



周口农行:突出三项重点 助推中小企业发展

本报讯 近年来,周口农行突出服务、营销、控险三项重点,全力做好中小企业金融服务工作,走出了一条支持实体经济发展的新道路。截至9月末,该行中小企业贷款余额达到6.04亿元,今年累计投放5.08亿元,重点支持了29家中小企业发展壮大。

突出有效服务

该行在全市11个产业集聚区为依托,设立金融服务站,以支行为单位,组织人员对落户中小企业开展以“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。同时,积极联系专业机构和专家团队,为中小企业生产经营和财务管理提供咨询、指导服务。

该行建立完善了“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,突出中小企业优先发

展战略。重点推进“简式贷”贷款产品,探索推进“智动贷、厂房贷、应收账款质押、仓单质押”等贷款新产品的落地,并加大对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力度,确保中小企业贷款稳步增长。

该行在市、县行成立中小企业金融服务中心,并配备专职客户经理,对中小企业信贷实行单独管理;优化业务流程,对中小企业进行一次调查、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、审批环节均由专人专职负责,实行跟踪责任制,限时办结,提高信贷审批效率,缩短贷款办理流程。

突出有效营销

该行通过重点落实相关业务部室、基层网点与区域内招商等部门的工作对接,及时了解全市中小企业的产业分

布、行业分布、区域分布等信息,掌握第一手资料,了解企业需求,制订营销方案。同时,在全行开展中小企业贷款客户营销推动活动,发动全员进行广泛的信息采集和有效提炼,提高客户、项目、产品信息利用率。

该行结合实际下达中小企业贷款投放计划,层层落实到人。要求全行客户经理紧抓各种机会,积极拓展优质中小企业客户,认真做好中小企业贷款项目储备工作,进而提高中小企业贷款投放的效率和质量。为提高客户经理的积极性,该行出台了中小企业专项考核办法,并针对本地中小企业贷款营销与管理特点,实施“包营销、包管理”模式。

该行依托现有企业客户,强力推进产业链上的中小企业客户营销。注重发挥公司业务部、个人金融等部门的联动作用,最大限度地做到信息互通、联动营销,确保为中小企业及企业主提供全面的综合金融服务。在营销对公客户的

同时,充分挖掘零售产品的营销资源,依托对公业务对企业高管、中层管理人员跟进营销银行卡、电子银行等产品。

突出有效控险

针对小企业的生命周期、经营方式等方面的特点,该行完善中小企业客户风险防控机制,对风险进行超前分析、超前预警、超前化解,提高风险防控水平。同时,该行还结合地区产业特点、经济金融环境等外部信息,强化对潜在风险特征的研究,及时掌握信贷风险的变

化趋势。该行注重从企业的现金流、市场变化等信息中把握企业真实情况,并严格审查上报调查材料、资料,防控潜在风险。针对各类中小企业的产品、所处行业及产业集群特点,该行梳理出更具针对性的贷后管理重点,不断完善贷后管理实施细则。该行还通过与企业管理人员面谈、查看车间生产及产品库存等手段,切实提高贷后管理水平。(吴建明)

小企业简式快速信贷业务是指依据客户所提供的有效抵(质)押物价值或保证人的担保能力,直接进行客户授信和办理各类贷款、贸易融资、票据承兑、贴现、保函、信用证等表内外融资业务的信贷产品。

产品功能

主要满足小企业客户生产经营过程中的周转性、季节性、临时性流动资金需要。

服务对象

规模为小型或微型的企业客户,其中企业划型标准执行《关于印发中小企业划型标准规定的通知》(工信部联企业〔2011〕300号)规定。

产品特点

(一)融资额度灵活。融资额度可根据小企业的资金需求以及担保情况灵活确定,最高可达3000万元。

(二)担保方式多样。小企业可采用国有土地使用权、房产、存单、国债、银行票据全额抵(质)押或优质大中型法人客户和担保公司担保。

(三)业务流程便捷。该产品采用快捷的符合小企业特点的客户评级方式,评级、授信和用信同时审批,手续简便、放款迅速。

特色优势

审批流程短,办理简单、快捷。

办理流程

(一)贷款申请。客户提交书面借款申请及到农行银行要求的有关资料。

(二)业务审批。农行银行进行贷款调查、审查和审批。

(三)合同签订。农行银行与客户签订合同文本、保证担保合同及借款凭证,办理抵(质)押登记、质物交付等手续。

(四)贷款发放。

办理渠道

所有经授权及转授权的营业机构均可办理。

常见问题解答

(一)贷款期限一般多长? 贷款期限原则在1年以内(含1年),最长不超过3年。

(二)有哪些还款方式? 贷款期限不超过半年的,可采用到期一次还本付息方式;贷款期限超过半年的,采用按月(季)偿还本息方式。

详情请咨询公司业务部,咨询电话:0394-8910801。



10月14日,周口农行召开新入行大学生员工座谈会,勉励新员工充分发挥自己的聪明才智,以朝气蓬勃的精神面貌和积极进取的工作态度在本职岗位上干事创业。图为新入行大学生员工座谈会现场。(吴建明 摄)



10月16日,周口农行邀请专业咨询公司专家对全市农行网点主任和大堂经理进行网点服务技能提升培训,全面提升各营业网点的服务水平和市场竞争能力。图为专业咨询公司专家为学员授课。(陈高翔 摄)

沈丘农行各项存款创历史新高

本报讯 截至10月20日,沈丘农行各项存款余额58.9亿元,较年初净增8.74亿元,存量、增量均居全市第一位。

为突出对重点项目、对公存款的营销,该行实行行长、主管行长负责制,采取“保、抢、挖”措施,加大对财政、医保、“两免一补”等专户维护力度,强化银客感情,确保存量客户对公存款市场份额不流失;加强同工商局、商务局、产业集聚区办公室等政府部门的沟通,掌握第一手招商引资信息,抢占农资户、基本户市场份额;加大对住房公积金缴存单位的营销力度,通过高层攻关,上下联动营销,深挖公积金存款市场份额。

该行将理财产品为切入点,加强

营销指导,带动储蓄存款增长。在各营业网点指定专人梳理目标客户和金融同业潜力客户清单,分类建立客户档案,实施差异营销;对照理财产品到期清单,以短信、电话等形式告知最新产品讯息,加载不同期限的产品,实现存款与理财产品的良性互动。

为激发全行营销活力,该行细化综合绩效考评措施,进一步完善涵盖机关各部门、各营业网点和全行员工各维度的绩效管理体系。突出存款日均考核,实行动态管理,个人存款实行一年期以内、一年期、两年期及以上三个档次的差异化计价激励措施;

对公存款实行台阶奖,季末对公存款净增3000万元以内的,按一定标准予以奖励。

(陈高翔)

外部环境。依托贵宾客户管理系统,建立详细贵宾客户信息台账,积极做好潜在贵宾客户筛选、识别和营销工作,针对性开展综合营销、交叉营销,以优质高效的服务提升客户贡献度和忠诚度。

为激发全行营销活力,该行细化综合绩效考评措施,进一步完善涵盖机关各部门、各营业网点和全行员工各维度的绩效管理体系。突出存款日均考核,实行动态管理,个人存款实行一年期以内、一年期、两年期及以上三个档次的差异化计价激励措施;

对公存款实行台阶奖,季末对公存款净增3000万元以内的,按一定标准予以奖励。

(陈高翔)

周口农行

健全四个渠道 服务城乡客户

行,已于7月份正式营业。

健全产品渠道。该行以银行卡、电子银行产品为重点,强化金融产品服务渠道。目前,该行新发放IC借记卡55.3万张,全市农行IC借记卡客户已达498万人,网上银行、手机银行、短信通知等个人注册客户达1845万户,企业注册客户17218户。同时,该行代理13家保险公司产品,代理金额达97亿元,为全市人民提供了更全面的金融服务。

健全服务渠道。该行通过举办项目对接会、答谢客户联谊会等活动,搭建了银客合作、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”等上门服务活动,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)

周口农行整肃行风纪

本报讯 近日,周口农行结合党的群众路线教育实践活动要求,制定出台相关措施,严格整顿行风纪。

该行编撰印制了《周口农行员工学习手册》,下发到每位员工,并制订学习计划。市、县行班子成员、机关部室根据分包单位和部门情况,督促学习“禁酒令”和中央八项规定等内容;在全行广泛开展“从严治行、规范管理”大讨论活动,汇集各层面、各环节改革发展意见、建议,在内部集中刊发学习心得体会;认真贯彻落实总行《中国农业银行员工违反规章制度处理办法(修正案)》、“两个规定”等规章制度,严肃查处违规违纪行为,为改革发展保驾护航。

该行牢固树立“发展是第一要务,稳定是第一责任”的观念,在全行范围内组织安排了一次声誉风险管理排查活动,并将排查结果和管控方案上报备案;建立定期走

(吴建明)

项城农行资金实力进一步夯实

本报讯 项城农行突出抓好客户营销、产品覆盖和服务提升三个重点,强化措施,推动各项存款快速增长。截至9月末,该行各项存款余额56.38亿元,较年初净增6.79亿元。

该行拿出专项费用在项城有线电视台播放业务宣传专题片,在机关和营业网点两个层面开展存款营销竞赛活动,并做好网点包片帮扶督导;支行班子对接财政局、人民银行、国库支付中心、产业集聚区优质项目和住房公积金等客户,营业网点对接地方收粮大户、乡镇卫生院等客户,推动对公客户数量和质量的同步提升。9月末,该行新增个人贵宾客户2754户,新增对公有效结算客户43户。

该行按照“突出重点、奖优罚劣、及时兑现”的原则,及时将短板业务下欠计划分配到各营业网点,明确完成时间、目标和责任,强化工作督导;为每个营业网点匹配营销费用

(杨建林)

太康农行倾力提升服务水平

本报讯 2014年以来,太康农行结合区域实际情况,践行“客户至上、始终如一”的服务理念,不断完善服务举措,提升服务水平,得到了当地群众的广泛赞扬。

该行出台《文明服务标准考核实施细则》,明确规定员工服务必须遵循的基本标准,详细规定客户投诉处理程序,强化对员工的服务质量评价,并通过“神秘人”检查和视频检查,加强对网点文明礼貌服务的监督。

该行强化网点硬件建设,把辖属11个营业网点按照功能分区原则全部装修改造,营业网点较之前功能更齐全、流程更顺畅。在营业大厅安装大屏幕电视机,统一设

(韩东浩)

农行存金通 理财很轻松

存金通业务是指客户通过金穗借记卡开立贵金属账户,并通过此账户按照农行实时贵金属报价购买“传世之宝”标准贵金属投资产品,购买数量实时计入客户贵金属账户,客户可申请将其贵金属账户提取“传世之宝”贵金属实物,或直接将其账户内贵金属卖出。

品牌简介

存金通业务为客户提供了一条实物黄金(贵金属)投资的便捷渠道。“传世之宝”实物黄金买卖业务相比,存金通业务的参与门槛超低,交易方式灵活,提金方便快捷,并免除了客户购买实物黄金的保管之忧。

客户存金通贵金属账户余额为其实有的“传世之宝”标准贵金属投资产品的重量,客户在其账户余额内可随时申请提取“传世之宝”贵金属实物。

产品特点

超低门槛、交易灵活;存金通产品的交易起点和交易递增单位仅为1克,客户可主动选择时机买入或约定日期额度进

行黄金定投。轻松投资、便捷提金:客户可直接进入账户交易,也可申请提取“传世之宝”系列产品实物,交易成本低、办理网点多,投资收藏两不误。

品质保障、避险保值:“传世之宝”系列产品为农行自主品牌实物贵金属产品,品质上乘,免去客户挑选鉴定、保管运输之忧。

办理流程
开立贵金属账户:客户可持金穗借记卡、本人有效身份证件到农行网点申请开户;

账户买入:客户须持签约借记卡凭密码到农行网点办理;

账户卖出:客户须持签约借记卡凭密码到农行网点办理;

提取实物:客户须持签约借记卡凭密码到当地农行指定的“传世之宝”提金网点办理。

详情请咨询农行个人金融部,咨询电话:0394-8910833。