



## 惠民联社服务当地金融、助力经济发展

# 农信电子银行业务全面开展

目前,我国电子银行业务发展迅速,国内的电子银行业务无论在安全性、操作性、便捷性等方面有了很大提高,甚至高于国外的一些小银行。可以说,在个人服务方面,国内各家银行都不断推陈出新。个人客户几乎可以足不出户通过网上银行、电话银行办理从查询、转账、汇款、缴费到证券、外汇、基金等一系列业务,享受更贴身、更值得信任的服务。电子银行的业务替代率已经超过50%,有的甚至超过80%。在当前或今后相当长的时间内,无论是金融市场竞争的必然趋势,还是现代商业银行自身发展的需要,电子银行都是提升商业银行核心竞争力的重要手段,也将成为银行交易、银行服务和银行销售的主渠道。

当前,农信的发展面临前所未有的挑战,在维护自身市场份额的同时,利率市场化的大势所趋,人们生活的越来越网络化,企业集团化,经营成本的不断增加等,这些问题有的属于银行自身发展面临的挑战,有的则是社会变革和进步给金融业带来的新要求。网络化时代带给客户的体验是办理银行业务无须再到柜台,

无须再排长队。这其中,电子银行将扮演着重要角色,发挥着重要作用。

从惠民联社开通电子银行业务短短两年多的时间,电子银行的服务品种,客户人群不断扩大,影响力不断提高,电子银行的服务水平成为客户选择商业银行的重要因素。电子银行的蓬勃发展标志着商业银行信息化建设迈向

了新的里程。

今年以来,惠民联社始终把做好电子银行业务宣传作为加快电子银行业务发展的切入点,在完善组织架构,强化营销公关,提升服务水平的基础上不断改善宣传方式,突出宣传针对性,推动了电子银行业务的快速发展。惠民联社电子银行的业务替代率达到了38%,也就是说客户在电子银行办理业务的交易笔数已经超过在柜台办理业务数量的一半以上。大量的银行业务通过客户以电子银行方式自助完成了交易,在方便客户的同时,也为银行节约了大量的柜台员工和营业网点。在当下人力成本和物业成本不断提高的状况下,大力发展电子银行,提高业务替代率,无疑是银行减员增效的最好举措。由于电子银行业务变化和发展的空间

无限,又是最接近客户,接近市场的业务,因此自然成为能够快速响应、快速满足客户需求、实现差异化优势的主战场。

惠民联社不断加大通过柜面进行业务宣传,加强电子银行产品功能的深度挖掘,提高产品渗透率和业务捆绑率。强化专业市场宣传营销。利用开展信用工程建设,对专业市场、联保体进行信用评定有利时机,采取“扫街式”营销策略,对专业市场、合作社、商品街逐户上门进行宣传攻关,确保了电子银行产品快速增长。以点带面促进增长。在电子银行产品营销过程中,果断转变宣传方式,细分客户群体,实行“走出去”战略,充分利用与友好企业的良好合作关系,以企业及其员工为支点,搭建营业网点以外的宣传平台,全面带动关联企业、关联

客户签约电子银行产品。

今年上半年,惠民农信结合惠民县域经济发展特色,在洋葱、蒜头、大蒜、西瓜、树苗等上市交易和开展胡集书会、火把李庙会的同时,现场组织人员进行电子银行知识普及宣传,现场回答转账、余额查询、贷款管理、定活存取等业务,现场累计张贴海报70张,发放网上银行、手机银行、银联在线支付等宣传单共10000余份,使广大的农民兄弟和收购商对惠民农信电子银行业务有所了解,更是解决了需要携带大量现金不便、银行排队存取等状况,深受农户和收购商的拥护和好评。

随着惠民农信电子银行业务的快速发展,必将为越来越多客户,提供更加全面、方便、安全、快捷的服务。

惠民联社电子银行部 吕健

## 倾心为客户 专业做业务

# 惠民建行鼎力支持实体经济发展

在当前宏观经济大形势下,建行惠民支行坚持支持实体经济发展不动摇,履行金融责任,倾力做优大项目、倾心培植小(微)企业,两手抓、双促进,呈现厚积薄发的景象。8月末,各项贷款余额7亿元,余额占比增幅1.85%,同业第一位,系统第二位。已营销储备大中客户10余户,小微客户30余户,累计发放5亿余元,有力地推进了实体经济发展进程。

倾心为客户。一是充分减轻客户负担。不折不扣地遵守监管部门和上级行定价政

策,根据业务选定合适的产品,力求有效降低企业融资成本。抓好规模申请,突出条件落实,确保及时发放,向上级行积极汇报、充分沟通,赢得上级行全力支持,尽力满足客户需求。二是充分走群众路线。改进工作作风,抓好业务效率,突出提质增效,回收再贷最短第二天即可放款,对符合准入条件,资料齐全的中小企业,客户经理加班加点,加快评级和授信上报审批的速度,由专职客户经理实施差别化营销服务,力求每笔业务均在最短的时间内完成,确保推动

有力。

专业做业务。一是充分发挥产品优势。建行的信贷产品秉承以客户发展为着力点,尽力满足客户的多样性需求:速贷通(不动产、仓单、担保公司)、成长之路、按揭(物业)抵押贷款、供应链融资系列以及个性化方案,多款产品供企业的选择。为解决企业担保难现状,率先在滨州市开办助保金贷款且发展良好,目前已操作助保贷16户,累计发放金额2亿元,户数和金额均列全市系统内第一位。健康运作信用方式操

作的善融贷6户200万元,新产品应用效果明显。二是充分识别、化解风险。当前宏观经济金融和外部市场环境复杂多变,国际国内形势充满不确定性,提前预判、未雨绸缪。强化市场调研和贷后管理,发挥一户三表的专业性能,通过积极主动的风险管理、授信审批工作和主动的风险识别、风险选择和风险安排,及时、快速化解金融风险,保障国家资金安全,促进全县经济健康发展,为打造平安地域经济做出贡献。

(王静)



马卫巍简介:字润钰、润石,系山东省青年美术家协会会员,滨州市美术家协会会员,山东省青年作家协会会员,山东省散文学会会员,滨州市作协理事,当代国画艺术研究院特聘画师,新文人画研究院特聘画师,博宝艺术网签约画家,当代八零后新文人画代表画家,纯文学代表作家。现供职于阳信县供电公司。

国画作品先后荣获山东省司法厅、审计厅、统战部及山东电力集团公司书画大赛金奖、银奖及优秀奖。多幅作品参加香港、北京、广东等地拍卖。部分作品被韩国、美国、英国、日本及澳大利亚国际友人收藏。

马卫巍的小说、散文及国画作品先后发表于《山东文学》、《散文》、《山花》、《时代文学》、《山花》、《阳光》、《岁月》、《辽河》、《牡丹》、《西北军事文学》、《东京文学》、《青年作家》、《文学与人生》、《西部散文家》、《三峡文学》、《巫山》、《厦门文学》、《散文诗》、《小品文选刊》、《剑南文学》、《西部作家》、《西南作家文学》、《作家林》等杂志,多篇散文、小说入选《中国棉文化丛书》、《启迪教师心灵的哲理美文》、《最阅读》等各版本丛书。

惠民工作室电话:  
0543-5316699 13210407000 18765439666  
地址:惠民县南关建行6楼601室



# 滨州德珍源商贸有限公司

## 因为珍贵·所以尊贵

懂得享受 自然选择

地址惠民建行南关支行办公楼601室 座机:0543-5316699 电话:18764539666 18615658888 网址:www.dzysm.com