

本报潍坊特色银行产品(服务)品牌推介启动

农行理财产品打响第一炮

本报7月24日讯(记者 丛书莹)24日,由本报举办的首期潍坊特色银行产品品牌推介活动开幕,潍坊市各大银行给予本报很大支持,农行首先开始对本行的特色产品进行推介,之后,本报将系列推出各行的特色产品。

金融与老百姓的生活息息相关,通过银行产品与服务,金融与百姓之间实现了“零距离”接触,银行通过一系列的服务不断提升着市民的金融体验。在这个过程中,大量的银行服务品牌与产品脱颖而出。

在调查与采访中,由于银行业产品(服务)多、种类不断翻新,往往使市民不知所措,在选择上畏首畏尾。此次推介得到越来越多的业内人士和普通消费者的关注,自活动开展以来,已经有近百名读者向我们推荐了自己在生活中遇到的最满意的产品和

服务,目前推荐的产品和服务潍坊各大银行都有所涉及,推荐较多的产品和服务集中在中短期理财产品、保本型理财产品及一些对公业务等。

潍坊各大银行也积极参与进来,提供相关材料,配合本报的活动,近期我们将通过“潍坊财金——特色银行产品(服务)品牌推介”的形式向消费者进行集中展示,

记者看到,农行此次推介的产品是企业电子银行和金钥匙传世之宝实物黄金,农行的工作人员告诉记者,企业电子银行为企业提供电子金融服务,是企业发展的必由之路。随着市民理财意识增强,很多人加入理财行列,想让手中的钱变得越来越多,传世之宝黄金不仅具有保值增值、避险的投资价值,也是收藏馈赠佳品。



昌乐农商宝盛分理处 抓创新实现银客“双赢”

今年以来,为创造农商行优异成绩迎接党的“十八大”胜利召开,昌乐农村商业银行宝盛分理处在深入开展创先争优活动中,紧密结合“责任意识大增强、工作作风大转变、服务效能大提高”学习教育活动,创新三举措,狠抓延伸经营服务内涵,以全新的精神面貌努力拼搏,强化开展规范化服务,给力经营服务工作再上新台阶,实现银客“双赢”。

首先狠抓服务意识,倡导快乐工作。该处通过组织开展晨训、座谈会、学习日、文体活动等形式,积极倡导我服务我快乐的服务理念,使每位员工调整好心态,带着快乐愉悦心情开始每天的工作。积极采取各种方式,存款储蓄业务稳步增长;其次狠抓规范化服务,坚持以人为本的原则,不断创新规范柜面服务标准,细化业务操作流程,员工们坚持服务优质、规范、标准、到位。推行首问责任制,实施第一个接待客户的员工为第一责任人,为客户热情、及时办理业务或对客户提出的问题进行耐心解答,做到百问不厌,直到客户满意为止;再者狠抓业务素质提高,刻苦学习,熟记应用金融法律法规,开展岗位业务练兵活动,苦练基本功,做到业务娴熟本领高,为客户提供高效优质地服务,增强客户满意度。同时,该分理处在创先争优中坚持开展比、学、赶、帮、超做先锋活动,营造干一流工作,创一流业绩的浓厚氛围。

陈学强

潍坊银行成为中国小额信贷联盟理事单位 为该机构山东省首家银行会员单位

本报7月24日讯(记者 丛书莹)24日,记者了解到,潍坊银行被正式接纳为中国小额信贷机构联席会会员,并被选为理事单位,这是该机构山东省内首家银行会员单位。

中国小额信贷联盟是由国内小额信贷机构及国内外支持小额信贷事业的机构和

个人组成的全国性首家小额信贷行业协会,其宗旨是通过位会员机构提供服务和支持,提高小额信贷机构的覆盖面和可持续性以及行业的整体能力和水平,为没有充分享受金融服务的群体(特别是贫困和低收入人口)提供普惠金融服务。

7月10日至11日,该机构第三届中国小额创新论坛暨首届全国金融办主任圆桌会议在沈阳召开,潍坊银行派出代表参加论坛。论坛期间,潍坊银行作为山东省唯一加盟中国小额信贷机构联席会的银行机构,与包商银行、龙江银行、哈尔滨银行

等同行业优秀代表进行了交流学习,与部分省市金融办及小额贷款公司进行了沟通,充分了解了全国小额信贷市场发展情况及小额信贷机构和企业的创新点,对潍坊银行进一步开拓创新,更好地服务于潍坊小微企业起到了积极作用。

首期潍坊特色银行产品(服务)品牌推介



e商务 赢财智

◎2012年电子银行走进企业活动火热进行中◎

中国农业银行企业电子银行提供网上银行、电子商务、消息服务等一揽子电子金融服务方案,是您专业的商务领域顾问、可靠的财务管理专家。

电子商务以其低成本、高效率、开放性和拓展性的优势增强了现代企业的生存竞争力,社会重视程度越来越高,发展机遇前所未有。近年来,电子商务已逐步渗透到经济和社会的各个层面,成为与现代生产、生活密切相关的重要网络应用。电子商务可以帮助企业拓宽销售渠道、降低经营成本、加速资金周转、提高服务水平,已成为现代企业未来生存发展的必由之路。

