

石家庄分行举办“从严治行践行‘三铁’精神”主题演讲比赛

为进一步提升团队凝聚力,打造合规文化,石家庄分行于8月25日开展了“从严治行践行‘三铁’精神”主题演讲比赛。各支行、部门推选出24名优秀选手参加了演讲比赛,各支行助理级以上干部和员工代表共计120余人参加活动。

石家庄分行现辖17个支行,开业时间不满一年的支行有8个,入行不满两年的新员工200余人,占职工总数的67%。在“新支行、新行长、新员工”三多的情况下,分行坚持以推进从严治行、坚守“三铁”主题教育年活动为契机,打造合规文化,加强风险防控建设。

通过演讲比赛,广大员工对“三铁”精神有了更深的理解,进一步从思想上筑牢了“铁账本、铁算盘、铁规章”的精神堡垒。(贾璐羽)



侯艳芬同志获评“邯郸市十大杰出青年岗位能手”

近日,我行侯艳芬同志被共青团邯郸市委、邯郸市人力资源和社会保障局联合授予2015年度邯郸市“十大杰出青年岗位能手”荣誉称号,为全市金融系统唯一。

侯艳芬同志是我行微贷中心总经理助理,该同志参加工作以来,坚持爱岗敬业、刻苦钻研本职业务,注重技能锻炼,先后在出

纳、储蓄、会计、信贷等多个岗位工作,靠勤奋努力取得良好的业绩。同时积极承担社会责任,以实际行动助力全市青年创业、就业,已连续3年担任邯郸市青年创新创业大赛导师及评委,在创业指导、合作洽谈、贷款审批等方面为广大创业青年提供帮助和支持。(格明昊)

威海市商业银行到我行交流微贷业务

日前,威海市商业银行小企业银行部总经理景绍新和微贷中心负责人王大龙一行来到我行微贷中心进行业务交流。双方就微贷业务的推广、营销经验进行了交流和沟通,并就

当前经济形势下如何做好微贷业务展开了深入探讨。双方表示,今后要建立长效沟通机制,相互学习、取长补短,共同为服务小微、服务地方经济做出贡献。(杜晓璐)

基层风采

馆陶支行荣获“邯郸市优秀青年岗位集体”荣誉称号

近日,共青团邯郸市委、邯郸市人力资源和社会保障局公布了2015年度邯郸市优秀青年岗位集体名单,邯郸银行馆陶支行荣登榜单。

馆陶支行在推进发展中,始终坚持“百姓银行、区域银行、中小企

业银行”的办行方向,牢固树立“以客户为中心”的服务理念,立足当地,服务经济大局,持续推进服务提升和创建“不排队银行”活动,存款余额比一年前翻了一番,赢得了社会各界广泛好评。(赵凤磊)

武安支行、富强街支行组织户外拓展增强团队凝聚力

2014年末武安支行正式迁址、富强街支行正式开业。2015年7月31日,武安支行、富强街支行各项存款余额48.5亿元。随着支行业务的快速发展,员工队伍不断壮大,尤其是面对当前严峻的市场环境,广大干部员工均承受了较大的工作压力。为了让新老员工增进了解,增强团队凝聚力和战斗力,激发员工责任感和自信心,锻炼大家

面对困难和挑战的应变能力,支行按照年初计划,组织全员集中开展了多个团队和个人项目拓展训练,引导员工进一步增进精诚团结和同甘共苦的合作精神。同时,也使员工的心态得以调整,愉悦了心情,释放了压力。此次活动的开展,不仅达到了挑战自我、熔炼团队的目的,而且进一步提升了全员的集体荣誉感和团队凝聚力。(张洁)

武安富强街支行存款达5亿元

8月29日,武安富强街支行各项存款余额5.02亿元,开业9个月来平均每月增加5581万元,居全行新开业支行前列。

武安富强街支行是我行在武安设立的第二个支行,自开业以来,该支行以强化管理为基础,以服务提升为保障,与武安支行实现了县域内错位分工,借助武安支行在武安地区打造的品牌优势,将拓展居民

储蓄存款作为攻坚点,用活、用好总行“免费银行”、“利率上浮”等各项便民惠民政策,通过发放行报、宣传单等形式提升支行声誉。同时,武安富强街支行始终注重服务细节,及时补充便民设施,根据季节变化有序调整绿植,要求大堂经理增强主动服务意识,通过合理设置叫号分柜方式减少客户等候时间,赢得了客户的广泛认可。(贺博)

涉县支行为客户提供点钞培训

近日,涉县优品汇超市即将开业,涉县支行利用晚上下班时间,免费为优品汇超市收银员进行了点钞培训。培训分为单点和多点,支行员工先进

行分步讲解,然后分别进行演示,最后让收银员进行实际操作并对点钞动作进行校正。此次银企互动培训活动,受到了商户的欢迎。(江涛)

永年支行开展消暑电影大放送活动

为进一步提高广大群众对邯郸银行的认知度,永年支行自8月初起在支行门前广场开展“邯郸银行永年支行消暑电影大放送”活动,每周三、周六20:00-22:00为附近居民播放电影。

电影放映前,支行员工将印有我行简介和各项优惠政策的小扇子和行报发放给纳凉、观影的群众。电影播放前后循环播放支行自

制宣传短片《腾飞的邯郸银行永年支行》。支行还配备了50把小凳子用于群众观影需求;设置自助饮水设备,满足群众饮水需求;设置废旧纸杯回收桶,做到绿色环保;提倡广大群众自行携带饮水用具,减少一次性纸杯的使用。

此项活动在永年地区独树一帜,起到了很好的宣传作用,受到广大居民的欢迎和好评。(马瑞岐 宁元雪)

峰峰鼓山南街支行开展“点赞”活动

近日,峰峰鼓山南街支行组织开展了“点赞”活动。活动包括为客户点赞、为自己点赞和为同事点赞3部分内容。为客户点赞要求员工善于发现客户的优点和长处,多表扬和赞美客户,拉近与客户的关系;为自己点赞要

求把自己的优点分享给大家;为同事点赞就是发现和学习他人身上的闪光点。通过活动,一方面加强了员工之间的交流与沟通,增强了团队凝聚力;另一方面增进了与客户之间的感情,提升了支行服务水平。(马志杰)

鸡泽支行开启晨会新形式

晨会是每日工作的起点,是企业文化建设的重要组成部分。为激发员工队伍活力,活跃气氛,陶冶情操,鸡泽支行改变以往形式单一、缺少新意的晨会模式,开启了让员工主动参与、灵活多变的新形式。大家轮流主持,精心策划,不仅回顾昨日工作的不足和解决办法,明确今日工作的重点,

还以小组为单位进行情景模拟、小故事分享、游戏竞赛等活动。通过轮流主持晨会,活跃了晨会气氛,提升了员工的组织能力和业务素质,强化了团队理念,增强了队伍凝聚力,确保了晨会的趣味性和实用性,为员工以饱满的精神状态投入当天工作,奠定了良好的基础。(马向南)

汇达支行办理首批商品房预售监管资金业务

汇达支行抓住我行新建商品房预售资金监管系统上线的时机,近日成功办理了支行首批66笔、1803万元新建商品房预售监管资金业务。

2014年下半年《邯郸市新建商品房预售资金监管办法》正式颁布实施,全市新建商品房预售资金全面实施统一监管。汇达支行抓

住时机,成为第一批新建商品房预售资金监管合作银行。经过4个月的辛勤付出,新建商品房预售资金监管柜面系统于2015年1月份在该支行成功上线,6月又成功推出新建商品房预售专用POS机,全力服务好新建商品房预售资金缴存工作。(李真)

客户来信

真正的负责

记得2013年7月24日,我第一次到光明大街支行新址,斜坡的门口停满了汽车,自行车电动车连个空隙处也没有。往南往北门口都是满满当当。几位要到银行的人推着车子转圈,还互相一言一语地埋怨光只顾汽车停放,不设置自行车停车处。于是,我在意见本上写下建议:有大汽车的地

方,也要有小自行车的地方。当晚6点53分,光明大街支行田国军同志来电,一感谢建议,二马上整改。

8月27日晚6点15分,田国军又来电:已整改完毕,请抽空再来。对客户建议这样重视,特别是整改后的来电,着实让我很感动,至今难忘。我曾为不少支行都写过一些建议,但这

是我第一次接到整改告知。虽然到现在也不知道田国军是哪位,但我一直牢牢记住了他是我们邯郸银行真正负责的人:对提升服务的建议,不仅有回复,更有整改后的告知。所以我建议:各支行的意见本,大堂经理每天看看,有帮助我们改进服务的归纳出来,有实在意义的不妨也学学田国军

的负责精神——有始有终。让意见本不再沉睡,真正发挥意见的作用。现在有的支行意见本不知挂在什么地方,找不到,还有的意见本卷卷有尘脏。一个不起眼的小本,既然设置,就要与我们的前进同步,与我们的时尚相当。

客户:杜老师
2015年8月26日

坚持存贷两手抓 促进业务大发展

——大名支行工作纪实

大名支行自2013年9月12日开业以来,发挥人缘、地缘优势,坚持存款和贷款两手抓、坚持储蓄和对公两手抓,促进存款和贷款业务全面发展。2015年8月15日,大名支行各项存款余额11.2亿元,平均每月增加4869.6万元,居全行开业一年以上支行第二、邯郸市东部县域支行第一;其中储蓄存款5.8亿元,占全部存款的51.8%,存款结构合理。8月15日贷款余额6.4亿元,比年初增长220%,存贷比57.1%,存款和贷款实现了全面发展。

一、储蓄存款统筹推进

(一)科学选定营业网点。大名支行筹建前,筹备组人员坚持在选点上审慎、科学,创新性地绘制了大名城区各金融网点分布图,对优势和劣势进行了全面分析,好中选优,较优越的地理位置为日后业务的拓展奠定了扎实的基础。行领导专门批示作为标准模式在全行新筹机构推广。

(二)着力营销批量业务。一是营销批量开卡业务。大名县纪委、财政、工商、检察院、交警大队、畜牧局、县一中、三中、乡镇中心校等均在大名支行办理了批量开卡业务,开卡量6000多张,为支行储蓄存款稳定增长奠定了基础。二是营销土地征收款。2013年12月,新开业的大名支行抓住大名县政府组织土地征收的契机,积极与财政局、乡镇财

政所、相关征地单位、征地村委会等对接沟通,迅速制定了宣传方案,营销土地征收款。在村里明显位置和人流量多的地方张贴宣传海报,挨家挨户宣传我行的各项免费及优惠政策,协调3辆专车接送存款百姓,经过14天的辛勤付出,吸收存款1428.5万元,打赢了一场漂亮的征地吸存攻坚战。

(三)宣传覆盖20公里。一是宣传范围广。大名支行抽调性格外向、营销能力强的员工组成宣传小组,在长期坚持走进社区、早市、商铺、超市等基础上,对照周边乡镇大型集市及庙会的时间表,对距县城20公里以内的11个乡镇、100多个村开展了现场宣传,累计发放行报近40万份。二是延伸服务。宣传小组将开卡申请书随身携带,既方便指导客户开卡,也省去了客户到营业厅填单时间。上半年,支行开卡量5600余张,提前半年超额完成全年任务。

(四)服务提升引客户。一是发挥大堂经理作用。支行大堂经理是整个营销过程的关键环节,是一个网点的服务灵魂,他的一言一行会带客户带来最直接的切身感受。为此,大名支行特意安排了两名沟通能力强、应变水平佳的员工担任大堂经理,行报时刻在手,政策随时介绍。在客户咨询、填单、等待时,大堂经理为客户端上热水、送上行报,介绍我行行情、惠

民政策等;客户办完业务,大堂经理还会送上一份支行自制的调查问卷,了解客户对我行服务的意见和建议,促进支行更好地巩固和改进全流程优质服务,强化客户服务体验。二是优化柜面服务。大名支行积极响应总行“不排队银行”、“快乐银行”工作要求,着力做好服务提升工作。多数员工为毕业不久的大学生,拥有积极向上的健康心态和激情四射的青春活力。支行首创提出了“五心”服务,即诚心、耐心、细心、真心、爱心,这五心作为柜员为客户服务的行动指南。三是领导及时跟进。在遇到存款金额较大的客户时,大堂经理及时告知会计主管,由主管或支行领导亲自出面跟进,与客户面对面沟通对话,充分让客户感受到“客户至上”的服务理念。

二、对公存款抓大放小

为做好对公存款工作,根据人员实际,大名支行将对公存款营销重点放在机关事业单位,以县财政为轴,实行“跟钱走、不放松”的策略,抓大放小,对公存款不断增加。

(一)立足财政资金。大名支行紧盯财政局,关注县财政资金流向,注重信息搜集,采取主动服务、上门服务、亲情服务等多种举措,通过多渠道、多平台疏通关系,找准切入点,有目标地公关,实现了财政存款稳步增长。

(二)紧盯项目资金。通过信

息搜集,支行紧盯项目专项资金,成功营销了水利、交通、教育、卫生系统等单位的专项资金。目前,邓丽君纪念馆、大名府城墙遗址开发等项目正在积极对接中。

(三)对接事业资金。大名县中医院、妇幼保健院、精神病医院是当地有影响力的公立医院,通过积极对接,三家医院确定我行为基础户,医院所有业务和代发工资全部在我行结算,开户一年来日均存款达1203万元。同时根据上述三家医院申请,经总行审批及时为三家医院提供了信贷资金支持,达到了银医双赢,做到了“以存引贷”。

三、团队管理从严从实

开业以来,大名支行在业务发展的同时狠抓团队管理,在业务上,完成任务是底线,赶超先进是目标;在管理上定位于“自我加压,不定上限”。由于支行员工普遍年轻、有活力,但社会阅历浅、工作经验不足、能力参差不齐,因此可塑性强。支行根据员工各自性格特点,深挖潜力,安排合适的岗位,促使员工发挥自身优势,发挥主观能动性,取长补短。

大名支行积极用好“邯郸银行”这块金字招牌的影响力,发扬“不怕困难、不怕牺牲、勇于担当、勇于胜利”的八路军129师精神,立足大名,服务当地,实现了自身的科学发展。(李士军)