



工行威海分行学习十九大精神关爱女工发展

为保障女工权益,提高女员工的工作积极性,充分发挥女员工“半边天”作用,工行威海分行深入学习十九大精神采取多项措施细致做好女工工作,为广大女员工送去组织关怀,使广大女员工立足岗位发光发热。

重视女工权益保障,提高法律知识水平。加强权益保障法规和监管制度的学习宣传,在全行开展女员工维权行动

月活动,以《女员工劳动保护特别规定》为重点内容,广泛开展女员工权益保护法律法规宣传普及活动,引导女员工学法、懂法,及时反映利益诉求,依法维护合法权益;为女员工办理女性团体疾病保险,提供健康保障,完善爱心妈妈小屋建设,结合育龄女性特殊需要举办知识讲座,充分保护女员工特殊权益。

开展多样化文体活动,

丰富女员工生活色彩。妇女节期间全行组织了形式多样的庆祝活动,分行机关组织90多名女员工参与了趣味运动比赛,场面热烈有序,节庆氛围浓烈;各支行因地制宜,组织多样化、小型化庆祝活动,提高女工参与程度,如向女员工送鲜花,组织健身、跳绳、踢毽等活动;邀请医院专家进行妇女健康讲座;踏青采摘草莓等等,活动内容丰

富多样,提高女员工参与度,缓解工作压力,增强个人、集体荣誉感。

充分了解女工需求,凸显组织关怀。为解决女员工工作中的困难和问题,工行威海分行组织召开座谈会,解决和采纳女员工合理化建议20多条;定期为女员工提供健康体检和妇科检查,使其及时了解自身健康状况;对生育、疾病、困难女

员工组织人员进行慰问,送去慰问金、慰问品,今年对3名困难女工进行了结对帮扶,及时疏导、排解她们的生活压力,对9名重病困难女员工进行了慰问,将45000元的慰问资金送到患病女员工手中,对27名患病住院及生育女工进行探望,共送温暖费12100元,落实监管要求践行关爱行动,增强人文关怀,有力推动了和谐企业建设。

工行威海分行精准发力 支持威海新旧动能转换

工行威海分行紧密落实地方政府和监管部门的工作部署,聚焦代表山东优势和未来发展方向的十大产业,围绕威海市“产业强市、工业带动、突破发展服务业”的发展战略,积极探寻与威海地区资源禀赋、发展现状相契合的金融支持动能转换的新着力点,加大信贷支持力度,精准发力为威海经济结构深入优化注入持久动力。

资金助力海洋经济创新发展

蓝色产业强市

工行威海分行结合政府政策导向,瞄准向“深蓝、高端、新兴、特色”发展的企业,对蓝色产业领域提供重点资金支持。某海洋生物科技股份有限公司与中国农科院深入合作,历经三载完成了新

型海洋生物有机肥项目开发,该项目产品科技水平高,产品具有无公害、绿色环保、增产提效的优势,产品市场竞争力强,工行威海分行积极对接企业资金需求,为企业提供10000万元项目贷款,支持企业尽快将科技成果转化为生产力,助力企业尽早将创新能力转化为经济效益;某海洋科技公司拟对传统粗放式海产品产销模式升级改造,目标建设现代化水产品物流加工中心,增加产品附加值,提高企业竞争实力,工行威海分行针对企业资金需求,快速为企业提供6000万元项目贷款,助力企业脱胎换骨,老树发新芽,该企业已是全国农产品加工业示范企业,正不断提高产业素质和产品档次,迸发出强大的发展活力。

服务推动传统工业突出优势

高端制造业带动

工行威海分行,始终坚持聚焦本源,致力于服务实体经济,为企业经营发展提供专业金融解决方案。三角轮胎股份有限公司作为威海市骨干制造企业,也是工行威海分行的优质客户,在对企业的日常走访中,威海分行了解到,企业按《山东省轮胎工业“十二五”发展规划》要求,顺应威海政府整体工业区域布局,将进一步改进环保技术水平,发挥集团高集中度优势进行生产改造,拟投资建设新厂区,打造年产通过国际权威安全认证的高性能乘用车轮胎800万条的新生产线,在领先于行业的基础上再次先行一步,进一步提高产品科技水平,促进集团传

统优势焕发新动力。针对企业升级改造项目的资金需求,工行威海分行深耕主业,发挥融资渠道领先优势,为企业设备和原材料采购提供国际贸易融资9.18亿元,保证企业快速获取所需资金;动态跟进企业项目进展,配套向企业发放流动资金贷款5亿元,为企业提供充足现金流保障。同时,工行威海分行充分发挥大行专业服务优势,协调总、省行组成融资顾问团队,为企业提供直接融资和间接融资市场一体化服务,进一步拓展企业融资渠道,确保企业产品升级项目资金充裕、稳步实施,推动企业发挥技术和规模优势将信息化和自动化深度融合,助力新旧动能接续转换,在制造、营销、科研、管理等领域的全方位转型升级,加快提升国际地位,建设全球化品牌。

信贷支持文旅行业引领潮流

服务业突破发展

认真学习威海市突破发展服务业特色产业的实施意见,围绕优化提升传统服务业、培育壮大现代服务业的战略要求,拟为某服装时尚展示中心项目提供贷款支持,助力发展现代服务业,促进服务业与制造业良性互动。针对三大传统服务业之一旅游业,按照威海市推进全域旅游发展意见,该行组成行内银团,发挥工商银行规模优势,为某集团文旅项目提供3亿元项目融资,目前已投放贷款2600万元;已审批通过某文旅有限公司度假区花园建设项目贷款,拟提供2亿元资金支持,通过信贷供给,不断推动威海市“旅游+”战略贯彻实施。

工行威海分行营业部贵金属营销势头喜人

工行威海分行营业部抓住元旦春节期间贵金属营销旺季的有利时机,大力造势、全员行动,熊猫金币、鸿运当头、旺福旺运等重点贵金属产品的营销连日取得佳绩。

该部领导带头营销亲力亲为,平日注重客户关系的长期维护,建立起牢固的客户基础。利用

年底之际,频繁走访重点个人客户、对公客户,积极推销我行贵金属产品,深受客户信赖和欢迎,营销成效显著,连日捷报频传。

总结和借鉴过去贵金属营销的有效经验,营业室、市场营销部负责人积极发动员工利用微信群发助手、融e联群发送产品图片,

及时解答线上有购买意向客户的咨询,个人营销成果不断,各类产品皆有斩获,呈现多点开花的良好局面。

组织得当涨士气。每日在全行群内通报部门和个人营销业绩,树立先进典型,形成你追我赶之势。

工行威海环翠支行积极开展

“小微企业线上进走访”活动

根据上级行和监管部门工作部署,工行威海环翠支行在旺季营销活动中积极做好“小微企业线上进走访”活动,引导企业及时登陆小微企业融资服务平台,充分发挥平台媒介,破解小微融资难题。

高度重视,周密部署。该行成立了以分管行长为组长,以各部门负责人和客户经理为成员的领导小组,指定市场营销一部为牵头部门,明确工作职责,要求各成

员各司其职,加强沟通配合,对“线上进走访”活动做到早安排、早部署,确保在规定的日期前完成工作目标。

加强宣传引导,促显成效。该行进行多形式、多渠道、全方位的宣传活动,一是通过展板、网点显示屏广泛宣传小微企业融资服务平台以及我行小微企业金融产品及服务;二是制作小微企业产品明白纸,针对存量授信小微客户,

采取上门指导的方式引导客户登陆山东省小微企业融资服务平台进行相关操作;针对潜在客户,在有效宣传我行优势产品的基础上,引导企业登陆平台。

强化培训,跟踪服务。加强小微客户经理团队业务培训,熟知小微产品特色,并跟进推介贴合企业需求的小微产品,有效提高银企对接成功率,真正实现“线上咨询撮合,线下跟进办理”。

工行威海荣成支行

旺季理财产品销售创佳绩

旺季竞赛以来,工行威海荣成支行依托优质理财产品,采取多项措施,多渠道营销,积极做好存量客户维护和他行客户争揽,推动理财业务快速发展,该行共实现个人理财产品销售2亿元,理财产品销售再上新台阶。

多渠道推进,全面宣传。旺季以来,该行借助H5、微信朋友圈等新兴宣传形式,结合网点LED屏、厅堂微沙龙及印制宣传单等传统宣传方式,实现全方位、多渠道营销。

多措施并举,外拓客户。该行充分利用好理财节及发行跨年区域理财的契机,借助高收

益率和额度充足的优势,争揽优质客户。借助“十个一”市场外拓营销活动,加大宣传力度,充分利用理财POS、外派业务终端等设备,争揽客户资源。

多部门联动,提升效率。该行积极开展辖内部门总动员,发动全行员工积极投身旺季竞赛活动当中,理财销售热情空前高涨,部门间相互配合,信息共享。充分发挥网点主阵地作用,大堂经理认真做好客户识别和产品推介;鼓励柜员“开口营销”,有针对性进行产品推荐;网点主任及客户经理深入做好存量客户维护及外拓营销。