

● 一线微播

农行焦作分行代理农银人寿业务实现“开门红”

本报讯(通讯员曲林佳、乔艳红)今年年初以来,农行焦作分行与农银人寿焦作中支(筹)联动、共谋发展,取得代理农银人寿业务的快速发展。截至1月31日,该分行实现代理农银人寿保费收入3665.1万元,完成省分行下达一季度计划的100.14%,全省排名第一,率先实现了“开门红”。

领导重视、畅通渠道,牢牢奠定发展基础。秉承“农行农银一家人”的宗旨,该分行与农银人寿焦作中支(筹)于2014年12月初就开始对接2015年“开门红”合作思路,探讨合作方案,确立了农行

焦作分行所有网点全面向农银人寿开放的工作要求,确保合作渠道畅通,即在保监会要求的1+3合作模式下,所辖48个网点选择2015年合作保险公司时,农银人寿为必选合作公司。在此基础上,该分行召开专题会研究确定农银人寿“开门红”专项合作方案,并于2014年12月30日召开了由各支行“一把手”参加的“开门红”专项推进会,要求各支行将农银人寿保费目标计划作为指令性计划必须完成,对农银人寿业务落后的支行将采取问责制等组织手段。

机制引领、及时对接,切实增强

强营销动力。该分行对代理农银人寿保险业务实行单独下发目标、单独考核、单独资源配置等激励政策强力推进,明确2015年一季度农银人寿保费收入计划为5000万元,并拿出40万元绩效工资用于代理农银人寿产品专项激励,先到先得、兑完为止;实行按月考核通报、按季兑现,设置了当期完成任务奖、累计完成任务奖,实行同奖同罚,极大地调动了各支行营销的积极性。在专项推进会后,农银人寿中支(筹)第一时间进行业务的对接推动,从中支总、银保总到客户经理,实行分层对接,确保活动方案、激励机制、产

品卖点宣导到位,促使农行焦作分行的支行尽快分解目标,出台业务推进措施办法;充分利用农银人寿优势产品“金太阳”限时、限量销售政策,增强支行销售工作往前赶的紧迫感,有效推进代理农银人寿业务的快速进展。

强化督导、营造氛围,持续推动业绩刷新。该分行对农银产品销售业绩实行日监测、日通报,对各支行当日销售业绩和完成率排名通过飞信平台、邮箱发送至农行焦作分行行长、主管行长以及各支行行长、主管行长、保险主管等业务相关人员;对率先完成“开门红”任

务的农行塔南路支行、农行站前路支行及时发送贺信进行鼓励、树立典型;对业绩排名落后的支行,该分行及农银人寿组成联合督导组到支行进行现场帮扶,帮助支行分析落后原因,借鉴先进经验,及时调整推动措施,促其迎头赶上。1月28日,根据农银人寿业务进展情况对未达成一季度代理计划的支行,分别下发督导提示函,明确保目标。通过短短4天的努力,全行实现代理农银人寿保费收入751万元,日均业绩188万元,较28日之前日均业绩增加80万元,实现了营销业绩的快速提升。

农行沁阳支行 第三方存管业务红火

本报讯(通讯员徐明宇)截至1月底,农行沁阳支行实现新增第三方存管有效户150户,完成市分行下达新增有效户计划的143%,率先超额完成农行焦作分行下达的第三方开户任务。

该支行根据农行焦作分行第三方活动要求,迅速制订活动方案,邀请方正证券公司业务经理到该支行对网点主任、业务骨干进行集中培训,使网点主任、业务骨干了解第三方业务开户程序,做到人人会操作、人人懂营销;根据网点掌握目标客户情况,积极与证券公司协调,确保每个网点由证券公司一名客户经理负责,由网点通知目标客户,利用双休日到网点现场集中开户。

农行修武支行 完成农银基金任务目标

本报讯(通讯员许爱军)截至2月6日,农行修武支行营销农银基金76万元,完成农行焦作分行下达计划的108.6%,提前超额完成农银基金任务目标。

该支行通过LED、折页等多种形式,向客户宣传农银基金的优势,并对理财客户进行筛选,对有意愿购买农银基金的客户,现场讲解该基金的基金经理、以往业绩、投资方向等,受到了客户的好评。

农行站前路支行 开展对公账户核查及核对工作

本报讯(通讯员葛净净)近日,按照上级行工作安排,农行站前路支行在辖属范围内开展对公账户与大额资金交易核查及核对工作,对账户开户单位、企业经办人员身份真实性及各业务事项等进行核查。经过统筹安排和精心部署,截至2月9日,该支行已完成19个辖属企业账户核查及核对工作。

为确保账户核查及核对工作的稳步推进,该支行确定异地后本地的工作思路,各对账小组先后奔赴郑州、新乡等地,深入企业上门开展工作。目前,该支行异地账户核查及核对工作已基本结束,本地各项工作正在有序进行。

农行博爱支行 开展新币零钞兑换服务

本报讯(通讯员申明君)为方便群众过一个欢乐祥和的春节,农行博爱支行积极开展“金桥银路”新币零钞兑换服务。

该支行在积极向社会投放新币零钞的同时,采取主动与小商店、粮食收购点等商户建立零钞需求预约制度;定期为广大客户开辟绿色通道,为取得预约的客户提供免费、便捷的零钞兑换服务等多项措施,提高了群众的满意度。

据悉,该支行近期投放新币近600万元,为自助设备投放整理币日均近400万元,回笼零破币300余万元,既有效缓解以往群众过年换新币、换零破币的困难,又通过增加自助设备渠道保证客户24小时存取现金供应。

农行沁阳支行 开展争霸夺杯竞赛

本报讯(通讯员崔佳佳)为进一步推动“春天行动”综合营销竞赛活动开展,农行沁阳支行组织各网点开展了“六期争霸、七王夺杯”重点业务竞赛活动。

每个考核期,该支行设置了“春天荣誉杯”综合营销先进单位、“金钥匙杯”个人存款营销先进单位、“金保通杯”代理保险营销先进单位、“金账户杯”对公账户营销先进单位、“金e顺杯”个人电子银行套餐营销先进单位等奖项,通过竞赛活动,鼓舞了士气,激发全员走出去营销,发展新客户,保证各项业务的全面发展。

农行博爱支行 努力打造“放心银行”

本报讯(通讯员李水秀)“农行人真是‘火眼金睛’,农行是一家值得客户放心的银行!”1月27日,一位民警对农行博爱支行许良分理处的员工说。

1月27日13时10分,农行博爱支行许良分理处主任秦桂龙在营业大厅内巡视时,发现正在办理业务的一名年轻人操外地口音,与柜员交流时四处观望、神色可疑。经过仔细甄别,秦桂龙发现并非本人在办理业务,极有可能是诈骗分子。为避免群众上当受骗,秦桂龙立即拨打了110向警方报案。这名年轻人一看情形不对,冲出营业厅撒腿便跑。

据悉,2015年年初以来,农行博爱支行已经成功堵截了包括网络贷款诈骗、冒充残联补贴电信诈骗等在内三起不同类型的诈骗,帮客户避免了经济损失,受到了社会的好评。

为提升防范诈骗能力,保障客户资金安全,农行博爱支行通过在营业场所的公告栏、填单台、自助服务终端等旁边张贴警示标语,利用客户休息等候时间对客户进行宣传、提醒等,增强客户的防诈骗意识;要求大堂经理、柜员要坚持“多问、多听、多观察”,将“给谁汇款,认识对方吗”等口头语运用到日常工作中去,在客户汇款前进行提示;要求各网点定期进行防诈骗演练,对成功堵截诈骗、使客户免于损失的员工进行物质或精神奖励,提高全员防范诈骗的积极性。

老人爱上掌上银行

本报通讯员 韩玉杰

一天,笔者下班路过农行武陟支行设在大封镇上的“心连心”化肥农资超市,恰巧遇见张老伯在给周围几家店铺的老板演示农行的掌上银行使用方法。看他认真真并且有模有样地向大家展示着汇款操作流程,笔者笑着问他:“老伯,改天不忙了去我们分理处做一天义务讲解员吧!”他笑着对记者说:“没问题呀,你们这手机银行的功能我可都学会啦!这一年下来能帮我省下多少手续费,别说一天,就是十天,俺也愿意去!”张老伯的一番话把在场的人都逗乐了……

张老伯是农行武陟支行大封分理处的常客,以前每隔几天,他都会到分理处给化肥公司和种子公司汇货款,少则几万元,多则二三十万元,有时是现金,有时要转账。去年年初,笔者了解了这一情况后,向他推荐了农行的手机银行业务,把他贷款用的“惠农卡”和“K令”绑定,并派专人上门给他一步步演示操作流程,手把手地教会他如何在手机上给化肥公司汇货款。

今年年初以来,农行武陟支行通过电子银行产品进社区、进企业、进学校等活动大力宣传和营销个人网银、掌上银行、短消息服务等电子银行产品,使得广大客户充分体验到了电子银行产品所带来的快捷、方便和优惠。截至目前,该支行已累计新增个人网银1300余户,个人手机银行1500余户,个人短消息业务1600余户,企业网银30余户,企业短消息40余户。这些举措不仅在一定程度上缓解了农行柜面的压力,提高了柜面的服务效率和质量,更重要的是让广大客户体验到了农行产品和服务所带来的方便、快捷和高效。



走进楼盘做营销

今年年初以来,为实现农行个人贷款与客户对接,满足群众购房的资金需求,农行焦作分行开展了“主管行长进楼盘”活动,开展农行个人贷款营销。图为农行焦作分行的支行主管行长走进楼盘开展贷款营销活动。

韩扬发 摄

● 出彩农行人

“老中青”三代个个出彩

本报通讯员 孟丽明

自“春天行动”开展以来,农行孟州支行全体干部员工众志成城、奋力拼搏,积极抢占市场先机,夺取了一次又一次攻坚战的胜利。

“50后”翟师傅的坚守

说起翟中宝,认识他的人都要竖起大拇指,“老翟,没说的,真中!”“翟师傅,态度谦和、和蔼可亲”。

翟中宝是农行孟州支行营业室一名专职柜员,负责两台存取款一体机、一台取款机、一台查询机的日常维护工作。

临近春节,客流量激增。为了缓解柜面压力,维护好自助设备变得尤为重要。面对陡增的工作压力,他从不抱怨、随叫随到。

有一次,正值吃饭时间,翟中宝接到“有客户被自动取款机吞卡”的电话,他放下饭碗,骑上自行车匆匆赶到网点。后来,因为加钞等原因一直留在网点,晚上回到家时,那没吃完的半碗饭还在桌上放着。

有人说:“都快要退休了,过一天是一天,何必那么认真!”可他却说:“不能把剩下的工作时间混过去,要多想想我还能给农行付出多少。”

“60后”王大姐的快乐

王文果是农行孟州支行营业室在岗年龄最大的柜员,因为她心态乐观、喜爱说笑活,便有了“开心

果”的美誉。

2011年,该支行营业室开始创建“全国十佳”,为了符合普通话办公的要求,王大姐便悄悄练起了普通话,请孩子做老师,向新闻联播主持人学习。

王大姐是个热心肠。营业室有一位特殊客户,是一位老人,每个星期都会来找王大姐用零钞兑换整钱。王大姐每次都耐心地为其整理零币,并不时地和他拉拉家常。没过多久,他们就成为了“知心”朋友。

“70后”高队长的秘籍

自从社保卡发放工作开展以来,农行孟州支行组成了三支由客户经理为主力,其他部门人员为补充的发卡小分队。连续多个工作日后,三个小分队聚集在一起,探讨发放社保卡的绝招。比来比去,由高军带领的队伍,不但发卡总量大,而且速度快、失误少。

他的发卡秘籍是:入村先把点踩好,找个帮手是关键;大喇叭里扯一嗓,不愁没有人来;1234567,顺序不能做密码;盒装卡片纸分隔,十个一组易找到;我把点子告诉你,大家一起齐头进。

社保卡的快速发放,使农行的客户群不断扩大,从而带动了各项业务的发展,成为“春天行动”决胜的一个有力突破口。

“80后”年轻妈妈的奉献

做主管,难;下乡做主管,更难;下乡做缺少柜员的网点主管,难上加难。

但2010年入行的女大学生宋娇艳没有望而却步,她主动竞聘农行孟

州支行桑坡分理处的运营主管,毅然挑起了这副重担。

初涉这个岗位,正值“春天行动”火热进行之时。网点一名柜员因重病请了长假导致人手缺乏,在这种情况下如何合理调配成了她要面对的第一个难题。宋娇艳秉承着舍我其谁的思想,把自己的轮休排到所有柜员的后面,而且休息天数远远少于所有柜员。儿子只有一岁多,宋娇艳每天无法拒绝儿子贪恋母亲怀抱的眼神,可是一想到自己“内当家”的职责,就毅然踏上了上班的路,并坚持第一个来到网点,最后一个离开网点。

“90后”女生的刻苦

她,脑袋里的“十万个为什么”还没有被解开,便迎来了2015年“开门红”战役,她就是农行孟州支行新入行的女大学生——王瑛瑛。

“春天行动”开展以来,很多新鲜的名词不断闪入她的脑海中,比如说“观察员”,“什么是观察员”?在得到了答案后,她便自告奋勇做起了“网点观察员”。在她的笔记记录了“开朗幽默的王阿姨”“齐心协力扮靓网点”“营销的精彩瞬间”等精彩故事。翻开她的工作笔记,密密麻麻记录着各种营销技巧和服务话术,笔记本的扉页写着“加油,努力,新人不能成为拖后腿的理由”。

这就是农行孟州支行的一股积聚了“老中青”人员的强大力量,有了这支甘于奉献、勇于战斗的队伍,相信“春天行动”这场战役必将无往而不胜!

满额立减

农行信用卡 乐享周六 1元抢购

美食折扣

活动时间: 2015年1-3月每周六

活动对象: 农行金穗信用卡及贵宾借记卡

特惠商户

必胜客: (截止到2015年6月27日) 刷农行信用卡满100元, 减20.01元; 刷农行漂亮妈妈信用卡满100元减40.01元。

屈臣氏: (截止到2015年2月28日) 农行银联信用卡(卡号62开头)至屈臣氏刷卡满120元减30元; 刷农行漂亮妈妈信用卡满120元减60元优惠。

三维广场绿茵茵: 单笔刷卡消费满126元立减30元。

好利来(城区六家店): 单笔刷卡消费满40元立减10元。

酒易购“一元抢购”: 持卡人2-3月关注聚焦生活微信平台, 发送卡号至聚焦生活微信平台【农行+银行卡全卡号】, 即可获得【一元抢购】提示内容, 致电【酒易购】客服即可, 配送到位后请务必使用参与银行卡刷卡验证, 仅需支付一元即可(活动共两期, 每期限600名)。

番茄餐厅(民主南路): 农行卡刷卡享九折优惠; 每周六持信用卡单笔消费可享受8折优惠。

上述活动礼品名额有限, 先到先得 详情请咨询各营业网点

即刻关注 农行信用卡 官方微信/微博

中国农业银行 焦作分行

客户咨询电话 (0391) 3278112 最终解释权归农行所有