



邮储银行焦作市分行 开展金融专项宣传月活动

本报讯 (记者孙阎河)为提高公众金融知识水平,增强公众金融知识技能,为社会公众营造学金融、懂金融、用金融的良好环境,邮储银行焦作市分行日前开展了“助推小微,服务三农”金融专项宣传月活动。

该分行以网点为依托,利用LED屏滚动播放宣传标语,在网点内张贴海报、悬挂横幅等,营造浓厚的宣传氛围,同时大堂经理向前来办理业务的客户发放宣传折页,讲解金融知识。针对县域支行,该分行要求结合当地特色,召开推介会、洽谈会,重点介绍邮储银行针对小微企业实行的商户保证、商户联保贷款政策,以及对于资金需求量较大、有房产客户开展的抵押类贷款,并组织专门人员,深入商贸市场、居民小区设置宣传台,将安全便捷的网上银行、电视银行、手机银行、电话银行、ATM等多种服务介绍给广大群众,使金融知识走进了千家万户,受到群众的普遍欢迎。

建行焦作分行 龙卡 IC 卡发展势头良好

本报讯 (通讯员李学进)自中国建设银行6月份推出IC龙卡以来,建行焦作分行加大对外宣传推广力度,连续在《焦作日报》、《焦作广播电视报》等当地媒体进行产品宣传推广,使广大市民充分了解建行龙卡IC卡的产品特色和市场优势,迅速确立建行IC卡在当地市场上的品牌优势,扩大普通市民对金融IC卡的认知度。同时,该分行采取多项措施加快发卡进度,在各方面条件允许的情况下,对新拓展的批量业务发卡均推荐采用IC卡形式发放,有效加快了IC卡的发卡速度。今年6-9月份,该分行已累计发放IC龙卡8630张,发卡总量仅少于金水、安阳、新乡,排名全省第四位。

农行武陟县支行 营造安全运营环境

本报讯 (通讯员韩扬发)今年年初以来,农行武陟县支行通过推广办公软件正版化,作好计算机病毒查杀与防护,有效提升了信息科技对业务发展的支撑能力,为广大客户营造了安全的金融运营环境。

为确保办公计算机的安全运行与维护,该支行对机关所有电脑安装了总行购买的正版WPS办公软件,对移动硬盘采取严格使用措施,并及时对反病毒设备进行病毒库更新,要求员工每天作好病毒的主动检测扫描和查杀,有效防止了计算机病毒的感染与传播。

为做好信息科技对网点业务发展的支撑工作,该支行对6个网点的柜员操作终端全部安装了信息交换系统。同时,该支行加强对生产机房设备、自助设备、网络通信的日常检查和巡检、监控,对机房发电机、UPS、网点UPS进行定期检查维护,确保运营设施保持良好运行状态。

催借款注意方法别伤友情 要欠账遵守法规忌走极端

本报通讯员 陈曾明

“俗话说得好,有理还得让三分。凡事不能做得过分了。”“本来理直气壮的事儿,折腾来折腾去倒弄得丢人败兴,还犯了法,多不值当。”看见正在撕揭墙上大字报的黄某,周围的人议论纷纷,听见大家的责怪,黄某更不好意思了。

原来,李某与黄某本是朋友,平日里关系还不错。2008年,李某做生意需要资金扩大生产规模,向黄某借款

10万元。两人约定,3年后李某归还全部借款及利息。2011年,借款到期后,李某请求先归还借款,后归还利息,黄某则要求李某一次性付清本金及利息。李某不同意,二人发生激烈争执。黄某一气之下,以李某不归还借款为由,将李某告上法庭。

为了催促李某早日归还借款,2011年3月,黄某四处张贴大字报,上面不仅登载有李某的照片、名字,而且写有侮辱李某是“大赖皮”、“大骗子”等的文字。大字报背面还写着“限你3日内归还本金及利息,否则大字

报将贴满市场和大街,每周贴一遍”的威胁话语。

黄某张贴的大字报形成了强大的社会舆论,使李某在熟人面前抬不起头,无法与人交往,正常的经营也受到影响,给李某和家人造成很大的精神压力。为给自己讨个说法,李某将黄某起诉至法院,要求黄某停止侵害、恢复名誉、消除影响、赔礼道歉,并赔偿精神损失费5万元。

近日,马村区法院开庭审理了这起因催要借款而故意损害他人名誉的案件。法院审理后认为,李某与黄某之

间存在经济纠纷,且正在诉讼过程中,在没有结果之前,黄某就在李某居住的一定范围内张贴印有照片、名字,写有侮辱李某的大字报,给李某的生活造成了负面影响,其行为已侵犯了李某的名誉权。依照《民法通则》之规定,判决黄某于判决生效后10日内,以道歉信的形式向李某赔礼道歉,以消除影响、恢复名誉,并将张贴的大字报全部销毁。

近年来,随着民间借贷纠纷的增多,这类因借款纠纷而导致伤了和气、伤了友情,以至恶语相向、吵嘴打架,



11月9日,市商业银行开展了以“人人参与消防,共创平安和谐”为主题的消防宣传教育活动,增强员工的消防安全意识,提高员工的消防技能。图为该行保卫部人员正在向员工讲解灭火器的使用常识。

李忠平 摄

修武农商行“四个对接”提高客户满意度

本报讯 (通讯员张敬中)今年年初以来,修武农村商业银行针对县域经济特点,落实“四个对接”,优化农村金融服务,提高客户满意度、贡献度和忠诚度。

该行对接传统农户,要求外勤人员走村入户,了解农户相关情况,逐户登记建档,内勤人员到人员密集场所散发支农联系卡、支农宣传手册,张贴宣传海报,宣传业务品种、办理程序、联系方式;对接经营

大户,逐户登记,重点营销,对种植面积在10亩以上的种植大户、养殖面积在30亩以上的养殖大户和年经营额度在50万元以上的经营大户,逐户上门调查并建立经济档案,掌握其生产经营情况、资金需求情况、存款开户情况、社会信用情况,边建档边支持;对接农村专业合作组织,确定支行行长与信贷主管作为营销责任人,逐户上门调查,商谈合作事宜,对不需要贷款的客户积

极拓展存款业务,对有贷款需求的客户,积极探索股份合作社股权等农村权利抵押、担保公司担保等贷款方式,主动给予支持;对接外出务工人员,加强与外出务工人员联系,每逢节假日在汽车站、火车站等人员密集场所开展“送温暖、传关怀”活动,对外出务工人员进行登记建册,了解其日常结算方式,鼓励其到农村商业银行开通“金燕卡”办理业务。

贾雨潇:小荷才露尖尖角

本报记者 孙阎河

她参加工作只有一年多,就累计实现揽储、对公等各项存款800多万元,月均销售理财产品100多万元、基金70多万元;她还是一名“80后”,年龄只有24岁,却已在今年工行焦作分行组织的网点柜员岗位技能选拔赛中,荣获单指单张点钞三等奖和汉字录入优秀奖;她还是一名涉世未深的小姑娘,就已经开始进行大量的一般客户维护工作以及对6户六星级客户和2户七星级客户的维护。她就是工行焦作分行营业部综合柜员贾雨潇。

贾雨潇参加工作以后,被直接安排到服务一线,成为了一名综合柜员。众所周知,在银行业,综合柜员是最接近客户的一个岗位,不仅需要具备熟练的业务技能,而且需要耐心细致的工作精神。为了尽快适应岗位需求,贾雨潇一方面虚心向老员工学习,不懂就问,不会就学,努力实现在低差错的前提下的高效率柜面操作;另一方面坚持微笑服务、“三声”服务,认真倾听客户需求,并注意建立客户服务档案,定期回访客户。一位客户在与贾雨潇打了几次交道后,逢人就夸:“工行的这位小姑娘服务既热情又快捷,就是不一样呀。”

营销是银行业一线岗位必须掌握的

甚至用贴大字报败坏债务人名誉、绑架人质、抢夺财产、毁坏生产经营场地等极端手段催要债务的案件时有发生,不仅恶化了债权人与债务人之间的关系,破坏了正常的生产经营秩序,而且加剧了社会的矛盾冲突,不利于社会的和谐稳定和经济的发展。有关专家指出,目前,民间的借款行为一般发生在亲戚朋友之间,是以亲情友情、诚实信用为基础的。因此,借贷双方一定要本着对已对人负责的态度,慎重考虑、严谨手续,对于逾期不还的,一定本着互谅互让的原则,友好协商解决,如果协商难以解决的,可以通过法律手段来解决,千万不可通过极端手段违法违规,伤了和气、伤了友情。



基本技能。为了让更多客户了解、认可工行的金融产品,贾雨潇利用业余时间学习各种新老产品知识,掌握每种产品不同的优势和适合的人群,并注重结合金融产品的收益优势和工行的网络优势、科技优势,开展有针对性的客户营销。一次,一位客户因为看贾雨潇年轻,做营销不容易,就出于帮忙的考虑,随便购买了一些理财产品。可是,令客户没想到的是,经过一段时间,不但他买的理财产品获得了不错的收益,而且还从贾雨潇那里了解到了很多的金融知识。这位客户高兴地对贾雨潇说:“你帮我理财,我放心。”因为贾雨潇的热情和专业,现在她已经拥有了较为稳定的个人客户群,并成功营销了一位私人银行客户,成为了营业部的营销能手。

作为一名新入行的普通员工,贾雨潇用自己的辛勤和汗水赢得了广大客户和上级领导的赞扬,成为新一代工行年轻员工中的佼佼者。但是,她没有丝毫的自满和傲气,而总是谦虚地说:“我只是做了一点点分内的工作,客户和领导的夸赞是对我更大的鞭策。今后,我将一如既往地干好自己的本职工作,充分展现工行新一代年轻员工的风采。”





中国移动通信
CHINA MOBILE

移动信息专家



发送YCZ+空格
+金额到10086

9.5折

9.5折

9.5折

手机充值?

一手搞定!

河南移动易充值全新上市,
缴话费尽享9.5折特惠。



免费开通易充值,随时随地一条短信就能轻松缴话费。2012年10月15日至2012年12月31日使用易充值缴话费,更能享受9.5折特惠。

轻松3步易充值



● 更多详情,请登录河南移动网上营业厅www.ha.10086.cn查询。

