



农行周口分行

夯实客户基础

提升发展实力

本报讯 农行周口分行把夯实客户基础作为提升发展实力的主引擎,着力提服务、做活动、辟源头、活机制、强督导、五措并举夯实客户基础提升发展实力。截至今年6月末,该行各项存款日均余额426亿元,较年初增加28.6亿元,日均增量市场份额居当地四大行首位,各项贷款余额44.92亿元,净增11.38亿元,同比多增11.31亿元,在四大行中,各项贷款增量占比127.08%,上升50.91个百分点,排名第一位。

提升服务促客户增长。深入开展“服务质量强化年”活动,深植“以客户为中心”的经营理念。按月对网点服务进行检查和曝光,加大对违规人员的处罚及“神秘人”检查落后网点的惩治力度,按季召开标准化服务评比会。按照客户分层的要求,集中精力做好贵宾客户的“三优”服务、产品优惠套餐服务,

落实好贵宾客户名单制分层管理,强化高端客户的精细化维护,积极开展丰富多彩的特色营销活动,不断提高客户对农行品牌形象和产品的认知。

开展活动促客户增长。常年开展“春天行动”“激情仲夏”“赢在中秋”等综合营销活动,促进客户增长。积极锁定企事业单位中高管人群、成功个体业主等,通过公私联动、交叉营销、主题活动等拓展新客户,开展产品组合式营销,建立贵宾客户微信群,及时发布农行最新产品信息、金融动态等内容。以对公客户“扩户提质”为目标,突出抓好财政、社保、国土、公积金四大重点系统客户的营销,确保客户量质并举发展。

广辟源头促客户增长。紧盯县域、“三农”,城市各层面中高端客户,做好代发工资、第三方存管、跨行POS理

财、个人资金归集等个人源头性产品营销;提高保本理财产品、理财类基金、国债等低风险产品在县域市场渗透能力,不断增加产品粘性,锁定个人贵宾客户。紧盯符合国家宏观经济政策、契合周口经济转型、政府大力主导、发展前景广阔的重点建设工程、重大招商引资项目、重大产业转移承接项目,重点营销国家级省级产业化龙头企业、县域医院、县域高中、县域优质旅游客户、重点项目、重大工程、重点客户等法人客户和项目。

机制牵引促客户增长。将贵宾客户拓展纳入综合绩效考评,提高考核权重,对完成客户增长计划且排名前三位的单位予以不同程度的绩效奖励,对欠计划的单位实行通报批评、问责、诫勉谈话、考核扣分等惩罚性措施。将存量管户维护纳入工资考核,将新增管户质量及资产变动情况纳入季度考核。通过强化分户管户考核力度,增强客户精细化管控能力,促使存量客户维护挖潜和新拓展客户尽快见效。

强化督导促客户增长。建立常态化“督导+指导+引导”机制,召开业务经营分析会、客户营销推进会等专题会议,加强对支行客户建设的进度督导,组织优秀内训师、业务骨干逐行进行指导帮扶。利用微信平台、短信平台、经管网等媒介,定期通报客户拓展进度。依托个人优质客户管理系统,月初提取贵宾客户等级变动清单和潜力客户清单,对于贵宾等级下降的客户,要求管户人员重点跟踪,积极联络,确保存量客户不流失。对有升级为贵宾的潜力客户,积极开展“扩户提质”“提质增亮”活动,督促客户进位升级。

(陈怀立 张贝贝)

农行太康支行

开展“扶贫日”宣传活动

本报讯 为配合做好“全市扶贫日”宣传活动,积极营造人人参与扶贫的浓厚社会氛围,进一步加快贫困人口脱贫致富步伐,连日来,农行太康支行组织人员力量,进村入户开展“落实扶贫惠民政策,竭诚服务贫困群众”宣传活动,受到群众广泛好评。

太康县农行班子成员带队,组成两个宣传队,分别深入到结对帮扶的贫困村老冢镇前岗村和大许寨乡王堂行政村,对贫困户逐户了解致贫原因、生活状况和遇到的困难,充分征求贫困户产业扶贫意愿,认真做好台账记录,为帮助他们解决发展生产、增加收入等方面的实际问题和困难建言献策。

该行两个宣传队统一佩戴宣传绶带,入村入户、深入田间地头发放扶贫惠民政策宣传手册480册、宣传折页和农行社保卡宣传单1000余份,向贫困户认真宣讲政府扶贫政策和农行服务群众的金融政策、措施,在村内超市、医疗服务点等人口密集场所张贴“扶贫政策宣传公告”36张,确保扶贫政策宣传到村,宣讲到人,解读到心。

(彭涛 夏敏)

农行项城支行

党建引领业务提速发展

本报讯 今年以来,农行项城支行围绕经营抓党建,抓好党建促经营,以党建融合发展,各项业务稳步攀升。2017年6月末,该行各项存款余额77.51亿元,净增6.32亿元,存量、增量均居全省县域支行第2位;各项存款、储蓄存款日均增量市场份额50.82%、43.56%,均居首位。各项贷款余额4.5亿元,其中法人贷款净增2.29亿元,占全市农行净增总量的52%。

项城支行辖19个党支部、10个党组织、120名党员,该行充分发挥点多面广优势,严格落实党委主体责任,狠抓“三会一课”等党内民主生活制度常态化运营,与网点、部室层层签订党风廉政建设与经营目标管理责任书,对“两个责任”、反对“四风”等重点领域进行综合整治,持续深入开展“创先争优”“两学一做”学习教育常态化制度化及廉政警示教育等活动,实行“一个支部一个堡垒、一个党员一面旗帜”的作用得到进一步发挥。

为引领和带动全行作风建设提速升级,该行以创建共产党员示范岗、共产党员先进标兵等为抓手,扎实推进合规文化建设、党风廉政建设,坚持深入开展信贷、运营、保卫等风险排查和员工行为排查,狠抓内外部审计发现问题整改,在全行积极推广实施“三线一网格”管理模式,明晰不同层级人员管理责任,建立结对型相互监督提醒帮助机制,夯实“双基”管理,确保连续多年无重大违规违纪案件和风险事件发生。

该行坚守倾斜基层、关爱员工宗旨,上半年拿出专项资金费用,不断充实和改善网点“家”的环境,坚持每年至少为员工做好10件实事,每月适时开展“比学赶超”业务竞赛活动,想方设法提高员工收入水平,每季定期开展岗位技能比赛、各类文体娱乐活动,营造“比学赶超”氛围,鼓励员工当先进、做表率、争先锋,增强全行凝聚力和战斗力,有效促进各项业务提速发展。

(杨建林 李艺珂)

农行周口分行硬币自循环工作成效显著



图为硬币自循环工作推进会现场

本报讯 为进一步落实人民银行硬币自循环工作部署,激活流通中沉睡硬币,改善硬币流通环境,细化落实普惠金融,切实履行社会责任,农行周口分行积极采取有效措施,大力推广硬币自循环工作,取得明显成效。

硬币自循环工作是银行业金融机构的基础工作,是构建普惠金融、提升银行业金融机构现金服务水平的基础环节,也是提升金融机构服务

实体经济能力的客观要求,与广大人民群众的切身利益休戚相关。

据悉,该行为了推进硬币自循环工作,先后投入67.85万元资金购置硬币自循环相关设备,如纸硬币兑换一体机、硬币清分包装设备,彻底解决了以往硬币清点主要靠人工耗时耗力的问题。通过调研,在商业繁华人流密集的五一路北段农行西城支行营业部和中州路一峰广场对面的直属支行营业部各布放一台纸硬币兑换一体机。同时,成立硬币兑换服务队,带着硬币清分、包装设备深入社区、农贸市场、超市、批发市场等硬币使用率较高的场所,进行上门兑换硬币服务并开展宣传。自2016年以来,该行累计投放1元硬币16万元,5角硬币12万元,1角硬币8.9万元,累计回笼1元硬币11.1万元,5角硬币7.35万元,1角硬币3.62万元。此项工作受到人民群众和市人民银行的充分肯定和赞扬。

(叶坤林 王超)

农行周口分行自助设备“刷脸取款”项目上线运行

本报讯 近日,农行周口分行自助设备“刷脸取款”项目成功上线运行,首批上线运行40台设备,成为全市首家推广“刷脸取款”项目的金融机构。自“刷脸取款”项目推出以来,受到了广大客户的热烈欢迎。

“刷脸取款”是系统通过比对现场

抓拍的照片与可信照片源,验证客户身份证号码、交易密码而实现的一种取款方式,客户无需带卡、无需带身份证件、无需带手机、无需掌银预约,真正做到“随时随地、即刷即取”,真正方便客户,提升客户体验。同时,以人脸识别、身份证号码、交易密码三重验证,确保客户取

款安全,建立了自助渠道崭新的应用场景。

据了解,周口分行将在今年底再改

造200台“刷脸取款”设备,方便客户使

用,极大解决客户因忘带卡、无法通过

掌上银行预约取款的困境,提高农行的

整体对外服务形象。

(吴建明 刘峰之)



农银人寿携手农行周口分行

举办健康知识讲座

细说明。

活动结束后,客户们纷纷表示,这次讲座让他们掌握了更多的科学健康养生常识,真正了解了营养养生和健康饮食的重要性。

据了解,此次健康讲座是农银人寿周口中心支公司携手中国农业银行周口分行营业部共同举办健康知识讲座,特邀当地知名专家为到场的近20名行司客户讲解健康养生知识。

讲座上,专家围绕夏季酷热与湿重的

特点,从日常饮食、运动、心态调整等方面,详细讲解夏季养生原则、夏季常见健康隐患、盛夏如何防暑以及各类慢性病的危险因素及预防知识,还特别就中暑前期、轻度中暑及重症中暑的症状、预防要点及应急处理措施等知识进行了详

(赵海防 刘海滨)

农行扶沟支行营业部

通过市银协四星级网点验收



本报讯 8月13日上午,周口市银行业协会星级网点验收组一行10人在市银行业协会会长的带领下,对扶沟农行营业部四星级网点创建进行现场验收。

(如图)农行周口市分行分管行长张庆丰、个金部负责人、农行扶沟县支行行长带领支行党委班子全体人员全程陪同。

验收组一行在扶沟农行营业部党员活动室观看扶沟农行营业部精心制作的视频宣传片,听取了PPT展示创建汇报。

市分行分管行长对扶沟农行营业部的基本情况、创建四星级网点工作所做的努力以及周口农行对文明服务提升创建工作所采取的措施进行了简单介绍。市银协黄会长对扶沟农行营业部的创建工作予以充分肯定,勉励扶沟农行营业部以更优质高效的服务水平服务客户,认真践行服务就是品牌、服务就是效益的服务理念。

接下来,验收组分成现场查看、监控

(陈怀立 张松柏)

农行沈丘支行

认真贯彻全国金融工作会议精神

本报讯 7月底,沈丘农行相继召开党委扩大会、行务会学习全国金融工作会议精神,统一思想认识,以会议精神指导全行各项工作有效开展。

狠抓党建工作,强化党的领导作用。

沈丘农行不断加强党的建设和队伍建

设,坚持“围绕经营抓党建,抓好党建促

经营”的方针,认真履行党委主体责任,

坚持把党建工作与业务发展同研究、同

部署、同检查、同考核,基层党建工作取

得初步成效,党组织的战斗堡垒作用和

党员的先锋模范作用得到不断发挥。

聚焦经营主业,坚定回归金融本源。

沈丘农行紧紧围绕省分行“同业增份额、

系统进位次、全行保平安”的发展目标,

(张前威 石艳青)

不断强化主营业务地位。一季度储蓄存款时点余额76.47亿元,较年初净增8.59亿元,在全市农行贡献度占比28%;储蓄存款时点存量、净增市场份额(四大行)占比分别为73.43%、63.04%,是全市唯一一家份额超过60%的支行。

践行普惠金融,提高社会服务能力。

沈丘农行坚持普惠制,广覆盖的“三农”金融服务方向,不断增强社会服务能力。

截至3月底,累计发行惠农卡11.2万张,代理发行社保卡33.5万张。全行投产ATM自助设备59台,建成12处离行式自助银行,为当地群众享受金融服务提供了极大便利。

(张前威 石艳青)

不断强化主营业务地位。一季度储蓄

存款时点余额76.47亿元,较年初净增8.59亿元,在全市农行贡献度占比28%;

储蓄存款时点存量、净增市场份额(四大行)占比分别为73.43%、63.04%,是全市唯一一家份额超过60%的支行。

践行普惠金融,提高社会服务能力。

沈丘农行坚持普惠制,广覆盖的“三农”金融服务方向,不断增强社会服务能力。

截至3月底,累计发行惠农卡11.2万张,代理发行社保卡33.5万张。全行投产ATM自助设备59台,建成12处离行式自助银行,为当地群众享受金融服务提供了极大便利。

(张前威 石艳青)

安心灵动理财产品

一、产品简介

“灵动”系列产品为我行研发的半开放式产品,兼顾产品收益性与流动性特征,将开放式产品与固定期限产品的功能有机集合。产品存续期的每个工作日均开放申购,申购成功后进入“封闭+开放期”:封闭期资金不能随意支取,开放期客户可以随时赎回全部或部分资金,赎回资金实时到账。产品开放期与封闭期分别定价。

二、产品功能

(一)期限多样。“灵动”理财产品包括20天、45天、75天三款,每天工作日在售,形成货架式产品供应。后续将继续完善产品线,推出其他期限品种,满足不同类客户投资需求,产品线在同业产品中较为齐备。

三、产品特色

1.高收益,产品封闭期及开放期收益率均高于农行常规产品及同业产品。

2.高效率,当日认购,次日起息,资金使用效率高。

3.高流动性,每个工作日均可申购,客户持有满最短期限后,规定时间内可实时赎回,资金立即到账。

4.多渠道,产品通过多个渠道销售,包括网上银行、掌上银行、自助服务终端、柜台。

四、适用范围

企事业单位、金融同业。

服务电话:0394-8910801、8910802