

工行盐城分行营业部

实现个人住房贷款旺季开门红

今年以来,工行盐城分行营业部积极响应该行“工筑梦想”旺季营销活动要求,在个人住房贷款业务发展上,充分发挥大行优势,开展全方位、多层次的营销,取得个人住房贷款业务旺季第一阶段开门红。截至1月底,该行已累计投放个人住房贷款4259万元,投放额以及完成率位居全市第一,当月增量四行排名第一。

为把握旺季营销有利时机,实现首月“开门红”,该行深挖市场潜力,在去年11月末整合市区部分机构,成立了由原营业部及城南支行部分客户经理组成的新个贷营销团队。新团队新活力,

在分管行长的带队下,对合作楼盘及二手房中介公司进行全面走访,摸清潜在客户资源,制定营销方案,提前做好客户储备,并组织客户经理到各楼盘售楼部进行现场业务咨询和针对性营销宣传,让客户充分认知该行产品优势,完善服务,锁定客户,积极抢抓按揭资源。

为抢资源、抓进度,新个贷营销团队紧密团结协作,努力克服人员少、时间紧等种种困难,持续做好楼盘、二手房中介公司营销和客户资料收集等工作。特别是去年12月以来,客户经理牺牲休息时间,主动在晚上、节假日加班。白

天受理客户、到楼盘提供面签服务、拍摄二手房押品照片,晚上处理后续的相关流程,尽心尽力准备贷款放款前期事宜。同时,加强与上级行相关部门、该行后台部门的沟通对接,提高该行整体办贷效率,确保个人住房贷款早受理、早审批、早发放。

为风险控制优先,该行坚持量质并举的理念,始终将防范业务风险放在首位,严格加强信贷风险管理,从业务受理、调查以及贷后管理、贷后检查等各个环节出发,抓好贷款风险防控,保证个人住房贷款业务稳健向前发展。

李家辉

工行盐城大丰支行

商户拓展再上新台阶

商户拓展业务是各项存款持续、稳定的流量入口,是夯实存款、中收、客户等业务的发展基础。今年以来,工行盐城大丰支行抓实抓细商户拓展及有效商户提升工作,使客户新增总量贡献度靠前。

以抓好“主阵地”为基石,找准营销切入点。该行对照5家网点区位优势,将大丰区域划分成“五大战区”,由各家网点认领,并要求网点首先对各自阵地内的高圈客群“先下手为强”,各个击破,实现主阵地的商户渗透。

以强化“严考核”为手段,提高业务发展效率。为更好地激励全行员工参与到商户拓展工作中,该行特制定商户专项考核方案,其中对各网点下达必保目标数,对部室成员下达2户基本任务,并对应不同的奖惩措施,调动全员参与度及营销积极性。同时,强化过程管理,各网点每日下班前以图文形式汇报当日新增商户以及巡码工作开展情况,周周开展业绩比拼通报,对落后网点实行按旬督导谈话等,提升业务发展效率。

工行盐城大丰支行通过多措并举、全员行动,按照“落实从快从优、考核从细从实、问责从重从严”的要求,进一步夯实商户基础,提高商户客户贡献度,助力该行商户拓展再上新台阶。

葛梅

工行盐城东台新坝支行

积极拓展网点普惠业务

工行盐城东台新坝支行响应上级行的部署要求,积极拓展网点普惠业务,坚持用优质的金融服务,推动小微实体的长远发展。

对内稳扎稳打,紧抓存量客户。网点负责人和客户经理重新梳理网点存量公司客户,逐一联系上门进行拜访。通过了解客户经营现状,从解决困难和推动发展角度出发,向客户介绍工行普惠产品。针对客户融资过程中遇到的借款难、成本高、放款慢等日常问题,该行工

作人员说明工行贷款周期长、产品利率低、放款效率高等突出优势,逐一分析,使得普惠政策在存量客户中得到有效推广。

发展上下游客户,力争从点到面。对于系统内的存量客户,因为其经营属性,具有很多上下游和合作商关系,以此为切入点,同步加大宣传力度,积极落实每笔普惠业务,保质保量加快流程处理和放款效率,推动普惠工作的长期有效开展。

对外加大宣传,开拓新增客户。从网点新开对公客户入手,向其积极宣传工行普惠金融政策,提升成功概率,同时在外拓营销过程中注重普惠政策的宣传,将普惠政策的推动融合日常工作之中。

未来,工行盐城东台新坝支行将明确目标,坚定方向,从网点实际出发,为更多小微企业提供更加便捷优质的普惠金融服务,推动小微企业实体经济发展。

徐晨

工行铁军在行动

中国移动
China Mobile我们百倍努力
为您10分满意

好5G++ 选移动

全家升5G 智享全千兆

千兆5G 千兆宽带 千兆WiFi 千兆应用 千兆服务

信号更好

全球通信专家
优质网络保障

宽带更强

千兆宽带超快
高清电视精彩

手机更潮

5G爆款新机
分期购机特惠

权益更多

20G网盘免费
超值会员任选

扫码升5G



5G++

www.10086.cn

热线 短信
10086服务监督
10080

广告