



特邀统筹:夏晓东
特邀编辑:张杰伟
统 筹:李联伟
责任编辑:毕志刚 吴建明
组版编辑:李 硕
特刊热线:8599351

周口农行资产处置工作难中求进显成效

本报讯 2015年,周口农行紧紧围绕资产处置核心任务,综合运用政策,创新工作机制,深挖处置潜力,有效推动了全行资产处置工作稳步提升。截至5月25日,该行委托资产处置累计收回709.19万元,实现委托资产处置目标进度57594.34万元;清收自营不良贷款本息330.12万元,累计核销呆账99.88万元,有力促进了全行不良贷款“双降”,有效降低了经济资本占用。

该行突出特殊资产经营业务早抓、早动、早见效的特点,紧抓“春天行动”契机,及早下发一季度工作安排,及时召开全年特殊资产经营工作会议,并制定下发资产处置工作要点,统一全行工作思路和目标,指导资产处置工作有序开展,不断提升处置管理水平,推动资产处置工作持续高效开展。

本报讯 今年以来,周口农行把握“春天行动”契机,有序推进信用卡发卡工作的进度和节奏,取得明显成效。截至5月末,该行信用卡发卡存量96806张,新增信用卡有效客户4956户。

找准营销对象,拓展客户基础。该行针对考核模式的转变,紧紧围绕有效客户这个核心指标,及时调整、完善营销激励机制,对无效产品不计价或降低计价,对有效产品在计价基础上再匹配相应维护费用,激励全行有效发展、早发展。对于公务卡市场,清理零余额账户,督促各支行清理零余额账户,将指标计划下达至支行、网点,对目标客户逐个营销,每天公布营销数字,提高营销积极性。

加强培训指导,提高营销水平。该行利用农银大学平台,督导各行产品经理、客户经理、大堂经理通过农银大学进行业务学习。在辖内各支行开展“点餐式”培训,各行根据实际需求提出培训申请和培训内容,市行邀请、派遣专家骨干对申请培训人员进行实地授课、宣讲,培训业务人员1200人次,帮助各支行落实了“三有”原则,即客户来了有人引、产品有人做、卡业务有人管。转变宣讲模式,以员工主讲为主,卡部宣传引导为辅,网点营销能手上台主讲营销技巧与方法,员工面对面“现身说法”拉近了距离,也提高了营销积极性,带动了整个业务的快速发展。

创新营销策略,提高营销效果。该行实施错峰时间安排,在时间上统筹安排,将压力前移至上年末,为员工在黄金时段营销减小压力。基于春节较晚,二月份过年期间支行和网点忙于柜台业务等因素,制定信用卡分段营销目标,一月份完成任务的60%,二月份完成15%,三月初完成25%目标,提高营销的针对性。组织开展“刷农行信用卡,享YOU惠生活”和“刷农行信用卡分期购车易”活动,通过向商户和客户让利优惠,刺激了借记卡发卡量和客户的消费意识。分赴辖内支行、网点,与基层营销人员一起分析发行市场,一起挖掘周边资源,针对不同的客户群体推荐适合卡种。通过实地走访、分析,基本形成了一个网点一个对策、一类网点一个指南的营销格局。

严格防控风险,夯实发展基础。该行针对信用卡业务各个风险点,对所辖支行、网点进行全面检查,并针对存在的问题逐项督促整改到位。根据当前信用卡业务重大风险点和安全隐患,及时调整下发风险提示函,做好内部风险提示;利用张贴海报、短信、口头提醒等形式持续开展客户安全提示,提醒客户安全操作,避免资金风险发生。建立健全信用卡合规监督机制,严厉惩处虚假注册、虚增交易和未经授权办理业务等违规行为。为基层提供正确的营销路径和营销清单,开展目录营销,在客户准入、调查、审批等环节把好风控关口,将风险控制与客户入门环节。前五个月,该行阻止不合格卡299张之多,其中征信不良客户82张,评分不足客户91张,资料不全客户126张,确保了信用卡卡品质。(吴建明)

为充分发挥考核机制引导作用,该行将资产处置业务纳入综合营销考核之中,并设立委托资产处置业务“上台阶”奖、剥离利息及手续费收入奖、季度先进奖和处置标兵奖和特殊贡献奖等奖项。在全行综合绩效考核中,给予委托资产处置20%的权重;在全行风险水平评价中,将自营不良贷款清收和呆账核销指标纳入考核,实现委托资产业务三项指标与全行业务经营的有效衔接和紧密结合。实行季考核、年统算,按百分制考核计算得分,对先进行和落后行分别进行一定的经济奖励和处罚;当季排名倒数后三名且收回额度低于30万元的,除进行经济处罚外,对支行主管行长实行诫勉谈话,支行行长接受市行党委问责,有效激发资产处置经营活力。

该行实行资产处置“一把手”工程,

班子成员带头抓、亲自抓,以亲力亲为带动全行员工对处置工作的重视。在坚持大户扛带动策略的同时,做到抓大不放小、顾此不失彼,围绕散户、小户做文章,确保资产处置目标计划顺利推进。强化系统联动机制,实行市、县两级联动、各级行专人督导负责制,坚持做好日统计、月通报、月考核工作,定期向行领导和业务部门通报进度,提示各行关注全行进度及排名情况,加快清收进度,力促项目处置。坚持多元化清收处置,强化处置手段的综合运用,通过直接清收、依法清收和减免息清收等手段收回本息709.19万元,提高处置成效。

该行在发展业务的同时,严格管控风险发生。建立主管行长处置工作周报制,限时办结制、条线月度分析制、督导联系行等制度,增强业务经营的规范化、

制度化。定期召开资产处置工作例会,理清工作思路,突出工作重点,为基层行处置工作出谋划策。组织开展尽职调查核查,并对抵质押物进行核查,进一步加强和完善管理措施。开展委托资产公告催收,做好诉讼时维护。及时处理台账数据变更事项和委托资产客户征信异议,督促做好新增信息的录入工作。组织业务骨干对全辖区的资产处置业务,按照估值定价、处置预案(方案)制订及审查审批、方案实施等,逐环节进行全面的监督检查、整改,有效防范风险。组织专家团深入各支行,针对农户呆账核销、委托资产委托资产零受偿认定和已处置终结委托资产的确认等业务,开展送政策制度、送处置案例、送培训、送解决问题方法的“四送”活动,对基层行进行指导与帮扶。(吴建明)



5月15日,周口农行召开2015年“春天行动”总结暨二季度工作会议。会议对2015年“春天行动”进行了回顾总结,对先进单位、个人进行了表彰奖励,并对二季度重点工作进行了部署。图为会议现场。(彭涛摄)

周口农行个人存款增量居全省第一位

本报讯 截至5月20日,周口分行个人存款余额达322.7亿元,较年初净增34.7亿元,增量居全省第一位。

以营销拓存款。该行在“春天行动”旺季期间,抽调城区人员,到机关、学习、社区、企业、街道、医院开展“六进”营销活动;在县域,以众多乡镇网点为依托,发动网点主任和基层员工,到农村集贸市场、集镇临街门面、农村居民社区和镇直各单位,开展“清村、扫街和外联”活动,扫街入户宣传最新产品,组织存款资金。

以产品粘存款。该行广泛采集分析客户信息数据,掌握客户行为习惯与金融消费需求,提高服务的针对性与精准度,实现存量客户有效增存,确保最大限度归集客户金融资产;利用网络、通信等工具发送理财、基金、贵金属等产品信

息,加大产品宣传覆盖;把握营销时点,推荐客户购买每旬节点前三天到期的理财产品,以理财产品高收益、流动性强、签约便利的优势锁定客户存款,并在季末督导网点及时引导客户赎回,强化产品转化吸附。

以渠道引存款。该行加快网点WiFi网络建设步伐,完成88个网点WiFi全覆盖;加快科技终端的投放和离行式自助银行建设步伐,做好ATM机、自助发卡机等日常维护和巡逻,确保建设到位、维护到位,2015年全辖区有62个网点布放了自助发卡机,建成7个离行式自助银行。成立3个三农金融服务小分队,深入市场宣传惠农政策和电子银行产品,对远程服务点的机具、宣传站牌进行维护,畅通客户资金结算渠道,保证客户现

金需求。

以服务增存款。该行在网点设立贵宾客户绿色通道,继续推进标杆网点“6S”管理;开展“神秘人”检查、现场检查和非现场检查等服务评比活动,根据结果以及投诉情况,奖优罚劣。认真落实贵宾客户分户到人的责任制度,建立各类客户信息台账,应用PCRM、CE两大系统,对客户进行分层管理和维护,实现客户的价值提升。

以机制保存款。该行在综合绩效考核中突出存款核心业务地位,设置考评分值100分,并设定了可上浮1.2倍的激励措施,做到了存款工作强差与考评结果好坏的同频波动。设立个人存款“上台阶”奖,每净增一定数额的存款按不同奖励标准匹配绩效工资,有效激发了员工的营销积极性。(吴建明)



5月14日晚,周口农行组织召开党委中心组学习(扩大)会议,集体学习《金融互联网知识讲座》、《党建知识及上级党建工作有关要求》等内容。图为学习现场。(彭涛摄)

周口农行普惠金融服务进村入户

本报讯 最近,在商水县黄寨镇经营超市的老刘发现,自己店里的人气和营业收入比以前明显增多了,这变化让他禁不住咧嘴直笑,逢人就讲:“我这生意这么好,还得多谢农行啊。”原来,周口农行为方便广大农户办理金融业务,让现代金融成果惠及广大农村地区,在全市范围内建设推进了“金穗惠农通”工程。老刘开设的超市就是众多“金穗惠农通”工程的服务点之一。在这些服务点内,客户不仅能够转账、缴费,还能支取小额现金。这不,周边的村民听说有这样的好事后,都去老刘的店里办金融业务了,老刘的生意也就火了起来。

据悉,为扎实推进普惠金融服务,周口农行创新探索出农村普惠金融服务新平台——“金穗惠农通”工程,即在县城农村地区,以惠农卡为载体,以服务点为依托,以电子渠道为平台,以流动服务为补充,以扩大农村基础金融服务覆盖面为目标,为农村居民提供不出村、方便快捷的金融服务。“服务三农、支持三农是我们义不容辞的责任。我们周口农行要把‘金穗惠农通’工程当做服务农民兄弟的民心工程,积极推动工程建设,力争工程基本覆盖全市行政村,让现代金融成果更多地惠及农村地区。”该行负责人对“金穗惠农通”工程明确提出了这样的要求。

该行积极对接农村经济和社会发展特点,稳步推进服务渠道建设。对经济较为发达、市场较为繁荣的农村地

区,以“万村千乡市场”连锁店、新农村商品流通连锁店、农资销售商户等“三农商户”为依托,推广“惠农卡+村级店+电子渠道+助农取款服务”模式;对已获得新农保、新农合及其他财政项目代理的农村地区,以代理项目服务渠道为依托,推广“惠农卡+代理项目+电子渠道+助农取款服务”模式;对农业产业链覆盖的农村地区,以农业产业链销售点、农产品收购点、农产品转点等产业链为依托,推广“惠农卡+产业链+电子渠道+助农取款服务”模式。

为帮助农民脱贫致富,该行结合区位优势、产业特色等情况,绘制“三农”金融生态图谱,按照“一县一策”、“一行一方案”思路制定行动路线,明确推进步骤,充分利用互联网优势,通过铺设新兴电子银行产品,积极推进乡村普惠金融服务到村到户,通过“金穗惠农通”工程这一新平台,实现“机到村、卡到户、钱到账”,让养老钱、医保钱、补贴钱方便快捷地直达农民手中,确保普惠金融服务与惠农政策紧密结合。截至目前,该行在周口市3832个行政村布放惠农机具6951部,建立4039个“助农取款点”,乡镇覆盖率达到了100%,极大地促进了农村金融服务均等化,有效解决了农村取现、结算、融资等金融服务缺乏的难题,大大改善了农村金融生态环境,促进了金融包容性和城乡金融服务一体化发展,走出了一条广覆盖、高效率的农村普惠金融服务新路。(吴建明)

周口农行开展防范和打击非法集资教育宣传活动

本报讯 为贯彻落实关于防范和打击非法集资工作的部署和要求,不断增强广大群众自觉抵制非法金融活动、防范金融风险意识和能力,周口农行于5月16日组织辖区内各支行、网点,开展主题为“树立正确理财观念,远离非法高利诱惑”的防范和打击非法集资教育宣传活动。

为保证宣传效果,该行成立了以主管行长为组长,内控与法律合规部、纪检监察部、安全保卫部、人力资源部、工会办公室、办公室等负责人为成员的“2015年防范和打击非法集资教育宣传”(月)活动领导小组,负责组织开展和督导。

城区支行抽调人员,在五一广场通过发放宣传海报、宣传折页,现场讲解等方式,向市民揭露非法集资犯罪的表现形式、手法手段,分析典型案例,培养

群众正确的投资理财观念,增强群众识别、防范、抵御非法集资活动能力;县域支行按照活动方案要求,在人口密集地段摆设站台,并组织人员进行非法集资、金融知识的宣讲和解答,引导群众正确认识非法集资的本质特征、存在风险和危害,自觉远离非法集资。

活动期间,各支行、网点通过悬挂宣传条幅、在网点LED屏滚动播放宣传标语、网点电视机播放宣传教育片、设置宣传讲解台等方式,宣传打击和处置非法集资的有关法律法规政策和非法集资的特征、常见手段,揭示其欺骗性、风险性和危害性,引导群众树立正确理财观念,维护经济金融秩序稳定。

此次活动提高了民众对非法集资的认识,增强了防范意识,受到了群众的热烈欢迎,取得了良好的社会反响。(吴建明)

真“薪”相“贷” 幸福相随

一、产品定义
个人薪资保障贷款(简称“随薪贷”),是指农业银行以信用方式向资信良好的个人优质客户发放的、以个人稳定的薪资收入作为还款保障的、用于满足消费需求的人民币贷款。贷款对象为年满18周岁且不超过60周岁,具有中华人民共和国国籍和完全民事行为能力能力的自然人。

二、产品特点
1.用途多样,涵盖多种生活消费用途;
2.无须提供担保,手续便捷;
3.借款人范围广泛,涵盖各类优秀行业单位正式在编员工和其他以稳定的薪资收入为还款来源的单个优质个人客户;

4.还款灵活,可采取按月(季)定期结息、到期还本和按月(季)等额本息、等额本金等多种还款方式。

三、申办条件
1.年满18周岁且不超过60周岁,具有中华人民共和国国籍、具有完全民事行为能力;
2.持有合法有效身份证件及贷款行所在地户籍证明(或有效居住证明);
3.借款人及配偶符合我行规定的信用记录条件;
4.信用评分在490分(含)以上;
5.收入稳定,具备按期偿还信用的能力;
6.申请的个人信用用途合理、明确;
7.在农业银行开立个人结算账户。

选择农行信用卡的理由
五“心”品质·全心为您
贴心服务: 24小时客服热线, 网点遍布全国, 网点营业时间: 9:00-18:00, 节假日照常营业。
省心还款: 账单分期, 消费分期, 还款灵活。
安心消费: 积分兑换, 优惠活动, 消费权益。
放心保障: 盗刷赔付, 账户安全。
舒心生活: 刷卡消费, 享受优惠。