



周口农行强化措施推动储蓄存款快速增长

本报讯 周口农行以储蓄存款市场份额四大行第一、增量份额超存量份额为目标,强化措施推动储蓄存款快速增长。截止到2月25日,该行储蓄存款净增24.7亿元,增量市场份额居四大行第一位。

该行积极抢占高端客户市场,扩大对储蓄存款的贡献度。采取召开100个对公客户恳谈对接会带动1000个零售客户,以及召开81个经济强村村支部书记恳谈对接会带动1000户农户的“批发营销带动战略”,制定对贵宾客户的“一揽子”理财服务和产品组

合服务方案,市县行班子成员、机关部门经理、网点负责人、客户服务经理和一线柜员开展分层营销维护。从代发工资、第三方存管、个人贷款等源头性业务入手,拓展储蓄存款客户和资金规模,重点推进礼仪存单、贵金属、基金、理财、信用卡等产品组合营销,锁定挖掘老客户、营销拓展现客户,拉动储蓄存款增长。

据了解,为有效提升存款市场份额,该行集中抓好宣传营销活动,认真做好8项宣传活动和11项高端客户主体联谊活动,并

依托网点阵地,开展储蓄存款明星网点竞赛活动,鼓励网点提档进位。同时深入开展员工“1+10×N”、“一所联百户”、“六进”营销、“扫街行动”等营销活动,加强新客户拓展,以及网点辐射区域的覆盖性营销。该行还紧抓农民工返乡机遇,深化金穗“惠农通”和专业村“整村推进”工程,巩固和拓展农村储蓄存款市场。

为提高全行的综合服务能力,该行对已开工建设的网点,落实“一把手”负责制和主管行长责任制,保证硬转、软转同步到位。

按照“机关人员向基层一线、向营销岗位倾斜”的原则,强制要求所有营业网点必须配齐大堂经理、客户经理,市县行机关抽调人员加强网点大堂服务。该行专门组建上门服务小组,分层对50万元以上及潜在贵宾客户实行名单制跟踪维护。为提高网点产品营销技能和客户拓展管理能力,该行强化了一线人员产品知识和营销技能培训,同时组成督导小分队,加强对网点文明标准化服务的督促检查。

为充分激发存款营销活力,

该行发挥资源配置机制的导向作用,倾斜对储蓄存款、理财产品的营销奖励,并以储蓄存款增量、个人贵宾客户增量、理财产品及核心产品覆盖率为评价指标,对网点进行“穿透式”考核,同时实施对公、零售部门联动考核。同时设立首季储蓄存款单项奖、台阶奖等奖励措施激发营销动力,并按旬对各行储蓄存款进度监测督导,对因服务不到位、措施不得力等主观原因导致进度缓慢的支行行长和主管行长进行严厉问责。

(李联伟 彭涛)

周口农行农户金融业务发展势头喜人

本报讯 今年以来,周口农行不断强化措施,推动农户金融业务较快发展。截止到1月底,全市农行农户小额贷款较年初净增1809万元,新发放惠农卡3909张,增量均居全省第1位。“惠农通”助农取款点新增138个,总量达1420个,累计查询1.48万笔,取现2.84万笔,金额5486万元,助农取款点增量、交易量均居全省第1位。

该行扎实开展营销活动,按照“集中连片、龙头推进、产品覆盖、有效支持”的要求,开展以农户贷款、惠农卡、“惠农通”助农取款点等金融服务为内容的“整村推进”活动。年初邀请全市81个经济强村村支部书记召开恳谈对接会,确立“每个经济强村新增

10户农户贷款、发放惠农卡100张、设立1个助农取款点”目标,由村委会开列本村拟营销农户名单及联系方式,各支行成立活动推进小组,进村入户开展产品营销。对春节前完成目标计划的村支书奖励3000元,春节后至3月底完成的奖励2000元,充分调动了他们的积极性。

据悉,该行通过在电视、广播、报纸等媒体开辟宣传专栏,在网点LED显示屏滚动播放服务“三农”产品流动字幕,集中宣传农行强农富农惠农政策和产品优势。开展“送金融知识下乡”活动,依托助农取款点发放产品宣传单,摆放宣传版面,张贴宣传海报,客户经理现场讲解产品特征、使用要领、答疑解惑,扩大农行农产品宣传覆盖面。

同时,加强对存量客户的维护,由各县支行组织人员向助农取款点特约商户送春联、扑克、饺子盒等礼品,为每个助农取款点配备2000元新钞和零币供其兑换,为农民客户送去温暖和方便。

为充分激发全行发展农户金融业务的热情,该行适当提高高产品奖励标准,一季度新增农户贷款万元奖励提高到原来的一倍,新增惠农卡每张奖励提高50%,并对较年初上升的支行每月按余额的万分之二计提维护费用,同时突出新增助农取款服务点有效性,对激活服务点每户增加500元维护费用。该行还开展“四无”三农客户经理考核竞赛活动,以

“无逾期、无不良、无欠息、无违规”为标准,对达到“四五”标准的三农客户经理进行绩效工资奖励,激发三农客户经理工作积极性。

该行不断强化督导、保障机制,推动农户金融业务扎实开展。实行市分行行长包片、机关部室包支行机制,对各支行“春天行动”重点业务开展督导、调研,帮扶各行业务发展;市分行每日在线监测各支行农户金融业务发展进度,每周在经营网排名通报;加强数据监测分析,对全行“惠农通”助农取款点机具交易情况进行数据分析,并抽出交易率低的进行电话回访,询问原因,提出解决方案。

(陈怀立 彭涛)



企业文化撑起一片蓝天

——周口农行企业文化建设综述之四

□华志刚

周口农行在企业文化建设进程中,坚持秉承“诚信立业 稳健行远”的核心价值观,在“违规就是风险 安全就是效益”理念指引下,把持续强化风险管理作为企业文化主体建设之一,确立了符合周口农行发展实际的风险理念,并在实践中为周口农行加快经营转型、实现跨越发展提供坚强有力的保障。

风险理念——一百个发展抵不上一次违规

一、风险理念的内涵定义

周口农行将合规经营融入管理发展全过程,通过培育员工自觉合规、主动合规的意识,加强各项工作精细化管理,强化增强全行员工执行力,提升风险控制力,有效防范经营管理中的各种风险,为全行持续稳健科学发展夯实基础。

一百个发展抵不上一次违规:就是业务发展得再好,出现一次违规,发展就等于零甚至负数。周口农行在发展的同时必须始终坚守制度规定和合规要求,始终坚守风险底线。以更严谨的态度、更严格的制度、更严明的纪律、更严密的监管,加强合规能力建设,加强精细化管理,加大对违规的处罚。要求做的事,坚决做好,不让做的事,坚决不做,始终筑牢风险控制防线。

二、风险理念的目标要求

筑牢风险防控思想屏障。牢固树立科学发展观,正确业绩观和全面风险观,引导教育广大干部员工树立一级法人理念、资本约束理念和依法合规经营理念,走稳健经营、有效发展、健康发展之路。

认真落实各项规章制度。以制度为抓手,采取多种措施,狠抓制

度落实,将排查发现问题纳入考核机制,与各工作环节责任人切身利益挂钩,形成全方位、广覆盖、多层次、穿透性的监督管理机制,用机制促使员工主动增强风险防范意识,创造良好的经营环境。

强化风险管理三道防线。按照“横到边、纵到底”的要求,进一步理顺业务部门、风险管理部门和内控监察部门的风险管理职责,各司其职,做好职责范围内的风险防控工作,形成风险管理合力。

三、风险理念的实践运用

完善考核奖惩机制。发挥考核机制的正向激励作用,建立完善虚假经营行为惩戒机制,在追究相关人员责任的同时,倒扣经营业绩考核得分,上追领导责任,增加违规成本。

落实监督检查机制。注重日常检查、内外部监督检查发现的线索,鼓励员工举报违规行为;加大日常行为排查力度,加强对员工违规行为监督,及时防范和化解风险隐患。

完善制度业务流程。充分发挥业务条线专业优势,从管理层面剖析问题产生原因,尤其对普遍性问题,研究制订明确具体的管理措施,梳理业务流程、制度办法的漏洞,提高整改工作质量,有效促进全行内控管理水平的提升。

开展合规文化教育。采取多种形式持续开展对员工法律法规和规章制度学习及警示教育,深入开展合规文化建设活动,在全行倡导合规就是风险、安全就是效益、合规创造价值的理念,营造全员合规、主动合规的氛围,形成良好的软环境。

简单却有效的致富步骤

我曾经看过《思考致富》一书,该书全篇都在传达着一个致富秘诀,这个秘诀就是:无形的意念会带来财富!心想才能事成!或者说“凡你心里所想,并且相信的,终必能够实现!”全篇围绕这一主题——意念,娓娓道来。让你相信唯有思考才能致富!致富的第一步首先是强烈的欲望,这是任何成就的起点。作者提出了用自我暗示刺激潜意识的六个明确步骤:

1. 在大脑中设想一下自己想得到多少金钱。要说出一个准确的数字。

2. 明确自己能付出多大的努力。

3. 明确得到金钱的日期。

4. 制定一个实现梦想的计划。

5. 列一份清单,把前面四个步骤写进里面,放在你早晚都看得到的地方。

6. 到一个不会被干扰或打断的地方,每天清晨和睡前把这份清单读两遍。要大声朗读,记住,只朗读那些字是没有用的,除非你在念的时候,融入了自己的情感,并且要记得想象、体会金钱握在手中的感觉,这是因为潜意识只会对情感化的指示起作用。比如信心就是所有情感中最强烈、最具效果的一个。只要意念变成行动,那么财富的数量会受到限制。信心则可以解除限制!不断反复地对潜意识发出信号,是自发培养信心的唯一方法。

第一,我知道,我有能力实现

人生中的明确目标。因此,我要求自己坚持到底,继续前行,在此,我发誓要把这种力量变成行动。

第二,我知道,心中的主宰意念终会以外在、实际的形式表现出来,并逐渐转化为实实在在的事实。因此,我每天要花30分钟集中意念,想象自己理想中未有的样子,从而在心中形成一幅清晰的图像。

第三,我知道,通过“自我暗示”原则,我心中积存已久的愿望,终究会经过某种能实现目标的实际方式表现出来。因此,我每天花10分钟,要求自己培养自信心。

第四,我已经清楚地写下一生中确定的主要目标,我一定要不断努力,直到培养出实现目标所需要的足够自信。

第五,我完全明白,财富与地位只有建立在真理与正义的基础上,才会持久。因此,我决不会去做有损于他人的事。我要靠发挥自身的力量以及与别人的合作,实现成功。因为我愿意为他人服务,别人与将乐于为我服务。我会摒弃仇恨、嫉妒、自私和讥讽,我要对别人奉献一份爱,因为我知道,用消极态度对待他人,我将永远不会成功。我会信任他人、信任自己,从而换取他人对我的信任。

最后,把这份自信秘诀铭记于心,每天背诵一次,我深信它将逐渐影响我的思想与行为,成为一个自信与成功的人。

(晋永林)

都市白领金融服务标准

记卡,网购、消费全靠它

金穗贷记卡是指农行发行的,给予持卡人一定信用额度,持卡人可在信用额度内先消费后还款的信用支付工具,具有消费信贷、预借现金、还款等功能,符合条件的持卡人可享受免担保、循环信用、免息还款等便利。可为网上商户和客户提供网上交易渠道的资金结算服务,为持卡人购买邮购电商品提供付费结算,还可为持卡人购买商品或服务提供分期付款服务。服务电话:8910833。

五、“传世之宝”实物黄金——投资、馈赠的理想选择

“传世之宝”实物黄金产品,成色为9999,工艺精湛,质量上乘,价格贴近国际金价,有金条、金钱、金钥匙、金元宝等多个品种,更有10克、20克、50克、100克、200克、500克等多种规格供选择。黄金具有保值增值、抗通胀等功能,是收藏和馈赠的佳品。目前购买超过一定数量的“传世之宝”实物黄金,可享受价格优惠。购买手续简便,可在所有开办网点简单地办理购回。服务电话:8910836。

三、个人网上银行——经商结算跑银行,不如网银来帮忙

个人网上银行是农业银行通过互联网为个人客户提供全面、个性化的电子银行服务的主要电子渠道和产品,具有全面的账户管理、方便的网上转账、轻松的网上缴费、多元的网上理财、自在的漫游汇款、便捷的贷记卡还款等功能,且费用优惠。服务电话:8910836。

四、自主理财产品——总有一款适合你

是农行对潜在目标客户群分析研究的基础上,针对特定目标客户群设计开发并销售的资金融投资和管理计划。根据投资期限、投资标的和客户风险承受能力,有“安心快线”理财产品、“安

心得利”理财产品、“进取增利”理财产品、“本利丰”理财产品、“汇利丰”理财产品等多款产品供选择,充分满足不同客户的需求,实现财富的增值、保值。服务电话:8910833。

七、个人一手住房贷款——购房缺钱不用愁,农行一手住房贷款解您忧

个人一手住房贷款是指银行向借款人发放的,用于借款人购买首次交易的住房(即房地产

的,投资的成本比较平均,牛市享受财富增值,熊市实现份额增加,最大限度地分散了投资风险。服务电话:8910833。

八、个人二手住房贷款——购房缺钱不用愁,农行一手住房贷款解您忧

个人二手住房贷款是指银行向借款人发放的,用于借款人购买首次交易的住房(即房地产

的,投资的成本比较平均,牛市享受财富增值,熊市实现份额增加,最大限度地分散了投资风

险。服务电话:8910830。

九、基金宝——小资金撬动大财富

基金宝即为基金定投,是指定期定额投资基金。投资起点较低,每月最低申购额仅为100元。投资人可每隔一段时间将一些闲散资金,通过定投购买基金进行投资可以“聚沙成塔”,在不知不觉中积攒一笔不小的财富。

投资人只需去银行办理一次性手续,以后每期的扣款申购均自动进行。由于资金是按期投入

的,投资的成本比较平均,牛市享

受财富增值,熊市实现份额增加,最

大限度地分散了投资风险。

服务电话:8910833。

十、金穗IC卡——卡多

一、金穗IC卡——卡多,更安全、更便捷,生活更轻松

金穗IC卡与磁条卡相比,具有更强的保密性、更高的安全性、更大的信息容量、更强的抗破坏性、抗磁性和耐用性等特点,除具备磁条卡的基本功能外,还可实现多场所、多功能、多行业应用,可广泛用于社会生活的各个方面,如交通、旅游、地铁、社保、医保、水电缴费等,扩展了传统银行卡使用领域,实现了“一卡通”应用。客户凭身份证件到农行任一网点均可办理。服务电话:8910833。

二、金穗贷记卡——金穗贷

记卡,网购、消费全靠它



开发商或其他合格开发主体开发建设后销售给个人的住房)的贷款。贷款期限最长不超过30

年;贷款利率执行中国人民银行

规定,最低可在同期同档次贷款

基准利率的基础上下浮15%,可

以采用固定利率、浮动利率或固

定加浮动利率(混合利率)方式

锁定贷款利率,规避加息增加的

还款压力;贷款最高额度不超过

所购房屋成交价格的80%。服务

电话:8910890。

您能达到这些金融服务标



为增强市民对农行产品的了解,“双节”期间,淮阳农行开展“出租代车”车辆宣传活动,选择县城内100辆出租车,在后视窗张贴海报,集中宣传农行住房按揭贷款、转账电话、金融IC卡、电子银行等产品,成为县城内一道亮丽的风景,有力提升了农行的品牌形象。图为该行员工张贴宣传海报。

任平 摄