

周口农行大力改善农村支付环境

本报讯 周口农行通过构建乡镇网点、自助银行、电子机具和流动服务“四位一体”的农村支付服务体系,为农民提供小额取现、汇款、消费等基础金融服务,努力打通服务农民“最后一公里”。截至目前,该行在农村地区布设“金穗惠农通”工程助农取款服务点4106个,实现了乡镇全覆盖。

周口农行实行“三保三不”金融服

本报讯 周口农行高度重视电子银行业务发展,将其作为拓宽服务渠道、便利城乡居民的主打产品全力营销,取得了显著效果。截至目前,该行新增个人电子银行客户23.4万户,计划完成率151.3%;新增掌上银行客户2.4万户,计划完成率196.1%;新增信息服务客户21.5万户,计划完成率143.6%,超额完成年度目标任务。

为扩大农行电子银行产品影响力,该行利用电视、广播、报刊等当地主流媒体、主要街道路牌广告栏和网点LED、ATM显示屏、网点宣传区等载体,全方位开展农行电子银行宣传,同时,精心组织专题营销活动,在全行深入开展了以零售业务“春天行动”、“激情仲夏”、“赢在春秋”等为主题的电子银行走进市场、走进校园等系列营销活动,打造了农行电子银行产品强势品牌效应。

该行注重产品特色,将掌上银行、个人消息、网上银行列为年度重点产品,全力营销拓展。通过开展网点阵地营销、直接走进企业营销、团队营销、方案营销等多种方式,强化对广大客户的拓展、服务和指导,不断提升了广大客户对农行电子银行业务的认知度。

该行围绕规模、效益双升,加快自助设备投放和结构调整,着力打造以行式、离行式、驻点式自助银行建设为重点,智付通有效投放为辅助,网银体验机、离行式注册终端、自助发卡机为有效补充的现代农行自助服务体系。今年以来,该行已完成或正在完成26个离行式自助银行项目建设,全行自助银行运行率达到了95%,为广大客户提供了方便、快捷的服务。

该行注重条线管理,建立健全电子银行业务提示制度,每月编发电子银行业务提示、通报业务进度,介绍新业务新产品营销推广要点,揭示业务风险点,加强基层行工作指导。加强业务培训,提高各层级人员对电子银行业务掌握程度;认真做好客服联动和知识库维护工作,规范高效处理客服联动事件,及时反馈客户投诉和业务咨询,受到广大客户的好评。

充分利用保卫监控中心巡查系统,加强自助设备安全防范,成功制止了3起破坏ATM事件;加强对电子银行风险的监测、分析和评估,及时对风险隐患进行预警提示和整改,着力推进以通用K宝、K码为代表的高级别安全工具的广泛应用;持续做好电子银行业务反洗钱工作和尽职监督工作,重点做好电子银行相关法律法规的细化执行和合规教育,并对发现的问题及时进行纠正、督促整改,将风险关口前移,有效防范电子银行业务风险,为电子银行业务健康发展提供了保障。

(吴建明)

周口农行因地制宜优化网络布局

本报讯 周口农行坚持因地制宜,积极优化网点及电子渠道布局,加快推进自助银行与人工网点1:1目标的实现。目前,该行累计投放自助设备360台,建成离行式自助银行33个,电子渠道分流率达到了87.6%,成效显著。

按照“立足实际、服务城乡”的理念,该行进行人工网点差异化布局。在城市,向新城区、商务区等金融资源聚集区域加大网点投入力度;在县城,向

务,即保证金融服务切实到达每个乡,不留空白;保证切实运行惠农项目,不跑空车;保证后续维护服务切实到位,不容梗阻,受到广大客户肯定。

为保证金融服务覆盖到乡镇农村,该行坚持“依托项目、按需发卡”的原则,逐步扩大惠农卡覆盖面,在服务点开展惠农卡消费、缴费营销活动,采取进村、进户、进点等方式加大惠农卡宣



11月18日,周口农行召开“平安农行”建设暨安全规范化管理工作推进会,要求全行以“平安农行”建设为抓手,从抓实事、抓细节、抓基层、抓关键、抓队伍入手,扎实做好安全保卫工作,为周口农行营造和谐的经营环境。

彭涛 摄

周口农行“超级柜台”获赞

本报讯 “请您直视镜头……”11月23日,周口农行营业部大厅内,一名客户在名为“超级柜台”的触屏式机器上办理开卡业务时,对机器发出的“指令”如实缴做。按界面提示操作、根据机器发出的指令拍摄影像、在吐出的申请书上签字后,经过半分钟等待,一张农行金融ic卡自动发放出来,整个过程用时约三分钟。

越来越多的市民前来体验,一位市民说:“全程触屏式操作,确实简单好用,一步一步都明明白白,办理时间也快,感觉真不错。”顺利开卡后,客户又在“超级柜台”上开通了网上银行、短消息业务等。

据了解,农行“超级柜台”是通过硬件设备的集成和业务流程、交易凭证的整合,借助视频、影像、工作流、人脸识

别等技术手段,实现柜面非现金业务由客户自主办理的一套自助门市业务系统。其业务范围涵盖开卡、电子银行、转账、理财、基金、外汇、特殊、查询等八大模块,已基本上涵盖个人低柜业务。

据该行工作人员介绍,“超级柜台”的投产运行将为客户带来诸多便利,一方面,其天然具备的低柜非现金业务分流能力,让办理开卡、签约、理财、基金等业务的客户,在柜面渠道之外又增加了一项“超级柜台”自助办理业务的选择。另一方面,“超级柜台”的出现免去了客户填单环节,繁琐的签名、复印、盖章、打印等也得到有效简化,业务办理时间大大缩减,服务效率得到极大提升。比如一项普通的开卡加网银业务在人工柜台办理,可能需要二十分钟,但是通过“超级柜台”办理,所需时间仅为数

分钟。以前办理银行卡挂捷业务时,客户需要在营业厅领号排队,再去人工柜台办理;而通过“超级柜台”,客户可以自助完成该项业务。

据悉,广大客户对于拥有强大大业务功能、快速处理速度、流畅客户体验的“超级柜台”反响非常好,满意度非常高。目前,该行正在全市积极推广“超级柜台”服务模式,并于近期组织开展业务培训,讲解业务操作流程及注意事项;利用微信、内网邮箱,下发操作说明,督促网点人员强化学习并熟练掌握。据了解,该行已累计布放“超级柜台”88台,投产56台,网点布放率达到了100%。下一步,该行将继续投产“超级柜台”,努力实现全市农行营业机构“超级柜台”投产全覆盖。

(吴建明)



11月17日,周口农行召开领导干部落实“两个责任”推动会议,就发挥党委主体责任和纪委监督责任进行具体安排部署。

彭涛 摄

周口农行实施对公下沉战略

提升对公业务竞争力

本报讯 “周口农行提升网点对公业务竞争力的措施,使基层网点有了好的管理工具,网点主任有了更多的时间走出去做营销,可以更好地开拓和维护客户。”日前,周口农行某网点王主任如是说。

据了解,周口农行此前面临着专职对公业务人员少,对公资源不足等问题的制约,难以满足当前对公业务快速发展和客户精细化管理的需要。该行针对基层网点对公业务发展现状,从明确市场定位、优化业务流程、打造服务团队、加强资源配置等方面入手,全面提升网点对公业务竞争力。

为此,周口农行准确定位,对网点对公业务实施分类管理,将全行网点分为对公业务重点发展网点和一般网点两类,优先把重点发展网点打造成为大中客户服务平台、小微客户拓展平台、基础产品销售平台、营销信息反馈平台,并发挥重点发展网点的示范效应,逐步提升全行基层网点对公业务的市场竞争力。

为提升服务品质,该行优化网点布

局,专门设立网点对公业务功能专区,导入标准化对公服务,为优质对公客户建立“绿色服务”通道,力争实现业务办理免排队。为提升客户开户效率,缩短业务办理时间,该行组织相关部门在深入调研的基础上,研发推出了翼联通系统,该系统的推出有效提高了业务办理效率。

该行全面构建“二级分行—支行—网点”分层管理模式,将处于一定标准之下的对公客户纳入网点管理,由网点充分挖掘客户金融需求。同时,该行加强网点队伍建设,优先满足对公业务重点发展网点的人力资源配置要求,为对公业务重点发展网点配备全能型客户经理,打造专业化的服务团队。

该行不断建立健全激励考核机制,对新开立基本账户、企业网银、对公理财等业务的网点,根据笔数、户数、金额来综合奖励,并由二级分行穿透式考核兑现到团队和个人,有效激发了基层网点营销对公业务的积极性和主动性。

(吴建明)

周口农行推动对公理财业务快速发展

本报讯 周口农行突出对公理财业务重要地位,实施“三抓三促”策略,推动全行对公理财业务实现快速发展。截至目前,该行对公理财日均余额59389.7万元,超额完成省行年度计划任务。

抓组织领导,促思想认识提升。该行把对公理财业务提升到发展对公业务重点抓手的地位上来,抽调市县行业务骨干,成立对公理财业务工作小组,加强对全行对公理财业务工作的领导。将营销理财产品作为增存、增收及维护客户的利器,多次在全行工作会议上认真分析对公理财业务发展现状,阐述加快对公理财业务发展的目的、意义,明确指导思想和工作目标,并针对对公理财业务相关知识进行培训,提升全行对开展对公理财业务重要性的认识。

抓客户细分,促基础不断稳固。加强对优质客户资料和信息收集整理工作,建立起完备的客户信息数据库,筛选对公优质客户为理财业务目标客户。2015年,该行锁定某重点客户,通过省市县三级行联动、公私联动等方式,成功营销农行“进取”系列半月开放式理财产

品30010万元。该行将产品周期超短、实时到账、收益率高的产品作为“卖点”,在准确把握客户需求的基础上—发即中。对阶段性资金归集、集团和机构类客户,强化安心系类中短、超短期理财产品营销;对本金安全性要求高的客户,重点营销“本利丰”“汇利丰”保本型理财产品;对于单笔大额理财资金,按客户要求定制专属产品。

抓机制驱动,促发展活力激发。在营销方案中,下发对公理财计划均净增和对公理财业务收入专项考核目标,特设对公理财为重点推广产品,并提升对公理财业务奖励力度,按考核期内实际手续费收入的一定比例配置绩效工资,使员工的营销积极性得到最大限度的发挥。各支行指定专人作为对公理财业务督导联系人,市分行对营销进度实行日关注、周小结、旬督导、月通报制度,营造赶超的竞争格局。同时,每月召开一次由各支行主管行长参加的碰头会,分析、解决对公理财业务推进过程中出现的具体问题,确保全行对公理财业务高效拓展。

(吴建明)

周口农行惠民服务入农家

本报讯 周口农行采取“四有”举措贴近“三农”,不断延伸惠农服务链条,破解金融服务障碍,赢得广大农户赞许。

该行优化调整内设机构,分别在市行设置农户金融部、县支行成立“三农”团队、网点配备“三农”客户经理,在机构上做到服务“三农”有部室管、服务“三农”有员工问;优选农村工作经验和专业金融知识兼具的员工,进农村、到农户,开展巡回上门服务,做到农民“身边有人”。目前该行专兼职“三农”客户经理已达50余人。

该行优先选取“万村千乡市场工程”农家店、便民超市作为惠农通服务点,为农户提供消费、转账、取现等服务。同时,该行指定专人负责服务点后勤保障服务,向农户推介产品、巡检机具,确保机具故障24小时内予以解决。截至目前,

该行在全市已设立服务点4106个,行政村覆盖率达到78%。

该行以农户“手中有卡”为目标,为农户提供惠农卡等银行卡产品,并不断丰富银行卡功能。该行与社保部门开展项目合作,已发行社会保障卡97万张,为居民的社保费用缴纳和补贴发放提供便捷服务。

针对农户贷款难的症结,该行创新信贷方式,缓解农户用资需求。农户可使用抵押、质押、担保等多种方式取得贷款。截至目前,该行农户贷款余额达3.76亿元。根据县域经济发展特点和产业特色,该行还构建了特色化信贷支持格局。在商水练集镇,该行采取的“合作社+农户”模式,累计向400多户农户发放贷款2000多万元,带动了农民增收。

(吴建明)

个人理财产品质押贷款

●个人理财产品质押贷款有哪些优势?

- 1.额度高:单笔贷款金额最高达1000万元;
- 2.用途广:可满足您消费、经营多种资金用途;
- 3.盘活资金:盘活理财资金,满足临时性资金周转需求。

●申办个人理财产品质押贷款需要哪些条件?

- 1.借款人应具有中华人民共和国国籍,具备完全民事行为能力;

- 2.借款人信用状况良好,具有偿还贷款本息的能力;

- 3.借款人应提供本人合格的个人理财产品及购买该理财产品的个人结算账户;

- 4.农业银行规定的其他条件。

●如何办理个人理财产品质押贷款?

借款人申请→银行调查、审查、审批→签订借款合同→贷款发放→借款人按约定还款方式偿还全部贷款本息→办理结清贷款手续。

农行人民币大额存单

●产品简介

大额存单是我行面向个人和企业、机构客户发行的记账式大额存款电子化凭证,是具有标准化期限、最低投资金额要求、市场化定价的存款产品。按照人民银行相关规定,大额存单纳入存款保险范围。

●功能特色

- 1.标准存款,本息安全
- 2.方便灵活,附加不同流动性支持
- 3.市场化定价,收益更高

●办理流程

- 1.开户。持身份证明通过农业银行柜面和网上银行办理,或通过人民银行指定的第三方交易平台办理。

- 2.支取。在到期日通过农业银行柜面和网上银行办理,附加提前支取条款的大额存单可随时支取。通过人民银行指定的第三方交易平台办理的大额存单,由该平台到期兑付。

- 3.赎回。附加赎回条款的,在约定条件下可由我行按约定收益主动赎回。

- 4.转让。通过人民银行指定第三方交易平台发行的大额存单,可以在该平台二级市场交易。

●温馨提示

每期大额存单在利率和流动性支持条款上存在差异,客户在购买大额存单前要仔细阅读,并确保对条款内容的理解完整无误。