。



周口农行把抓全员学习培训作为实施“人才强行”战略的重大举措，在对全行充分调研、了解员工培训需求的基础上，针对性制定各类培训计划，有序开展对各层次员工的学习培训。今年以来，该行相继举办了科级干部培训班、网点主任培训班、网点运营主管培训班、新入职员工封闭培训等大型学习培训，全行员工的整体素质得到进一步提高。图为该行近日举办的网点运营主管培训班开班仪式现场。（彭涛 摄）