

工行盐城盐都支行

“四项改革”提升网点竞争力

□祁晶晶

工行盐城盐都支行认真落实上级行网点竞争力提升工作,在“最后一公里”痛点处求变革,制定改革措施,完善经营机制体制建设,推进网点竞争力提升“双百”行动,促进网点向一体化、生态化、数字化转型,该行5个网点的效能得到有效提升,网点竞争力评价位列工行盐城分行系统第一名。

以“改”促变革。实施网点“行长+店长”管理、“外拓+阵地”协同作战模式,对网点进行全面分析评估,采取有效措施固底板、加长板、补短板,最大限度地激发网点潜能。强化资源配置,优化网点劳动组合安排,横向建立网点大堂、高柜区、低柜区、理财区的区域联动以及柜员、大堂经理、客户经理三者之间的岗位协同;纵向强化专业部门对网点改革作

用的业务支撑,推行一部、二部与网点结对外拓“三固定”机制,聚力网点功能综合化、营销综合化、考核综合化,辖内5家网点已形成各自的经营特色。

以“改”破难题。针对发展中的难点、薄弱点,着力补齐短板,开展薄弱板块和项目的专项攻坚。在外部市场拓展上,抢抓盐都区产业转型升级、高新区“一区多园”等发展机遇,主动出击。在内部经营体制建设上,深化内部机构改革,组建个贷团队、分期和商户专业团队,优化二级支行行长、店长、客户经理队伍配置,挖掘人力资源潜力,以队伍建设保障网点竞争力提升工作开展。

以“改”聚合力。强化党建示范引领,发挥统揽全局、把好方向的作用,强化对网点改革工作的

组织领导,指导网点“一点一策”研讨、方案制定和实施推进,参与网点重点项目、重点客户的营销,组织协调改革推进过程中存在的问题。深化基层党建工作与经营工作融合发展。在网点综合性事务上多做减法,在网点赋能上多想办法。进一步落实内控“三项”机制,着力抓好各层级人员内控履职,严格执行力,层层压实案防责任,统筹防控各种风险,夯实全行高质量发展根基,为经营保驾护航。

以“改”谋新篇。持续深化网点改革,进一步加快网点经营转型步伐,坚持党建引领与业务融合发展、党建引领与内控管理融合前行,围绕“四个达标”,持续优化网点生态建设,打造“三在网点”,不断提升网点复合效能。

南京银行盐城分行

开展保密教育宣传

为强化做好新时代新征程保密工作的责任意识和本领能力,近期,南京银行盐城分行组织开展保密宣传教育活动。

该行辖内各支行积极发挥银行网点宣传阵地的作用,通过电子易拉宝、电视、LED显示屏等多种渠道,循环播放宣传标语、宣传海报和国家安全教育片,持续营造总体国家安全观和金融安全的浓厚氛围,各支行厅堂工作人员积极向等候客户进行宣传教育。

本次宣传让客户知晓,保密安全和每个人息息相关。不经意间的一句话、随手拍的一张照片……很多看似微小的事情,都可能无意间泄露国家秘密。客户张先生表示,在今后的生活和工作中将时刻绷紧保密这根弦,共同筑牢国家安全保密防线。

霍元锐

建行盐城开发区支行为客户清点兑换整整一桶硬币

4月17日,两名年轻男子一起提着沉甸甸的塑料桶,走进建行盐城开发区支行营业部大厅,看着大厅内坐着满满的客户,两人踌躇不前。大堂经理见状忙迎上去询问两人需求,两人说想兑换桶中的硬币。

该行大堂经理看着满满一桶的硬币,连忙叫来营运主管协调处理。经过交流得知,这桶硬币是别人还给他们的欠款。据两名男子讲,这几天提着这些硬币去了几家

银行,基本以要预约时间兑换或业务繁忙为由不能当天兑换。

有一名超市老板建议他们,到附近的建行去问问看,他平时常去兑换零钱。得知两名男子的难处,该行营运主管将他们带至专门的兑换窗口,工作人员发现长时间积攒的这些硬币全都混在一起,且有油污包裹粘在一起,增加了清点难度。见此情况,网点客户经理、大堂经理纷纷放下手

头的工作参与清点。经过近两个小时紧张、娴熟的操作,大家将9700多元的硬币清点完毕,且兑换成大额纸币。

看到银行工作人员因清点发霉、污损的硬币而被染黑的双手,两名男子非常感动,竖起大拇指:“原本是抱着试一试的心态来建行,真没想到这些‘无处收留’的硬币居然全部兑换了。”

杨海燕

邮储银行建湖县太平路支行
上门为客户提供服务

“你好,我想申请消费贷款,但我还在月子里不方便出门,帮我想想办法呢。”近日,一位年轻的产后妈妈焦急地给邮储银行建湖县太平路支行客户经理纪瑞雯打电话寻求帮助。

“您不用着急,月子里要注意身体,我们邮储银行可以为您提供上门服务。”客户经理电话指导客户准备好贷款所需资料,预约合适

的上门时间,与一名柜员双人带上外拓设备上门服务。服务过程中,客户经理耐心地为客户讲解业务流程,顺利完成合影留念、开卡、开通手机银行、申请信用贷额度等一系列流程。整个流程30分钟内办完。这位产后妈妈激动得不敢相信,对邮储银行高效贴心的上门服务赞不绝口。

急客户所急,想客户所想,服务

无小事,温情暖人心。这次及时贴心的上门服务,是邮储银行员工为特殊客户群体提供便民服务的一个缩影。

邮储银行将继续坚持“以客户为中心”的服务理念,做到“敏捷反应”,用实际行动践行大行责任担当,为市民提供更加细致优质的服务体验。

陆艳

南京银行盐城分行

举办客户投资报告会

近期,南京银行盐城分行邀请华夏基金高级渠道经理为私行客户举办春季投资报告会。9家支行邀请36位具有基金投资经验的私行客户现场聆听。

基金经理以“至暗已去,黎明在途”为题,对股市行情进行了深入浅出的分析,对下半年行情进行展望;并从权益市场的历史数据、投资场景模拟、产品配置等多重维度分析互动,阐述了投资人养成定投习惯和形成资产配置思维的重要性,令与会人员获益良多。

此次活动受到了与会客户的认可和称赞。到场客户表示,此次报告会内容很有实用性和针对性,为客户的下一步投资指明了方向,帮助他们正确应对目前金融市场可能遇到的机遇和挑战。

本次投资报告会活动,进一步激发了客户的投资热情,提升了产品售后服务层次。

沈小雨

珍惜自己的血汗钱
保卫父母的养老钱
守住子女的读书钱
拒绝高利诱惑,远离非法集资