

## 工行菏泽分行荣膺全省旺季服务活动优胜单位——

# 全省第三,创历年最好成绩

今年一季度,工行菏泽分行以服务地方经济社会发展为己任,以用心服务广大客户为主线,积极开展“全员建功立业、网点争先创优”活动,全行员工表现出了高昂的工作热情和强烈的进取意识,圆满实现了旺季业务开门红,为全年经营管理目标的实现打下了坚实基础。在全省工行旺季服务活动评比中,该行荣获全省旺季服务活动优胜奖,排名全省第三位,创近年来最好成绩。所辖4个支行荣获全省县市支行优胜奖,1个支行荣获全省县市支行进步奖,9名同志荣获全省旺季服务活动先进个人,受到省行隆重表彰奖励。

该行认真研究服务客户、服务经济发展所面临的新机遇、新任务、新挑战,针对一季度为全年业务黄金季节的特点,采取有力措施,完善考核机制,制定“旺季服务活动”实施方案,将全市综合网点分为三组进行对抗,单一网点分为六组进行对抗,主要考核服务效率、服务形象、服务创新、服务产品营销及相关业务指标,以考核导向明确努力目标,以考核机制激发员工向上、服务创造价值、服务改变生活、服务促进发展、服务提升素质的理念在全行员工的思想行动中潜移默化,汇集服务客户、加快发展的满腔热情和实际行动。

为深入推进旺季服务活动开展,该行加强调度指导,精心布局,科学运筹。分行及时召开全市行长会议、行长办公会议,服务工作会

及专业调度会议、服务工作现场会,不断加大督导力度,明确提出拧成一股绳、再加一把劲,确保实现旺季业务开门红。分行行级干部带队,分组到全辖进行工作督导,深入支行、网点听取客户意见和建议。支行实施行级干部网点坐堂制,现场解答客户业务咨询,现场解决网点服务工作遇到的问题。市行财会部门抓好业务进展总调度,各专业部室抓好单项指标分调度,市行服务管理部门每日下发监测服务动态,市分行网站开辟用心服务、回报惊喜活动专栏,市行工会每天通报网点服务产品营销排名情况,充分调动了各行、各网点积极参与、争先创优的主动性,为服务客户增添了强大动力。

在旺季服务活动中,全行上下对照先进找不足,以服务没有更好只有更好为基本要求,以客户满意为衡量业务发展的砝码,以系统位次上升为争创一流的标准,进一步深化加快发展的紧迫感、责任感,使创新的能力再强一些,制定的目标再高一些,使自身发展步伐与全省系统、地方经济发展同频共振,自身发展与客户发展共同进步。3月末全行各项存款余额、增量占比实现了全市大型商业银行第一,各项贷款余额在全市国有银行率先突破200亿元,贷款增幅高于全省平均水平。(李鲁民)



### 农行菏泽分行:

## 推出运营基础管理“每周一讲”活动

今年以来,农行菏泽分行把强化运营基础管理作为全行改革发展的根本点和出发点,以“三化三铁”创建工作为抓手,在全行推出了运营基础管理“每周一讲”活动,目前已经连续开展了8次“每周一讲”活动,在为规范业务操作、指导临柜员工正确办理业务、提高全行运营基础管理能力和水平等方面,取得了积极成效。

据悉,该行推出运营基础管理“每周一讲”活动,主要包括三方面的内容。一是临柜操作基本知识讲解。每周选取一项具体业务,全面分析业务流

程环节,对其要点、难点和审核办理过程中应注意事项进行详细解读,有力促进了临柜员工业务技能的提升。二是每周的风险提示剖析。在“每周一讲”活动中,该行选取本周行内或同业发生的风险案例,结合自身业务实际进行对照剖析,深入分析案例形成的原因,并在交流讨论的基础上,总结提炼防范措施和方法,有力提升了大家的风险意识,增强了大家的风险防范能力。三是支付结算办法或考核办法章节解读。“每周一讲”活动立足于强基础促发展,该行在活动中十分注重员工综合能力

提升与业务发展的相互促进作用,围绕全行业务中心和发展实际,推进“每周一讲”活动的开展,充分调动大家的工作积极性。

该行“每周一讲”活动的开展,既有助于临柜人员熟练掌握业务知识、提高操作技能,又对提升全行整体服务水平起到了积极作用。据统计,活动开展以来,全行临柜员工业务差错率较年初已经下降了05.个百分点。

(王付忠 周波)



### 定陶联社:

## 情系雅安灾区,开展慈善捐款活动

地震无情人有情,大灾面前有大爱。24日晚,定陶联社积极响应省联社、办事处号召,组织广大干部职工开展“向雅安灾区捐款活动”,积极行动起来,为灾区人民捐款捐

物,奉献爱心。雅安地震的消息,深深地震动着每一名联社职工的心,联社党委号召全体干部职工发扬“一方有难,八方支援”的传统美德,伸出援助之手,为

灾区献爱心,以实际行动帮助灾区人民渡过难关、重建家园。此次活动共募集捐款10.4万元,纷纷表达了自己对灾区的牵挂,传递着充满爱心的融融暖意。(刁秀品)



### 天天享礼

个人网银专属活动

4月-6月 自助缴费  
7月-10月 结售汇

活动期间,每日14:00起使用中行个人网银完成以上1笔指定交易(单笔满人民币30元,不含查询)的前500名客户,即可获得**50元手机话费**



### 天天豪礼 e触即发

中银掌上行 手机银行专属活动

4月-7月 每日大奖智能手机  
8月-10月 每日大奖10g投资金条

活动期间,每日使用中行手机银行进行金融交易的个人客户(单笔满人民币10元,不含查询),即可有机会赢取当日大奖一份;同时,每日上午10点起进行交易的前200名客户,还可获得**50元手机话费**

活动详情请留意中国银行官方网站: www.boc.cn 手机银行登陆地址: wap.boc.cn

### 成武联社党集信用社:

## 四个转变打造信贷支农新亮点



成武联社党集信用社作为扎根基层的金融服务单位,一直将扎实的打造支农亮点作为服务根本,增加三农贷款投放,创新措施加强信贷管理,提高信贷资产质量,逐步实现信贷管理工作的精细化,带动了一方百姓致富,年初以来,实体经济贷款投放量为100%。

### 经营理念 变被动服务为主动营销

农村信用社根在农村,主要客户群体是农民。据悉,该社进一步转变工作作风,客户经理人员走出办公室,走向基层,切实调研农民需要什么,了解所属辖区范围的经济变化情况,掌握农民的资金需求并合理预测经济变化,对信贷资金的影响,以便采取措施,同时为决策人做出正确决策,提供第一手资料。积极为客户提供贷款信息,市场分析、风险防范为一体的服务,在实际操作中强化了服务功能,解决客户难找门和难找人的问题,有效的推动了信用工程体系的建立和完善。

### 信贷模式 由“找人”到“找厅”转变

改变以往银行“等客上门”的信贷模式,不仅有效提高了工作效率,而且严重遏制了“吃拿卡要”不良风气。把信用工程作为生命工程来抓,每年定期组织员工集中开展信用工程建设,主要上门给农民授信,教育

农民如何守信。重点支持了当地一大批大蒜、辣椒等种植业、农产品收购业及特色养殖业。不仅解决了农民贷款难和信用社难贷款的“两难”问题,而且有效带动了地方经济发展,富裕了一方百姓。

### 信贷产品 由单一向多样化转变

改变以往以保证贷款为主的信贷模式,在信贷投放工作中,充分落实上级制定的一系列促进贷款投放的措施,抓住有利时机,大力推广抵押贷款和农民住房贷款。充分利用党集镇正在进行的小城镇开发,部分农民有意购置商品房,苦于资金不足,大力推广农民住房贷款、抵押贷款,使贷款条件、期限、额度、利率与还款方式大力宣传。截至目前,累计发放农民住房贷款330万元;发放门面房抵押贷款230万元。

### 贷款管理 由重发放向重管理转变

贷款放下去不是目的,安全的收回才是目标。为此,党集信用社在贷款投放中,始终坚持贷款三查制度,做到每笔贷款至少两人以上调查,并实行夫妻见面制度,杜绝了贷款转借他用现象,对借款人、担保人的经济实力和还款来源进行认真分析,综合评价每笔贷款的还款能力,认真做好贷后检查,加强对客户再生产的监督,为农户再生产提供信息,实现农户投入信贷资金利润最大化,对整个再生产过程实时监督,进行电话或实地回访,以保证信贷资金的安全性、流动性。

(朱国朝)