

根植这方沃土 与您共同成长

济宁银行总行迁址开业

本报记者 张夫稳 通讯员 杜欣然

27日上午9时58分,济宁银行总行迁址至金宇路6号开业了,原址更名为济宁银行市中支行继续对外营业。没有鼓乐鲜花,没有嘉宾剪彩,济宁银行总行迁址开业仪式虽然只有短短的几分钟,但是简约不失庄重,简洁不乏精彩。

作为唯一一家总部设在济宁的地方性股份制商业银行,在市委市政府的正确领导下,济宁银行根植济宁,一步一个脚印,凭借着优质的服务和便民惠民的精神,稳步实施差异化发展战略,经过多年的深耕细作,目前已发展成为一家覆盖济宁、走向全省的区域性商业银行。

目前,济宁银行已设41家本地营业机构,其中在菏泽、枣庄、淄博、泰安设立4家分行。日照、临沂两家分行也正在筹建之中。全行资产总额352亿元,各项存款余

额269亿元,各项贷款余额200亿元,存贷比74.3%,上缴各类税金3.3亿元,各项经营指标在国内同行业均处于领先水平,并连续三年在中国银监会监管评级中达到“二级”,连续三年被山东银监局评为“良好银行”,连续四年在山东省财政厅180余家地方金融企业绩效评价中获“AAA优秀”,在《银行家》全国城商行综合竞争力排名中位列第17名。

作为快速发展的现代化区域银行,济宁银行始终秉承“诚信、规范、效率、创新”的发展理念,坚持便民、惠民的精神,根植济宁这方沃土,坚定走差异化、特色化发展道路,力争将济宁银行打造成“中小企业的伙伴银行、城市居民的贴心银行和中小微企业的主办银行”。

济宁银行行长李印喜不止一次

说,扶大更要助小,济宁银行必须走“自己”的路,坚守服务“中小”的市场定位。2010年10月,该行斥巨资独家引进德国小微贷款技术,在全省率先推出了“小微信贷工厂”模式,通过设立专门机构,建立专业队伍,推出专业产品,为小微企业、个体工商户打造了全新的“阳光信贷”平台,并成功将这一服务模式复制推广到各异地分支机构。

截止2014年11月末,济宁银行已组建小微信贷团队19个,专职小微信贷人员140余名,累计支持小微企业、个体工商户2.5万户,发放贷款金额30.4亿元。据初步统计,受支持的小微企业累计实现销售收入189.5亿元,上交利税48.3亿元,安排就业9.3万人。

同时,该行还将扶持中小企业

发展作为市场拓展的“蓝海”,依托机制优势和地缘优势,进一步优化信贷结构,在风险可控的前提下,优先安排中小企业贷款投放。今年以来,全行新增中小企业贷款25.4亿元,增长15.8%,累计支持中小企业1.3万余户,中小企业贷款占全行各项贷款的比重93%以上,存贷比始终保持在70%以上,明显高于全市银行业平均水平。

由于在支持地方实体经济发展、尤其是在小微企业金融服务方面的突出成效,去年底,济宁银行被省政府指定为全省唯一一家金融机构在全省创业创新工作会议上做典型交流发言,行长李印喜介绍了济宁银行小微信贷方面的先进创新经验。今年11月份,在济宁市民营经济大会上,济宁银行董事长李敏作为唯一的金融机构代表作了典型

发言。此外,秉承便民惠民、让利于民的理念,济宁银行还先后推出了儒商卡、“e路行”网上银行、手机银行等特色金融产品。截至2014年11月末,儒商卡累计发行量超过100万张,卡内存款余额超过80亿元,个人网银客户超过20万户,企业网银客户1.5万户,今年累计实现交易额2860.6亿元,电子渠道占比接近80%。手机银行自推广以来,客户数量已达1.9万户,今年实现交易额58.4亿元。

据了解,根据发展规划和普惠金融要求,济宁银行未来将继续做精、做细本土银行,稳步实施机构扩张战略,积极推行社区支行、小微支行等新型服务模式,力争让更多居民、企业享受到该行高效、便捷的金融服务。

交行“绿色生活社区行”率先走进冠亚星城

零距离服务社区居民

本报记者 彭成省 通讯员 董宁

27日,交通银行济宁分行拉开了“绿色生活社区行”的序幕,率先走进冠亚星城社区。在周末休息日为社区居民送去了“足不出户”的特色金融服务。活动受到社区居民的热烈欢迎,不少社区居民表示济宁交行的服务有创意、很贴心、有个性。

本次社区活动,交通银行济宁分行联合多家合作公司,为冠亚星城社区居民量身打造了“绿色生活社区行”活动方案,为社区居民带去了从金融产品到生活服务的全新服务。济宁交行“绿色生活社区行”活动牢牢抓住社区居民最为关注的“柴米油盐”,为社区居民送去了质量安全、品质可靠、价格特惠

的绿色生活产品。

在活动中,泰康人寿现场为社区居民提供一对一保险咨询,由专业人士为居民测评、选定合适的保险产品,并免费赠送价值百万的人身意外保单。在活动现场,社区居民还可以持身份证以80元的优惠价格办理“公共自行车卡”。

活动中,交通银行济宁分行还向社区居民开展了“免费开卡、尊享签约、转账有奖、理财咨询、基金诊断”等金融服务活动。该行一方面向广大社区居民普及金融知识,讲解最新的诈骗案例,另一方面接受社区居民的各种金融咨询,为他们推荐量身定制的理财锦囊。值

得一提的是,交行最新最炫的电子银行服务让社区居民大开眼界,众多的社区居民体验了交行便捷化的财富管理,感受了传统银行的互联网金融服务能力。

在互联网金融与大数据时代的背景下,交通银行济宁分行开展“绿色生活社区行”活动,走进社区零距离服务社区居民,这是该行创新服务模式的一次有益尝试。据悉,走进冠亚星城社区是交通银行济宁分行“绿色生活社区行”的第一站,类似社区活动还将持续进行,以将金融知识、金融产品和优质的金融服务带进更多社区,方便更多的居民。



交行员工辅助客户填单开卡



丰富多彩的节目吸引了社区居民前来观看



现场的优惠活动吸引众多客户排队办理金融业务

工行济宁城区支行

公私联动满足客户多样化需求

本报讯 目前,金融机构传统的点对点式营销服务已很难满足客户多样化金融服务需要。为多角度、全方位给客户综合金融服务,工行济宁城区支行积极开展公私联动营销服务。该行通过组建跨专业营销团队,努力为广大居民客户提供一揽子金融服务解决方案。

据悉,为切实推动公私联动营销开展,该行成立了由行长为组长、各分管行长为副组长,个人金融业务部、公司业务部、营业室负责人为成员的公私联动营销推进工作小组。工作小组负责支行公私业务联

动服务的组织和管理,以及客户营销和维护工作。通过每月召集一次小组联席会议,了解需要本机构配合的联动营销项目,根据营销名单逐户了解营销进展,对营销情况进行评估,提出改进意见,协调解决公私联动各项服务工作中存在的实际问题。

同时,该行建立公私联动营销客户关系维护制度,成立由公司客户经理、个人客户经理、营业室等组成的公私联动专业营销团队,对符合公私联动条件的客户,公私联动营销推进工作小组对其进行全面金

融产品营销方案设计,达到综合服务、多元营销效果,实现公司、个人金融产品的全面覆盖,解决客户多样化金融服务需要。

针对存量客户,该行相关负责人介绍到,通过明确职责,实行AB岗管理(A岗为公司客户经理服务环节,B岗为个人客户经理后续跟进个金产品服务环节),加强了沟通和衔接,确保及时跟进,定期回访,将帮助客户解决各类金融服务难题落到了实处,满足了客户多样化的需求。

(袁媛)

建行济宁营业部 员工拾金不昧获点赞

本报讯 12月25日上午,圣诞节,建行济宁分行营业部一楼营业大厅像往常一样繁忙。十时许,一位客户手捧“拾金不昧,品德高尚”一面锦旗,送给了该行员工杨春。

原来在12月19日下午,该部柜员主管杨春在巡视营业大厅时,在五号高柜下无意间捡到了一张社保卡,内有人民币4980元以及一打重要单据。杨春立即将此事汇报给了网点经理,二人便在单据中查找客户的联系资料,无奈客户仅是社保客户而非建行客户,查找一度中断。

服务事无大小,关切客户需求时刻记心中。在周一上班后,网点经理受到一位办理社保业务客户的启发,通过社保查询到了客户的联系方式。当客户看到失而复得的社保卡、单据后激动不已。

据客户介绍,自发觉丢失社保卡后,为了寻找单据不仅报了警而且还到处寻找,就在即将绝望时接到了建行营业部的招领电话。客户除了表示万分感谢外,还送了建行一面锦旗,表达他对建行的感激之情。

(蔡祥政)