



多举措加强“新市民”金融服务

记者 王会广 通讯员 黄广轩

为支持鼓励银行机构提高“新市民”金融服务的可得性和便利性,切实增强“新市民”的获得感、幸福感、安全感。菏泽市银行业协会围绕辖区“新市民”需求特点,从五个方面加强“新市民”金融服务工作。

一是引导各会员单位要加强组织领导,建立考评体系,明确职责分工和具体措施,进一步压紧压实各单位工作责任。同时要建

立常态化工作协调机制,加强银政联动,抓好工作统筹、协同配合,进一步强化工作合力。

二是督导会员单位及时梳理汇总当前各项政策文件,会同相关单位加快政策的优化、完善和调整,确保后续新市民金融支持政策同当前各项政策有效衔接。

三是推选一批“新市民金融服务特色支行”,着力加强对新市民流入较多的重点地区、创业就业较多的重点行业、群体分布较为集中的重点人群的金融支持

力度。

四是针对菏泽“新市民”特点,鼓励会员单位及时开发一系列覆盖面广、针对性强、作用更直接、效果更明显的金融产品和服务,进一步提升“新市民”金融服务可得性和便利性。

五是督促会员单位充分利用营业厅设置展板、LET显示屏、微信公众号等宣传平台,广泛开展线上线下群众性宣传,营造浓厚社会氛围,进一步提升“新市民”金融服务政策知晓度。

记者 王会广 通讯员 袁明丽

成武农商银行白浮图党支部充分发挥支部战斗堡垒作用,将党建工作作为促进各项业务工作的减压阀、保证经营发展的助推器,以党建引领业务发展,促使党建与业务发展工作的深度融合,截止4月末,白浮图支行各项存款6.2亿元,较年初增长0.56亿亿元,各项贷款1.04亿元,较年初增长1946万元,综合考核排名全行首位。

“党建+学习”,增强队伍凝聚力。成武农商银行白浮图党支部始终把政治理论学习作为首要任务,建立定期学习机制,每周六固定为支部学习日。严格执行“第一议题”制度,紧扣学党史、党章、党纪,提高员工思想觉悟,夯实业务发展基础。通过支部书记、支委成员上党课,支部书记带头学,组织支行员工深入学习政策法规、法律知识、业务知识,掀起理论学习比、学、赶、超的热潮。严格执行落实“三会一课”、组织生活会、民主评议党员、主题党日等工作,通过丰富组织生活,观看红色教育影片,认真落实“两项监督”,把制度落实到对党员的教育、管理、监督等各个环节,既防范了业务风险,又增强了全员队伍凝聚力。

“党建+业务”,锻造队伍向心力。成武农商银行白浮图党支部将党建融入旺季营销、四张清单对接、疫情防控等重点工作,充分调动党员先锋队在网点营销和服务上发挥率先垂范、迎难而上的模范作用。年初以来,与白浮图乡镇进行“党建共建战略合作”,与巴庄、李楼等5个村委签订党建共建协议,扎实开展党建共建活动。成立以支部书记陈振华为组长的党员先锋队,利用客户经理驻点办公当好辖内村庄的宣传员、金融服务员,主动走进村庄对接群众服务需求,开展共建活动,为辖区内客户定制个性化服务、精准化服务,有效提升了支部党员队伍的向心力。

“党建+服务”,激发队伍战斗力。成武农商银行白浮图党支部党员先锋队入乡村、进农户,实时掌握客户需求,主动提供金融产品,提供优质服务。今年以来,该行依托四张清单对接,持续做好白浮图辖内信贷市场深耕细作,积极发挥关键人作用,开通“绿色通道”,为农村“产业兴旺、生态宜居”注入金融“活水”,对辖内蔬菜、大蒜、辣椒等经济作物持续加大授信力度,有效满足了农户的信贷资金需求。组织成立党员志愿者服务队,将志愿服务活动与四张清单对接、业务营销和金融夜校等活动紧密结合起来,推进党建与业务深度融合。截至目前,白浮图党支部借助前期“四张清单”对接走访,摸清辖内农户和个体工商户基数,对接村委关键人,累计走访个体工商户、农户1368户,与共建村庄整村授信全面铺开,累计开立手机银行152户,授信1280元,其中用信1050万元。

中国银行菏泽分行韩文玲 风雨兼程三十载,砥砺前行勇担当

记者 马雪婷 通讯员 苏传琴

一提起韩文玲,大家脑海中不由自主地涌现出她忙碌地身影。作为工作室创始人的她,长期奋斗在菏泽中行公司金融条线多个业务岗位。“认真、务实、求新、进取、担当”是她工作的真实写照。多年来,她以积极的心态和充分的热情致力于菏泽中行各项业务发展,细致且细腻、坚定且笃定、钻研且研学、爱岗且敬业是她用实际行动展现出的中行“工匠精神”。

克难求进,甘于奉献

30年,作为中行的老员工、老党员,韩文玲对工作始终如一,在工作、学习和社会生活中发挥先进带头作用,关键时刻冲得上去、危难关头豁得出来。2017年下半年由于人员调动,她顾全大局,不畏艰辛,独自承担起原需3个人负责的工作。“一个人就是一个团”,无论是工作量还是工作强度都远超预期,她凭借较强的责任心与担当奉献的精神,尽职尽责、全力以赴,做出了出色的成绩。无论是重大项目营销的关键时刻,还是疫情防控的特殊时期,韩文玲都冲锋在前,用实际行动,践行一名忠诚中行人的初心。

恪尽职守,业绩突出

她始终紧跟省、市分行党委的战略思路,坚持以存款拓展为核心,以产品带动为抓手,抢抓行业讯息,积极上下联动,与市分行条线部门协同协作。在她不断的努力下,2017年行政事业日均存款新增及客户新增全省排名均居第1位,现金管理平台全省考核排名第1位;2018年行政事业时点存款新增全省排名第2位,四大行时点存款新增及市场份额提升均排名第1位,争揽行政事业代理行资格全省排名第1位,现金管理平台存款综合考核全省排名第1位;



2019年现金管理平台新增项目全省排名第1位,争揽行政事业代理行资格全省新增第1位;2020年现金管理平台新增项目全省排名第1位,平台授信客户“重点突破”营销比例全省排名第1位;2021年现金管理平台实体账户新增计划完成率全省排名第1位;2022年现金管理平台开门红竞赛全省排名第2位。一个个新目标不断激励自身前进的道路,一个个新担当不断撑起勤勉研学的天地。

即便业绩优秀,韩文玲依然坚持严格要求自己。“成功的秘诀,就是每天淘汰自己”,她坚持每天自省,吸取经验教训,不断总结工作经验,完善工作方法。曾荣获2018年度山东省分行中银优秀个人、2018年山东省分行先进个人工作室;2019年度菏泽分行中银特殊贡献奖(个人);2020年山东省分行优秀共产党员、2020年度山东省分行“中银齐鲁之星”;2021年度菏泽分行“金骥奖”先进个人,连续多年考核等级为A或A+;2022年开门红竞赛总行公司金融战略业务突出贡献奖(现金管理)。

精益求精,开拓创新

“干一行、爱一行、专一行”是韩文玲始终坚守的目标,从事公司金融业务,她勤于学习,善于钻研,具有丰富的理论知识及实践

经验。多年来,积极帮助兄弟地市行解决产品营销推广过程中的疑难问题,及时总结解决平台项目推动及运营中出现的新问题、新难题,有效促进条线队伍专业能力的提升,得到领导、同事和省行条线及省内其他地市行的认可和肯定。

在日常工作中,她对政策、市场、客户和基层响应迅速,她善于敏锐捕捉客户需求,因势而新,创新项目成果突出,在省内先后实现了全省首家住房公积金客户落地、首笔供应链融资与现金管理组合业务上线、首个“外贸通”平台与现金管理组合业务突破、首个“中银E农通”项目落地,产品场景建设成效显著。2020年,创新推出现金管理“银医监管通”场景建设项目特色产品,极大地提升了客户体验,赢得了客户对我行的高度认可,使我行成为菏泽牡丹区医保局定点医疗机构医保刷卡支付监管业务首选银行,同时该项目荣获省行2020年创意大赛一等奖并参选总行创意大赛评选活动。

大风泱泱,大潮滂滂,韩文玲步步紧随时代浪潮。回顾30多年的工作历程,她始终以积极的心态、充分的热情去做着最平凡的工作,充实而快乐,紧张而欣慰,热爱且享受着工作,用实际行动践行中行人的担当和责任。

鄄城农商银行开发区支行 多措并举,开展贷款外拓营销宣传活动

记者 王会广
通讯员 杨娜 曹广威

鄄城农商银行开发区支行坚持以客户为中心,通过“找差距、补短板、强弱项、夯基础”举措,全员抢抓业务发展先机,深入开展贷款外拓营销宣传活动,取得良好效果。

强化培训,提升技能。为提升全员业务素质,该支行充分利用晨会时间组织员工学习、了解、熟悉各种贷款产品。并对“复工复产贷”“抗疫先锋贷”“农商惠民贷”等多种产品进行案例演练,加深员工对

产品的理解,形成营销人员“敢开口、会营销”的良好效果,进而提升网点营销人员精准营销能力。

全员营销,扫街入户。该支行以当地重点商圈商户为主要营销对象。在“扫街”的过程中,按行业进行细致划分,逐户走访。抓住不同客户群体资金需求关注的痛点,深入了解客户需求,重点介绍复工复产贷等业务特点以及办理流程,并耐心解答客户问题。对有业务需求、意向的客户添加微信,引导客户关注公众号,注册营销平台,方便后期跟进营销。同时,还向客户普及了反洗钱知识、征

信知识等,提升了客户防范风险意识,营造了健康的金融环境,真正做到营销宣传全覆盖、金融服务进万家。

行动务实,拓展客户。该支行针对贷款外拓营销过程中的问题及时分析总结经验教训,调整团队士气、各展所长,实现了从开始的羞涩开口突围,到主动上门扫街式贷款营销的蜕变和重生,该支行员工用认真的态度,耐心和满意的服务拉近与客户的距离,挖掘老客户潜力,培育拓展新客户,实现了产品与客户的无缝对接。