



建行焦作分行 多措并举支持中小企业发展

本报讯 今年年初以来,建行焦作分行积极采取多种措施,大力支持中小企业发展。

一是调整企业担保方式。该分行通过查看企业最新财务报表,多方面了解企业的实际运营情况,从客户新增、贷款额新增、经济资本占用等方面梳理客户关系,采用优质中小企业担保、助保金担保或房地产抵押等担保方式开展分层营销,加大对优质中小企业客户的支持力度。二是开展“五个走进”营销。该分行将中小企业划分为特色产业、产业集群、工业园区、专业市场及行业协会五个类别,通过银企座谈会、产品推介会等形式宣传推广中小企业信贷产品,并进行针对性营销。截至第三季度,该分行先后在中山、沁阳、博爱和武陟等地举办5场中小企业产品推介会,进一步拓宽与中小企业的合作渠道。三是推广运用创新产品。该分行利用媒体、报纸等渠道大力宣传推广“善融贷”新型产品。该产品改变以往只依赖企业财务报表的分析方法,注重对小微企业及企业家的履约能力、资信状况及资产情况进行分析,对于符合结算要求和行业政策的目标客户,积极开展营销。四是努力搭建“助保贷”平台。2012年年底,该分行与武陟产业集聚区签订“助保贷”业务合作协议,今年前9个月共为当地中小企业发放贷款5500万元,并以此平台的成功经验为案例,加大对其他县市区政府的综合营销力度,指导督促各县市支行与当地政府部门进行沟通,制订实施方案,搭建“助保贷”业务平台,扩大业务规模。

截至目前,该分行共投放中小企业贷款6.5亿元,新增1.8亿元,授信客户新增59户,提前完成省行下达的全年目标。

(建宣)

邮储银行焦作市分行 全面开展合规大讨论活动

本报讯(记者孙阔河)日前,邮储银行焦作市分行全面启动以“治顽疾、树新风、促合规”为主题的合规大讨论活动,以此营造全体员工知合规、懂合规、自觉合规、主动抵制和举报不合规行为以及“人人合规、时时合规、处处合规、主动合规”的良好氛围,逐步创建全员合规、主动合规、合规创造价值的合规文化,为顺利实现邮储银行的二次转型打下坚实基础。

据了解,此次活动具体分为动员宣传阶段、培训学习阶段、问题查找与分析阶段、合规竞赛阶段、合规评议阶段、征集合规建议阶段和活动总结阶段。活动要求,要将本次大讨论活动与该分行党的群众路线教育实践活动有机结合起来,与“合规长效机制建设年”活动统一结合起来,并围绕经营转型,由各支行、各部门一把手亲自抓,做到带头学、带头讲、带头查、带头改。

活动中,该分行员工全面梳理了经营发展中存在的错误认识和违规行为,严格开展自查自纠,集中精力解决了一些当前存在的各种突出问题,并确保在坚持合规的前提下大力开展旺季业务营销工作,促进各项业务稳健、高质量发展。

市商业银行

开发微贷产品 满足市场需求

本报讯 今年年初以来,市商业银行积极破解小微企业、小商户融资难问题,专门成立了小微业务部,公开招聘20多名素质高、业务能力强的客户经理对市场进行调研,开发了适应市场需求的微贷系列特色产品,满足广大小微企业、小商户的融资需求,并为其提供规模化、专业化的金融服务,助推全市小微企业、小商户健康持续发展。

该行小微业务部成立以来,客户经理提前进行了市场调研,并根据市场需求研发推出了微贷产品“融易贷”业务。为了使小微金融服务更接地气,客户经理分小组、分区域进行集中营销及统一宣传,力求让每一个小微企业、小商户了解微贷特色产品。

此外,客户经理针对目标客户集中的专业市场和市区主干道,如山阳商城、贸易大厦、和平街、摩登街、人民路、塔南路等,逐

户介绍“融易贷”特色产品,接受客户咨询,分发产品资料,及时了解客户的需求和经营信息,对有意向及有贷款需求的客户,采取一对一的方式及时跟进。我市一家经营婴幼儿用品的连锁店目前在我市已有6家分店,但资金不足、贷款难等问题制约了其进一步发展壮大。该行小微业务部客户经理侯得山、赵慧慧了解到这一情况后,经过3天的调查、分析,将一笔20万元的贷款及时

发放到这家连锁店老板的手中。

截至11月26日,该行小微业务部客户经理走访小微企业、小商户1800家,发展客户54家,发放小微贷款765万元,范围涉及快餐、婴幼儿用品、调味品、电动车等行业,切实为小微企业、小商户解决了融资难问题,充分体现了“融易贷”产品便捷、高效、灵活的特点。

(杨君生 王贵立 李忠平)

农行焦作分行

开展岗位大练兵活动

本报讯 今年年初以来,农行焦作分行结合实际工作,大胆创新,以临柜人员“树标兵 上台阶”竞赛活动为抓手,紧紧围绕柜员业务技能提升,开展多方位和形式多样的“三基本”学习、培训、集中验证等岗位大练兵活动,平均成绩由去年年底的62.04分提高到今年的92.56分,柜员软实力显著提高,业务处理效率持续提升。

领导重视,机制引导。今年年初,该分行召开专题会议,创新思路,适时出台《树标兵、上台阶柜员“三基本”知识竞赛活动实施方案》,并严格做到“五明确”,即明确活动对象和目标、明确活动内容和形式、明确督导机制、明确奖励措施、明确考核导向。通过机制的传导、活动的拉动,全行上下掀起了你追我赶、你学我练的学习热潮。通过活动的开展,将学习理念转化为行为,将目标内化为行动,做到了以知促行,以行动带动业务技能、业务水平、业务发展全面提高。

中行博爱支行

协助客户识破骗局

本报讯 11月25日下午3时许,博爱县某企业财务人员手持一张金额为361875元的结算业务回执单到中行博爱支行营业大厅进行咨询贷款是否到账。

该支行对公柜员李竹青经过仔细查看客户的回执单,并结合多年的从业经验判断,这张结算业务回执单有很多疑点:一是中行业务印章全部为圆形,而这张回执单上盖的印章为长方形;

多措并举,提升素质。该分行将柜员“三基本”能力的提升作为检验结果的唯一目标,围绕目标采取一系列措施助推柜员素质实现跨越式提升,并做到“四式”,即雷打不动的“每日一练”、不失时机的“每日随机提问式”、考前强化的“突击实战模拟式”和固化机制的“定期验证式”,通过考试树立先进典型,奖励罚懒,重点帮扶,突出实际效果。

全员参与,再创佳绩。在整个“三基本”培训中,该分行基层一线柜员、主管积极参与,利用业余时间学知识、练技能,并积极查找不足,寻求新的学习方法,提出更高的要求。在总行组织的“三基本”验证考试中,该分行平均成绩为92.56分,同比提高30.52个百分点;80分以上人员占比94.4%,同比增加82.19个百分点;90分以上占比75%,同比增加73.47个百分点;满分14人,同比增加14人。

(赵霞)

二是回执单上转账申请人及收款人名称应为企业全称,而这张回执单上的则为企业简称;三是这张回执单格式与中行目前正在使用的结算业务回执单格式不同。由此可以确定这张结算业务回执单极有可能是伪造的,李竹青赶紧把实际情况告诉客户,提醒客户切勿轻易发货,以免上当受骗。

(王风岐)

工行博爱支行

七举措提升服务水平

本报讯 近段时间以来,工行博爱支行以抓优质服务为载体,强化七项服务措施,为提升支行服务竞争力和工商银行品牌影响力提供了更为广泛的渠道。

一是抓学习机制。该支行组织员工认真学习总行的《营业网点文明规范服务标准》《服务事件通报》以及市行的《服务质量考评办法》等文件,教育员工牢固树立“服务是金融企业的核心”和“服务创造价值”的理念,引导员工以落实服务规范、改进服务环境、完善服务手段、转变服务作风、提高服务效率和提升服务水平为重点,不断增强服务意识,转变服务观念。

二是抓服务制度。该支行在明确提升服务水平“四项制度”“三条纪律”的基础上,人人签订了《服务承诺书》,进一步深化和创新服务工作管理内涵,对因服务态度而引发的声誉风险或恶性服务事件的网点进行黄牌警告,坚持发现一起、查处一起、通报一起。同时,每季度评选出服务意识强、服务态度好、业务技能优、深受客户喜欢的服务明星员工。

三是抓服务渠道。该支行先后在网点增加了各类自助设备,在一些企业门口设置了离行式自助银行,以弥补机构空缺,为2000余个代发工资户和周边的客户提供了超越时间限制的多功能、智能化服务。

四是抓服务环境。该支行加大对网点内外部环境的现场检查力度,包括网点营业设施、营业环境、岗位设置、业务操作效率、员工职业形象、服务行为规范、客户服务礼仪、大堂经理服务、客户经理服务等。同时,在营业网点内统一配备了雨伞等各类便民设施,为客户营造温馨舒适的服务环境。

五是抓服务技能。该支行围绕基础服务规范化、个性服务差别化、服务质量标准化、服务管理精细化四个方面,每周利用一个班后,由主管领导负责,重点对网点大堂经理、柜员开展全方位的业务培训,不断提高服务技能和服务质量。

六是抓服务维护机制。该支行制定了《定期对中高端客户进行维护管理办法》,网点客户经理利用工作之余上门走访,了解客户需求,细分市场,积极为客户提供投资咨询、家庭理财等金融服务,将服务从网点柜台延伸到客户身边。

七是抓服务监督机制。该支行通过聘请社会民主人士、企业代表等为行监督员,建立民主评议反馈意见与建议与客户投诉管理相结合的工作机制;通过向企业客户和个人客户发放调查问卷,对群众提出的意见及建议深入分析原因,积极研究探索解决措施,从而建立提升服务水平的长效机制。

(李仁立)



地址: 温县黄河路382号(黄河路汽车站东) 电话: (0391) 6198801 6171222