



财经周刊



B03

齐鲁晚报

2020年9月25日
星期五

综
合
财
经
资
讯

工行德州分行

“四个强化”防范外部欺诈

针对外部欺诈风险事件频发的严峻形势,工行德州分行积极采取有效防范措施,切实保护客户利益,促进业务发展。

强化宣传引导,提升风险防范意识。以营业网点为主阵地,借助LED显示屏、公告栏、宣传展板到各大商场、街道办事处、居民小区等宣传途径,向广大客户揭示外部欺诈常见犯罪手法,提示安全防范要领及可能承担的法律責任。同时,以“网络安全”宣传活动为契机,加强宣传引导的力度、广度,营造浓厚氛围。

强化培训教育,提升风险防范水平。通过“每日安全一分

钟”、安保工作专题会等形式,组织学习《外部欺诈案件及案件风险管理办法》等规章制度,规范处置流程和方法,并结合外部欺诈风险动态中的鲜活案例和最新内容,使员工对外部欺诈有更明确的认知和感悟,从思想上重视,从行动上落实,切实把防范外部欺诈有关要求抓好、抓实、抓细。

强化制度执行,提升风险防范应对能力。严守操作流程,狠抓制度落实,从“巡、听、看、问”四方面落实风险防范相关制度要求,做到多一点留意、多一句问话、多一次提醒、多一份耐心,

不断提高防范外部欺诈的成功率。同时,加强大额交易、可疑交易的核实确认,确保业务真实性,并积极向企业和个人推荐办理余额变动提醒业务,提高账户安全系数。

强化应急演练,提升风险防范处置能力。从桌面推演开始,逐步完善处置预案,定期组织开展应急“实战”演练,提高识假辨假能力,创新处置方式,通过实战演练强化员工之间协作配合,确保应用系统的正常运行,全面增强外部欺诈风险的处置和防范能力,推进反欺诈工作落到实处。(布玉路 宋开峰)

平原农商银行

“三个突出”助推

零售贷款业务发展

平原农商银行持续扭住零售贷款营销工作重点,抓实做细专项活动提效、优质客户营销、服务保障升级等工作,实现业务发展新突破。至8月末,零售类贷款户数11422户,较年初增长1273户,零售类贷款余额25.73亿元,较年初增长3.49亿元。

突出专项活动提效。以非信贷人员为主体,开展“蚂蚁行动”全员营销活动,借助员工人脉资源网,建立涵盖109家机关事业单位清单。目前已成功对接43个部室,共推荐营销客户205户,办理贷款647万元。创新经营户清单建设,通过逐村逐户走访获取10128户经营户名单,覆盖村庄358个,目前,新增授信1338户、4578万元,用信增长289户、916万元。打造“一卡通用智慧社区”,全面摸排辖内32家物业公司、60家居民社区、34000余户居民的信息,营销各类客户1280户、发放贷款580万元。

突出优质客户营销。聚焦“四张清单”建立,形成班子成员、支行行长、客户经理三级营销对接机制,共获取行政村农户清单62233户,小微企业清单576户,个体工商户清单19847户,居民社区清单184个。依托特色产品留客,综合分析客户层次、需求及他行产品特点,重点公关商户、经营户、小微企业群体,与108家商户建立合作关系,发放惠民“无息”贷256户、2562万元,办理12款政策性贷款621户、1.04亿元。助力中小微企业发展,利用发放调查问卷、政银企联席会议、实地走访等方式,对接234家企业,向16家企业新增授信6245万元,为16家企业办理无还本续贷49笔、3.86亿元。

突出服务保障升级。优化信贷服务,对接“一网通办”平台,在13家网点开通不动产登记业务权限,业务办理时间压缩至2日以内。内部实行贷款流程单制度,对贷款调查时间、审查时间、审批时间、退回原因进行一次性告知,提高客户经理业务办理效率。强化科技赋能,上线证件快录精灵系统,企业开户时间缩短至40分钟以内,自8月份上线以来,已为23家企业提供开户服务,为5家企业提供信贷支持150万元。加强营销队伍建设,今年以来,充实客户经理13人,占比较年初提升3.58个百分点,并利用集中培训、交流座谈、现场辅导、检查督导等方式,提升客户经理整体素质。

(刘中帅 孙曰晶)

农行临邑县支行青年突击队在行动

有一种美好,叫青春;有一支队伍,叫青年突击队。

党有号召,团有行动。2020年8月份,农行临邑县支行“青年突击队”两支队伍领牌受命,应运而生。

9月19日早上七点半,该行青年突击队员在县行大院集合,两支突击队队长传达市行、支行

拓展商户的通知,并将商户清单按队伍划分,两小组成员按指示分头行动,在拓展商户的同时,突击队员根据业务经营,积极开展综合营销,截止到中午,促成有效商户51户,商户建档20户,办理信用卡20张,并挖掘信用贷款需求客户10户。

“让青年突击队紧紧围绕

‘乘风破浪 砥砺前行 传递青春正能量’主题,致力打造良好的比、学、赶、帮、超的营销氛围,提高青年员工综合素质,让青年员工用实际行动凝聚青春力量,践行时代使命,这是我们的根本目的。”临邑支行赵玉松行长坚定的说。

(廉兴涛)

快速理赔显诚信 中国人寿暖人心

中国人寿庆云支公司理赔纪实报道

9月22日客户杨先生的妻子张女士来到中国人寿庆云支公司,给公司送来写有“服务周到 理赔高效 中国人寿 值得托付”的锦旗以表达对中国人寿及时理赔的感激之情。

客户杨先生于2019年10月17日在中国人寿庆云支公司投保了“国寿保”保费365元,其中中国寿安心意外伤害保险(A型)意外伤害身故保险责任30万元。2020年8月15日被保险人杨

先生在河南省许昌市某加油站地下油库一氧化碳中毒身故。家里的顶梁柱倒了但生活还要继续,9月3日张女士来到中国人寿庆云支公司申请理赔,负责理赔的工作人员接到理赔申请后,立即协助收集并整理出险人身份证明、医学证明、安全事故处理证明等理赔所需资料,最大程度上为客户提供便捷。根据国寿安心意外伤害保险(A型)意外身故理赔标准,9

月7日将身故保险金30万元打至张女士账户。

天有不测风云,在重大意外事故面前,我们往往难以承受生命之重。而保险就是在不可预知的日子里,以一份保障,给予生存者继续生活的希望。中国人寿以实际行动让客户感受到“相知多年,值得托付”,理赔人员耐心、细致、周到的服务让客户庆幸自己“要投就投中国人寿”的明智选择。

陵城农商银行

打通金融服务“最后一公里”助力农民丰收节圆满举办

陵城农商银行积极发挥服务“三农”的金融纽带作用,围绕“产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”,与区农业农村局签署《战略合作协议》,着力创新产品服务,全面助力乡村振兴。

9月22日,陵城农商银行以

“东方有智 多彩陵城”农民丰收节为契机,现场设点悬挂条幅、摆放易拉宝,依托“强村贷”“大棚贷”,加大对种养大户、家庭农场等新型农业经营主体的支持力度,满足农民生产经营个性化资金需求,全面助力乡村振兴。

活动现场,该行客户经理根

据客户的不同咨询,对宣传金融知识、普及金融政策、营销存款等产品进行耐心细致的讲解,解答金融疑难问题90余条,获得了群众们一致好评,期间累计发放宣传折页600余份,达成贷款意向19户、365万元。

(王建涛)

工行德州分行

网融产品助力“百行进万企”工作显实效

今年以来,工行德州分行积极贯彻“百行进万企”融资对接工作要求,积极落实国家普惠金融政策,确立互联网思维,借力普惠网融创新产品,特事特办,资源倾斜,改进提升金融服务实体经济质效,着力缓解小微企业融资难融资贵等问题,通过差别化的金融服务,切实满足目标客群“个性化”的金融服务需求。

截至8月末,该行目标客群中

已完成客户走访对接率99.62%;其中:同意回访率22.10%;调查问卷二完成实地调查走访客户走访率74.91%;调查问卷三完成企业现场对接数量完成率57.95%;调查问卷四完成率91.23%。

据悉,工行德州分行在对“百行进万企”目标客户进行持续走访对接过程中,了解到部分公司急需资金恢复生产,按照“特事特办、急事急办”的原则,线上线下

联动,加快制定服务方案,线上收集客户资料并进行初审,使客户足不出户完成贷款前期审批流程。主动上门为客户办理了贷款手续,当天即以信用方式分别为乐陵某电子厂发放“税务贷”23万元、为山东某建筑安装工程有公司发放经营快贷100万元,有力支持了企业的复工复产。

同时,通过借助税务、海关等平台数据,加快推动“税务

贷”、“跨境贷”等线上经营快贷业务场景的拓展,通过差别化的金融服务,切实满足目标客群“个性化”的金融服务需求,突出对民营小微企业、小微业主、个体工商户等经济薄弱环节的扶持。截至8月末,经营快贷余额1.05亿元,较年初增长0.46亿元,为“万家”小微企业发展注入强劲动力,取得较好实效。

(宋开峰)

□编辑:孙萌萌

□美编:赵秋红