

同业争第一 系统拿位次

——工行菏泽分行经营工作持续向好

今年以来,工商银行菏泽分行紧紧围绕市委、市政府和上级行工作部署,以支持地方经济发展、服务广大客户为己任,以加快发展、加快赶超为第一要务,以同业争第一、系统争位次为工作目标,突出资产业务的发展主渠道地位,强化市场营销,夯实管理基础,全行保持了健康快速持续发展的良好势头。

资产规模快速膨胀。至9月

末,全行各项贷款余额184.67亿元,较年初增加33.81亿元,较去年同期多增20.07亿元,增幅22.41%,全省排名第一。各项贷款增量全省排名第6名,较年初上升9个位次;全市大型商业银行占比45.54%,排名第1位。今年以来累放公司贷款103.59亿元,其中三季度累放38.77亿元,较去年同期多增19.67亿元。小企业贷款增幅37.48%,高于全省平均增幅

31.05个百分点,增量全省排名第5位;贸易融资贷款增幅71.44%,高于全省平均增幅25.39个百分点,增量全省排名第4位;个人贷款增幅15.21%,增量及增幅均居全省第一位。

积极落实《菏泽市2012年银企对接活动方案》,加大对地方经济的信贷支持力度,其中第一次银企对接会签约金额35亿元,目前实际到位资金46亿元;第二次

银企对接会签约金额22亿元,自8月份签约以来,共为企业发放贷款9.69亿元。今年以来累放项目贷款10.29亿元,大力支持了菏泽当地在建、续建重大项目建设。

各项存款稳定增长。9月末,全行各项存款余额224.23亿元,较年初增加43.38亿元,增幅23.99%,高于全省平均增幅3.71个百分点,增量全市大型商业银行占比35.46%,排名第1位。其中对公存款

增幅24.12%,高于全省平均增幅10.84个百分点,增量全省排名第8位,全市大型商业银行占比38.66%,排名第1位;储蓄存款增幅21.26%,高于全省平均增幅3.48个百分点,增量全省排名第8位,全市大型商业银行占比33.09%,排名第1位。

(通讯员 李鲁民)



农行菏泽分行:

员工培训教育工作扎实有效

今年以来,农行菏泽分行认真落实上级行关于建设学习型农行的工作要求,采取多项措施,利用多种渠道,扎实开展员工学习培训工作,全行员工精神面貌,队伍整体素质,社会形象得到有效提升。

完善员工教育培训组织机制建设。该行把员工学习培训工作,纳入全行工作的重要一环,实行一把手负责制。市行主要负责人亲自审定全年教育培训计划,对一些具体问题也亲自协调、解决,并给予

了充足的人力物力支持。各支行也参照市行工作要求,形成了行长负责,班子其他成员负责分管范围内的业务培训的领导机制。

强化教育培训的运行管理。该行年初印发了《中国农业银行菏泽分行2012年度员工学习培训计划》,分部门、分专业明确了培训内容、培训时间和培训范围,确保了全行教育培训工作稳步推进。截至目前,该行已先后组织各类培训50余期,培训员工超过2000人

次。在8月份,该行分7期,对全行近800名一线员工开展了“三基本”业务技能系统培训,取得了明显效果。

不断探索员工学习培训新形式。该行在利用集中培训、专项培训、以会代训、以赛代训等传统培训方式的同时,逐步加大总行网络学院的宣传推广力度,通过加大机器配置,使网络培训延伸到每名员工。今年以来,该行通过网络学院的培训平台,先后组织了企业文化、新型人力资源信息化系统、廉洁

从业知识、产品知识学习竞赛和中年员工技能提升等学习培训活动,培训的灵活性、机动性进一步增强。

强化培训队伍建设。该行明确了学习培训的管理部门和具体负责人员,各业务部门挑选业务骨干作为培训讲师,全行内训师队伍建设已初具规模。

(通讯员 王付忠)



经济下滑时女性理财更显睿智

在选择理财产品上,女人更容易听取理财师意见,因为术业有专攻,所以她们都实现了稳妥增值。

一个男人和一个女人要到河对岸去,只因河面太宽,两个人游了几次都没过去。女人另寻他途,成功地到了对岸。最后,她发现,男人还在跟自己较劲,嘴里念叨着“我就不信,锻炼好臂力我就游不过去”,此时他正在拿着石头练臂力呢。当然,这仅仅是一个笑话,但它却道出了男女思维大不同,男性比女性更爱钻牛角尖。

由此想到家庭理财,能够找银行理财师当参谋、帮着挑选理财产品的65%是女性,男性只占35%。而有关统计显示,在经济下滑中,因炒股、借贷等不当投资赔钱的人中,男性占据多数。由此也更是说明,男女在理财上的思维方式存在很大差别。

对财富的看法不一样。男人把钱看成身份与地位的象征,他们常把自己能从投资中赚取多少钱与别人作比较,赚多了就神气活现,亏钱了就心

灰意冷。而女人则相对平淡,他们只是把投资当作安全保障的途径。

对风险投资的认识不一样。男人接受新鲜事物快,喜欢冒险,股市上操作大手笔资金的多数是男性。所以,这次股市的连续下跌也让男人们很没面子,很多人损失惨重。而女性在投资上相对谨慎一些,即使涉足股市,很多人也只是小打小闹,因为女人的赌性不如男人。

理财的独立性不一样。在投资上,男人喜欢“独断专行”,很少有人和老婆或者是亲戚朋友商量。而女人常常害怕作出错误的决定,总喜欢找别人替她们做主,特别在进行大额投资的时候她们更是听取多方意见。所以,在选择理财产品上,女人更容易听取理

财师意见,因为术业有专攻,所以她们都实现了稳妥增值。而男人觉得让别人知道他什么都不懂是一件没面子的事,所以,理财上自负也让一些人离财富越来越远。

受外界影响不一样。男人常依赖报纸、杂志、财经刊物获得市场资讯,甚至会凭传闻、小道消息改变他正常的投资计划。而女人的投资则有一定轨迹可寻,投资行为注重长期性

和稳定性,所以没有必要对自己的投资计划朝令夕改。

可能在经济向好,傻瓜都能赚钱的时候,看不出谁的理财水平高低,但一旦经济滑坡,理财难度增大的时候,女性的一些睿智便显现了出来。听取专业理财人士的意见,实现稳妥投资是理财的大智慧,毕竟本金在还可以东山再起,可是一旦本金不在了,就算理财水平再高也没有用了。(综合)



建行菏泽分行:

六项措施提升服务管理工作水平

为进一步提升服务客户的能力,提高网点服务质量,建行菏泽分行采取六项措施,加强服务工作基础管理。

加强学习,提升“以客户为中心”经营理念。召开服务工作专题会议和服务管理培训班,组织学习《山东省分行服务质量规范指引》,提升员工服务能力。

加强服务积分考核管理工作。对网点的服务质量实行服务积分考核办法,按月排名、按季考核。对连续两个季度服务积分考核排名靠后的单位,实行对责任单位主要负责人的谈话调度制度,责成责任单位采取有效措施迅速整改。

进一步加大服务检查力度。通过组织现场检查、远程监

控检查以及神秘人检查等多种检查方式,查找服务工作的短板,提出改进服务质量的措施,提升网点服务质量。

提升个人理财中心为高端客户服务能力,增强高端客户的依赖度和忠诚度。

重视客户投诉工作。严格执行《客户投诉管理实施细则》,注重客户意见管理系统的

使用,按照“第一现场和第一时间”规范、妥善处理客户问题,防范声誉风险。

努力打造服务特色网点,培树服务品牌。以服务积分管理为总抓手,开展创建服务明星、文明示范岗、服务工作十佳网点、优秀单位等活动,努力打造客户最满意的银行。

(常保珠)