周口日报

周口日报社 中国农业银行周口分行 联办

2013年3月27日 星期三

第5期

中国农业银行 AGRICULTURAL BANK OF CHINA 金融特刊

特邀统筹:王向东
特邀编辑:晋永林
统　　筹:李联伟
责任编辑:陈怀立　郭振华
组版编辑:韩志刚　童晓霞
特刊热线:8599351

B1

周口农行产业集聚区金融服务站服务实体经济发展

本报讯 周口农行紧紧围绕市委、市政府加快产业集聚区建设战略决策,在全市11个产业集聚区设立金融服务站,以信贷服务为重点,积极拓宽服务领域,实现农行金融服务与产业集聚区建设的有效对接。截至2012年底,对产业集聚区金融服务覆盖面达100%,累计向企业授信16亿元,发放贷款12.87亿元,其中2012年新增投放3.95亿元,完成市政府下达信贷投放目标的101%。

该行积极创新金融服务模式,为产业集聚区入驻企业提供全方位金融服务。以金融服务站为平台,选派专职客户经理进驻产业集聚区,并成立由经营行主管行长挂帅、产品经理和风险经理参加的专业支持团队,搭建常态长效的服务渠道。建站标准做到"四统一",即统一建站模式、统一投放设施、统一值班时间、统一服务流程;目标任务明确"两个高于",即产业集聚区内贷款增速高于全行贷款增速、产业集聚区内贷款份额高于四大行平均增幅。

为提高服务效率,该行不断优化服务运作流程,对入驻企业信贷业务开辟"绿色通道",实行评级授信、审查审批、规模配置"三优先";贷款投放采取"一次调查、一次审查、一次审批"的"一站式"服务,以缩短流程,提高效率。同时,出台《周口农行产业集聚区金融服务考核办法》,建立信贷审查"限时办结制"和信贷调查"质量评价制",提高对产业集聚区信贷业务精细化管理水平。

据悉,为满足企业的综合金融需求,该行积极拓宽金融服务领域,从"单项业务营销"向量身定制"客户全方位解决方案"转变,走存贷汇、结算、理财等多元化服务道路。实施公私联动营销,对人口稠密、金融网点缺乏的产业集聚区,加大ATM、POS等电子设备的投入;以转账电话、信用卡、网银等农行产品为重点,向企业和管理人员提供结算、理财等高端金融服务,扩大农行金融服务覆盖面。

为有效提升金融服务水平,该行确立金融服务"三个满意"目标,即企业满意、上级行满意、党政满意,打造成为产业集聚区金融服务的主流银行。以文件形式向辖内支行下发全市产业集聚区中小企业目录,明确每季第二个月为"专项服务活动月",市县行联动,逐个了解入驻企业生产经营、产品销售和资金需求等情况,开展"三送一问",主动为企业"送贷款、送产品、送服务、问需求",密切银企关系,提升服务水平。

(李联伟 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五

企业文化是企业的灵魂,是推动企业发展的强大动力,是凝聚企业团队的无形力量。周口农行在"建设城乡一体化的全能型国际金融企业"的愿景指引下,以科学发展观为指引,加强组织领导,狠抓队伍建设,不断强化全员的行动意识和行动能力,经过两年多的实践运用,逐渐形成了具有周口农行特色的行动理念,成为促进全行可持续发展的重要推手。

行动理念——宁可要形式,不可不作为

一、行动理念的内涵定义

周口农行以打造"务实、创新、廉洁、高效"的工作作风为目标,把培育提高全员的行动执行能力作为加强作风建设的突破口,通过思想灌输、推动执行和督导落实,有效提升全行工作效能,助推各项工作深入开展。

宁可要形式,不可不作为:没有形式就谈不上内容,没有内容更谈不上结果。通过举办各类活动,以形式调动全员主动参与,以措施促进各种活动取得成效。通过活动开展,逐步完善"从学习经验、创新方法、完善措施到积累经验、促进发展、享受成果"的良性发展格局,有效推动全行经营转型和改革发展。

二、行动理念的目标要求

培育强烈的行动意识。牢固树立正确的人生价值观和从业观,认真贯彻和落实上级行治行理念、方针政策和管理要求,自觉遵守各种规章制度、劳动纪律和工作要求,思想上与行党委保持高度一致。

具备超强的行动能力。加强员工队伍建设,鼓励员工积极参加培训和自学,不断提高综合素质;对表现优秀有培养潜力的员工以借调、进修、交流等形式加大培养力度,充实全行后备干部人才库;积极践行"张得开嘴、迈得开腿"的营销理念,主动走向市场,亲近客户,开展金融服务。

保障良好的行动效果。认真负责,严格工作标准,不折不扣履行职责;突出实干,从点滴小事做起,提高工作质效;勇于创新,敢于突破思维定势和传统经验束缚,不断寻求新的思路和方法。

三、行动理念的实践运用

强化思想转型。以"职工大讲堂"、分层培训等形式,加强作风转变、执行力、企业文化建设等理论学习;强化机制约束,加大对劳动纪律、工作流程、服务办结的考核力度,提高自律意识。

提高工作效率。对重点工作明确部门分工、办结时限和质量要求;建立纵向协调、横向沟通机制,及时解决涉及多个部门或多个层级的工作;实行首问负责制,对纳入首问负责的事项,在办理的每一个环节都设置办结时限。

优化工作流程。着力抓好在工作布置、指导、检查、验收、总结、奖惩等"六个环节"的精细化管理,抓住"不落实的事",追究"不落实的人",解决工作中存在的拖、慢、断等问题。

开展营销活动。全年以"春天行动"、"激情仲夏"、"爱在金秋"和"赢在冬季"等营销服务活动为统领,开展"六进"活动、"1+10×N"营销,以及服务"三农"整村推进、"金穗惠农通"工程等营销服务活动,加快推进业务发展。

强化工作督导。对已经党委会、行长办公会、行务会确定的事项,明确承办部门、承办人员和办结时限,对开展的各项活动建立督办制度和业绩排队机制,以提示函、督导函、内网通报等形式进行督导,提升工作效率。

(彭涛)

周口农行

多轮驱动提升渠道竞争力

本报讯 近年来,周口农行针对客户数量多、物理网点少的现状,多层面、全方位拓宽经营平台,扩展服务渠道,使业务分流率和市场竞争力明显提升。

该行一是抓住全国农行统一改造网点的良机,升级改造了69个物理网点,做到高低柜、贵宾、电子银行体验和自助服务等分区设置,分类服务现场客户;二是分别在商业闹市、高档酒店和大型社区设立离行式自助银行和ATM机20个,方便客户24小时就近用卡;三是在全市11个县级产业集聚区分别设立金融服务站,成立专职营销服务团队,向优质企业客户推介网上银行、现金管理、代发工资等离柜金融业务;四是在全市1500个行政村设立助农取款点,使农民群众小额取现不出村;五是为近700家超市和商店分别安装POS机,并与商家联合,不定期开展刷卡抽奖、购物打折等活动,引导客户刷卡消费;六是为11900位个人高端客户安装智付通转账电话,市分行后台跟踪监测,客户经理上门培训,使个人客户转账汇款足不出户。问渠哪得清如许,为有源头活水来。两年来,该行电子渠道分流率持续稳步提升,目前已达64%,位居全省前列,个人贵宾客户增长近两倍,各项存款市场份额稳居四大行之首。

(张庆枫 彭汝刚)

周口农行贵金属销售火爆

本报讯 周口农行致力于为全市广大城乡居民拓宽投资渠道、实现财富增值,大力发展贵金属业务,不断完善服务举措,加大销售力度,取得明显成效。截至3月10日,该行累计销售黄金、白银220.8公斤,实现业务收入134.9万元,完成省农行首季计划的179.8%。

为抢先抓好贵金属业务,该行通过2013年"春天行动"启动会、业务推进会等形式向支行主管行长、个金部负责人详细分析贵金属业务创收情况,并及早将贵金属销售计划分解细化到网点,通过产品计价、业务竞赛等方式激发网点销售动力。

为营造浓厚的销售氛围,该行在《周口晚报》、中华龙都网、周口人民广播电台等市主流媒体开辟产品宣传专栏,投放贵金属等产品广告,进行高密度的对外宣传,并以出租车为载体,利用车身后视窗电子屏推介传世之宝贵金属实物产品和存金通业务。同时向各支行下发工作提示,指导网点统一规范摆放贵金属展柜、展示品、包装盒、贵金属每日牌价等宣传资料,利用网点LED显示屏滚动播放贵金属产品和价格信息。

在贵金属销售过程中,该行深入开展新一轮的"六进"服务和员工"1+10×N"活动,建立客户信息台账,挖掘客户贵金属需求。充分利用"双节"期间召开客户恳谈会的有利平台,精心实施"公私联动"营销,开展"100个对公客户带动1000个零售客户"营销活动。制定对贵宾客户的"一揽子"理财服务和产品组合服务方案,重点推进贵金属、基金、理财、信用卡等产品组合营销,通过电话邀约、发送邮件、现场鉴赏等手段引导和了解客户需求,进行差异化销售。

据悉,为保证销售进度,该行每日在内部经管理网通报各支行贵金属销售进度,营造销售竞赛氛围,调动各支行积极性。同时,做好实物贵金属旺季管理,及时下发贵金属实物省分行库存情况,并联系上级行、各支行协调贵金属实物调拨,督导加快贵金属销售进度。

(陈怀立 彭涛)

为加快人才强行进程,为青年员工铺就成长道路,提升全行企业文化建设内涵,近期,周口农行与河北经贸大学联合开办在职研究生进修班,鼓励青年员工加强学习,全面提升综合素质。图为该行在职研究生进修班开学典礼。

郭振华 摄

淮阳农行

开展"六进"活动服务城乡

本报讯 今年以来,淮阳农行认真开展以进机关、进企业、进社区、进街道、进村镇、进门店为主题的"六进"服务活动,积极宣传金融产品和设计服务方案,普及金融知识,提高公众金融风险防范意识,同时为有金融需求的个人、中小企业提供个性化服务和金融产品支持。活动取得明显成效,该行为企业累计授信3000万元,发放个人贷款2183万元,储蓄存款净增2.95亿元,销售基金、个人理财产品3亿元,贵金属10公斤。

据了解,为做好此项活动,该行对全辖7个营业网点划分服务区域,明确了工作要求,班子成员带队,对营业网点所在区域实行全覆盖式金融服务。在活动实施过程中,该行注重出真招,求实效,深度挖掘客户需求,建立各类客户信息台账,实行目标服务。活动开展以来,该行累计开展"六进"活动近100场,活动范围遍布淮阳县城和各乡镇,发放各类金融宣传品超过2万份,服务中小企业28家,270余家农户因此受益。

在"六进"服务活动中,淮阳农行依托农行产业集聚区金融服务站,开展"产业集聚区专项服务月"活动,对入驻企业全面筛选和对接,提前制定贷款、存款、理财、电子银行等"一揽子"金融服务方案,提供多元化的金融服务。同时,该行举办了贵宾客户答谢会、理财防范风险讲座、"e家人,赢和美,电子银行进社区"等活动,用通俗易懂的语言向社区居民普及识别假币、防范金融诈骗、传导理财风险防范意识。

(任平)

周口农行:大力发展电子银行业务提质惠民

本报讯 近年来,周口农行以向全市广大城乡客户提供快捷金融服务为目标,强化措施推动电子银行业务的持续稳定发展。2012年末,该行电子渠道分流率63.7%,较年初提升13.7个百分点;实现电子银行收入3116.7万元,个人电子银行客户达153万户、企业电子银行客户5042户,在全省电子银行条线年度考核中居第3位。截至今年2月末,电子渠道分流率较年初又提升9.8个百分点,提升幅度居全省第3位;智付通、短消息等业务指标提前完成省分行一季度计划。

为提高全员对发展电子银行业务重要性的认识,该行确定了"城区行电子渠道分流率达到60%以上,支行营业部达到50%以上,县域和乡镇网点提高6个百分点,全行提高10个百分点"的提升目标,深入落实省农行《关于提升电子渠道分流率的实施意见》,逐支行制定提升电子渠道分流率具体方案和工作措施。该行还通过"电子银行培训流动车"、支行"职工夜校"和市分行"职工大讲坛"开展产品和业务培训,引导全员从思想认识、发展目标、工作措施等方面夯实发展思路提升平台。

为推动电子业务的有效发展,该行积极推进渠道建设。网点渠道抓转型,充分发挥已标准化改造的69个网点的电子银行体验区的作用,引导新注册客户主动使用电子银行产品,提高分流能力。自助渠道抓铺设,有序推进ATM机等自助机具布放,2012年以来全行新增在行式ATM机35台,建成离行式自助设备15个,投放POS机具、智付通1.2万台,实现87个网点以及城区主要商业、社区等自助机具全覆盖。渠道运营抓管理,重点做好对全行自助设备和电子银行机具的管理,落实管理人员岗位职责,做好自助机具维护,提高自助设备使用效率。

据了解,为提升电子银行业务的客户数量和质量,该行明确了电子银行客户建设目标,制定精细化管理方案,实施个人贵宾客户提升计划,推动客户由被动使用电子渠道向主动使用转变。在全辖11个产业集聚区开展对企业客户的网上银行、电话银行、企业短消息服务等电子银行产品"拉网行动",深入开展"一所联百户"、贵宾客户提升等服务活动,逐步实现短消息、网上银行、电话银行、手机银行、贷记卡等产品对个人客户的覆盖率。同时加大智付通在各类专业市场批发类商户、"万村千乡工程"超市以及新农保(合)等涉农商户中的布放力度,提升惠农卡客户的战略价值。

该行还注重开展各类宣传服务活动,推动电子业务发展。常年开展"六进"综合服务、"整村推进"专项服务、"1+10×N"全员服务等活动,重点开展"e路农情十年相伴"网银十周年、"e家人赢和美"走进社区、"e在线赢实惠"走进三农、"亿时代 赢精彩"电子银行综合服务活动,着力提高电子银行产品对客户的渗透。在城区支行网点和县支行营业部,开展"折换卡"活动,确保新增个人客户90%以上拓展为银行卡客户。开展存量客户清理和二次服务活动,对非活跃客户、长期睡眠户进行激活和二次跟踪服务,提高客户质量。

(毕志刚 彭涛)

项城农行

储蓄存款增量突破5亿元

本报讯 今年以来,项城农行全力以赴做大做强储蓄存款业务,推动储蓄存款业务快速发展。截至3月18日,该行储蓄存款余额达45.2亿元,较年初净增5.2亿元,存量、增量均居全市农行和当地四大行首位。

为营造发展氛围,该行注重宣传造势。在项城高速路口醒目位置设立巨幅宣传标语,在市区主干街道精心布放护栏广告,集中宣传农行产品和服务优势;在各网点统一摆放产品宣传折页、张贴宣传海报,并利用支行短信平台、网点LED显示屏不间断发布基金、黄金等最新行情,以及电话银行、个人网银、手机银行等产品信息,方便客户交易、使用。

该行积极开展营销活动,充分利用PCRM、CFE贵宾客户系统,做好个人高端客户的识别、挖掘和拓展工作,厘清客户产品使用状况,落实专职人员维护,通过优化产品组合、跟进产品后续管理、差异化服务、贵宾客户"财富晋级"计划等措施,进一步壮大了优质客户群体;以"六进"和"1+10×N"营销活动为抓手,对日均存款余额较大的客户进行重点维护,实施针对性、差异化营销,着力增强储蓄存款贡献度;围绕项城市副科级以上领导干部、企事业单位中层干部、辖区内收粮大户、外出经商成功人士,建立营销目录台账,完善客户信息档案,班子带头、网点联动营销,深度挖掘客户价值。

为激发全员营销热情,该行积极开展机关营销、网点"春天行动"业务和个人金融产品专项营销三项擂台赛,并设立城区、东路、西路网点存款上台阶奖,充分调动全行营销热情。为保障旺季营销,机关部室人员轮流每天到城区网点担任大堂经理,同时支行积极满足网点现金、凭证和办公机具等方面的需求。(杨建林)

农行信用卡大"礼"送不停

一重礼:餐饮刷卡消费送大"礼"。持农行金穗贷记卡在粤海城、粤海杂家菜、粤海如意坊豆捞、澳门豆捞、越秀酒店、越秀酒店北店(皇家越秀)刷卡消费可享受95折优惠;在小江南酒店刷卡消费可享受9折优惠;在周口面包爵士各店面刷卡消费可获得8.5折优惠。

二重礼:住宿刷卡消费送"礼"。持农行金穗贷记卡在周口饭店、滨江国际酒店住宿刷卡消费可享受农行协议价。

三重礼:洗浴刷卡消费送"礼"。持农行金穗贷记卡在大浪淘沙、周口夏威夷温泉洗浴刷卡消费可享受门票5折、房间费7折优惠;在地中海温泉洗浴刷卡消费可享受门票、房间费7折优惠。

四重礼:影视刷卡购票送"礼"。持农行金穗贷记卡在周口奥斯卡影城现场刷卡购票可在正价基础上享受6折优惠,在周口潇湘国际影城、周口市广文电影城刷卡购票可在正价基础上享受5折优惠。

五重礼:购物刷卡消费送"礼"。持农行金穗贷记卡在鹿邑县佳美商贸有限公司购物刷卡单笔200元以上可享受9.5折优惠(最高优惠100元);2013年3月31日前,在周口市区万果园各门店刷农行金穗信用卡有效消费满额即可获赠万果园购物卡:单笔满299元至499元,可获赠10元万果园购物券;单笔满500元至999元,可获赠20元万果园购物券;单笔满1000元以上,可获赠50元万果园购物券。(单件商品不得分单刷卡)

六重礼:K歌刷卡消费送"礼"。持农行金穗贷记卡在周口歌迷酒吧刷卡消费可享受房间费、酒水7折优惠;在笙笛歌友汇KTV刷卡消费可享受房间费2折优惠。

七重礼:开卡激活消费送大"礼"。2013年3月31日前,农行金穗信用卡新增客户激活且单笔消费满66元即可凭激活短信或激活单据和签购单领取奥斯卡电影预售票一张,共送500张,数量有限,送完为止。

详询周口农行电子银行部:8910836。