

武安村镇银行:坚守发展定位 服务实体经济

长期以来,武安村镇银行在监管部门的关心指导下,在主发起行邯郸银行的帮助支持下,不断优化发展策略,提升服务质量,创新产品业务,全面防控风险,各项业务实现了科学稳健发展。6月末资产总额达到18.8亿元,较年初增长26.9%;存款余额17亿元,较年初增长29.2%,超额完成年初计划;贷款余额8.9亿元,较年初增长10.7%;实现利润总额1007万元,纳税434万元。

紧盯目标,多管齐下,提前超额完成全年存款任务。根据年初制定的发展目标,计划2018年末存款余额达到15亿元,争取16亿元。今年以来,全行上下积极拓展工作思路,不断强化品牌宣传和业务创新,主动作为、务求实效,提前超额完成了全年存款任务。一是充分依托主发起行邯郸银行强大的品牌优势,切实加大业务宣传力度。组织员工长期深入到社区、企业、农村开展宣传活动,将自身业务产品、优惠政策传递到千家万户,促进了储蓄存款的持续稳步增长。二是积极推进财政、税务等系统性存款营销工作,取得了丰硕成果。截至6月末,对公存款

余额达到2.6亿元。三是助力政务服务,不断扩大知名度和提升影响力。冠名支持2018年武安市综合治税发票摇奖活动,全年在武安市内近30块LED大屏进行滚动宣传;武安市国税局于6月份在村镇银行设立便民办税点,创新打造税银便民服务新模式,使村镇银行品牌形象更加深入人心。

延伸网点,提升素质,不断增强优质高效服务能力。一是持续加快网点建设,延伸服务半径。通过多年的不懈努力,目前已建成1个营业部,6个支行,网点延伸至午汲镇、贺进镇、阳邑镇、徘徊镇等乡镇,并在每个网点布放了ATM自助设备,积极推广手机银行、网上银行、钱e付等线上服务工具,提高金融服务便捷度,受到乡镇和农村居民的普遍欢迎。二是不断强化员工培训,增强服务本领。近年来,村镇银行多次外聘专业机构在全员范围内开展金融服务、沟通艺术等方面的培训,邀请邯郸银行优服部门进行优质服务专项指导,常态化组织员工开展军训、专业技能练兵等活动,使员工的综合素质和业务水平得到全面提升。先后获得邯郸市村镇银行技能比

赛团体第一名、邯郸市金融机构“支付清算杯”支付系统宣传演讲优秀组织单位奖、武安市2017年反假货币宣传竞赛一等奖、邯郸银行2017年度会计专业技能比赛团体优秀奖等荣誉,展现了村镇银行全体员工良好的职业素养和精神风貌。

持续创新,贴心服务,全面提升服务实体经济质效。为支持当地实体经济经济发展,村镇银行坚持“助力小微、服务三农”的经营使命,充分发挥小银行“短、平、快”的机制优势,累计发放小微企业贷款854笔、27.9亿元;开发了“农贷通”、“农贷乐”、“养殖贷”、“惠农贷”、“先锋贷”、“家园贷”等系列惠农贷款产品,6月末发放惠农贷款85笔、517.8万元,为当地实体经济特别是小微、三农发展注入新的动力。全力服务好乡镇农村居民,4月份,武安村镇银行卡正式成为武安农合卡报销指定用卡,目前已经开通报销用卡3450张,报销资金5400万元。在业务办理过程中,村镇银行针对前来报销办卡的客户多层次文化水平有限的实际,组织员工耐心帮助他们厘清报销手续,帮助复印和指导填写相关资料,以贴心细致的服务赢得了客户的一致好评。

(郭红丽)

员工论坛

学以致用 彰显价值

高佳

是雄鹰就要展翅翱翔,是蝴蝶就要破茧羽化,是金子就要发光发亮,每个人都渴望实现自身的价值。作为银行从业人员,如何在工作中发挥积极作用、实现自身的价值,值得我们深思和探讨。

强化学习,不断提升业务素质。“基础不牢,地动山摇”,再高的大厦如果没有稳固的根基支撑也必然倾倒,再强的团队如果没有扎实的基本功底也必将被瓦解。所以,我们要养成与时俱进的良好学习习惯,加强业务和技

能学习,努力提高自身业务素质。作为银行从业人员,我们不仅要注重学习相关方针政策、监管要求和业务知识,还要学习其他银行的先进经验,学习身边优秀同事的长处。当我们把相关知识学深学透,锻造出过硬的业务技能,做起工作来就能得心应手,甚至达到事半功倍的效果。

勤于思考,不断提高工作水平。“学而不思则罔,思而不学则殆”,两千多年前先贤孔子就教育弟子,学习和思考要相辅相成。我们不能做

只会重复工作的机器,而是要边学习、边工作、边思考,坚持学以致用,用理论指导实际。只有在工作中养成主动思考的良好习惯,将我们所学知识和实际融会贯通,才能使我们的业务水平在合法合规的基础上进一步。特别是通过思考,扎实地掌握有关银行的各项监管政策、规章制度等知识,将有助于提高我们的工作质量和水平。

团结互助,不断增强协作能力。银行是由许多部门和员工组成的集

(作者单位:武安村镇银行)

窗口服务有感

冀华

作为一名前台柜员,要不断提升柜面服务水平。

首先,得体的外表是优质服务的开端。我们的形象是邯郸银行形象的一面镜子,所以我们注重自己的仪表和精神面貌,坐在柜台里面,即便是客户看不到的鞋袜等细节也要做好,更要保持

积极向上的精气神,只有“面子”工程做好了才是迈出彼此尊重的第一步。

其次,专业的技能是优质服务的保证。没有专业、过硬的业务技能,就无法为客户提供优质高效的金融服务体验,如果让客户用大量的时间等待办理业务,“优服”二字就无从谈起。所

些需求没有被满足,进而以体谅客户的心情进行沟通。客户的需求无论大小,都不应该被忽视,我们应该从客户的角度来观察、体验客户的心态和需求,哪怕是换一点零钱,扎一把现金等都应该得到热情诚挚的接待。

(作者单位:丛台科技支行)

新员工入职札记

肖雨涵

岁月如流,自我进入邯郸银行、成为邯郸银行的一员已经五个多月。在这段时间里,经过总行入职集中培训和在支行岗位培训,我一直在为成长为一名合格的员工而不懈地努力着。五个多月来,我得到了身边同事的大力帮助,所见所闻、所知所学都让我获益良多,感触颇深。

经过在总行集中培训,我被分配到峰峰支行进行岗位培训。刚到支行时,虽然自己从未从事过银行工作,但由于在总行培训时学习认真,结业考试发挥得还不错,所以信心满满地以为自己会比较容易上手。但我未曾料到,第一次正式面对客户的我会紧张到话都说不完整,面对玻璃外面客户询问的目光,我却不知道该如何回答,只能左右询问,再答复给客户。刚开始上柜时业务生疏,再加上又是综

合业务柜台,所做业务种类较多,一天下来感到身心俱疲。为尽快进入工作状态,每晚睡前,我都会回想总结今天犯了哪些错误,认真分析总结犯错原因,思考改进方法,也因此有了较为明显的进步。

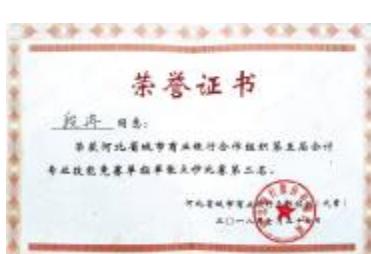
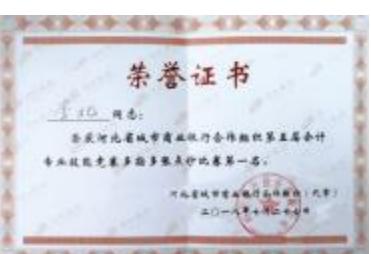
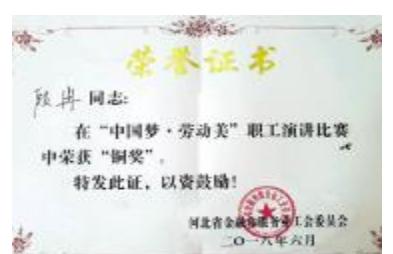
日常工作,各位同事们给我耐心讲解业务流程,看到手忙脚乱的我便主动帮忙解决。会计科长总是提醒我要仔细认真,慢慢来,不断追求进步。支行领导也经常嘘寒问暖,帮我解决工作和生活中遇到的困难,让我感受到了家一样的温暖。上柜伊始,每天都有同事帮我检查全天的业务,一起解决工作中遇到的问题;需要联系客户时,我常常不知道该说些什么,同事们帮我理好思路,让我自己一点点学着去沟通、去解决;有时手足无措,连自己的尾箱也经常碰不

到数,同事们总是耐心安慰我不要慌张,镇静下来想想是哪里出了纰漏。六月底,支行举行了一次技能比赛,比赛中我点钞速度仅维持在七把上下。赛后,会计科长对我进行细致指导,教我如何提高速度和准确性;支行领导也与我交谈沟通,鼓励我多练习,多看专业资料,多与“高手”切磋交流。经过几个月的锻炼和学习,在同事们的帮助下,前些天我顺利地通过了实习期的技能考试,离成为正式员工又前进了一步。

加入邯郸银行这个大家庭的时间虽然还不长,但通过这短短几个月的融入,我感受到了浓厚的“快乐银行”企业文化氛围。在日常管理中,邯郸银行秉承金融行业初心,严格管理,开放包容,鼓励创新,为青年员工创造成长成才的平台。在业务发展上不断追求

(作者单位:峰峰支行)

邯郸银行近期荣誉榜



保证期间适用新解

江城凯

保证期间,是指当事人约定的或者法律规定的,保证人承担保证责任的期限。保证期间与诉讼时效关系紧密,《民法总则》将诉讼时效由2年变更为3年后,为了充分保护自己的合法权益,债权人与保证人签订保证合同时,可以、且应当将保证期间约定为3年。

一、保证期间本为自由约定事项

《担保法》第25条第1款规定,一般保证的保证人与债权人未约定保证期间的,保证期间为主债务履行期届满之日起6个月。《担保法》第26条第1款规定,连带责任保证的保证人与债权人未约定保证期间的,债权人有权自主债务履行期届满之日起6个月内要求保证人承担责任。《担保法解释》第32条第2款规定,保证合同约定保证人承担保证责任直至主债务本息还清时为止等类似内容的,视为约定不明,保证期间为主债务履行期届满之日起2年。

由此可知,法律从未明文规定过保证期间的最长、最短期限。其实,《担保法》《担保法解释》的立法本意是将保证期间设计为自由约定事项,但是考虑到实践中当事人可能忘记约定保证期间,或者约定不清楚,法律对此作出了补充规定。即,有约定、按约定;未约定、约定不明,才适用上述法律规定。

二、诉讼时效对保证期间的限制

诉讼时效与保证期间性质不同,但关系紧密,诉讼时效对保证期间具有一种制约。在诉讼时效制度的制约下,保证期间约定太长(超过诉讼时效)并无太大意义。因为,主债权的2年诉讼时效(原规定,下同)过期了,保证期间即便约定为3年、5年

年也没有意义了,保证人可以主张主债权诉讼时效过的抗辩而免于承担保证责任。但是,约定保证期间少于诉讼时效,如6个月、1年,则可能出现主债权诉讼时效尚未到期,保证期间却超期的风险。

因此,在诉讼时效变更为3年的前提下,如果还将保证期间约定为2年,则可能导致上述风险。

三、最高院认可保证期间特殊约定的效力

早在《民法总则》生效前的2005年,最高人民法院发给天津高院的《关于保证合同约定的保证期间超过2年诉讼时效是否有效的答复》中,已明确指出“保证合同约定的保证期间超过两年的主债务诉讼时效期间的,应当认定约定有效。连带责任保证人应当在保证期间内承担连带责任保证”。此答复,虽不是司法解释,但是也表明了最高院在民事主体自由约定保证期间问题上的认可态度。

四、司法实践中的争议基础已不存在

司法实践中,曾对约定保证期间超过2年效力的认定存在争议。因此,不少人质疑保证期间约定为3年的效力。但是,上述争议的主要依据是:保证期间不应当超过诉讼时效。如今,《民法总则》已将诉讼时效修改为3年,约定保证期间为3年并没有超过诉讼时效,而且可以促使保证期间与诉讼时效重新形成和谐的“结合”关系。即,之前司法实践中争议的基础已不存在。

综上所述,在诉讼时效变更为3年的前提下,从法理精神、立法设计、司法实践、权利保护等多维度考量,债权人都可以,且应当将保证期间约定为3年。(作者单位:法律事务部)

三招提高工作效率

曹超

如何提高工作效率,是管理学的经典问题,同时也是我们日常工作中经常要面对的课题。我的体会是,想要提高自身的工作效率应该做到以下三点:

一是坚持目标导向。古话说,“凡事预则立,不预则废”。这实际上是在说我们在开始工作之前要先梳理自己的工作任务,弄清楚今天要做几件事,这周又要完成哪些任务,简而言之,就是要明确自己的工作目标。同时,还要将目标量化,比如“我明天要读20页书、要约见10位客户”,这要比“我明天要读很多页的书、我明天要约谈很多位客户”模糊的目标更具约束和激励作用。

二是安排好时间节点。学会根据事情的轻重缓急安排好完成的时限。根据“时间管理四象限”原理,一般来说,我们应该最先完成“重要而紧急的事情”,然后是“重要而不紧急的事

(作者单位:保定分行)

懂得倾听

赵林芳

每个人都有耳朵,每个人都会用耳朵去听别人讲话,可谁能用心地听,谁又能用心地听呢?曾有一份杂志做过一份调查报告:什么样的人最受欢迎?答案是会倾听的人占了50%以上。的确,倾听别人的讲话是一种享受,更是对他人的尊重。当我们用一颗博爱的心去看待工作,服务客户时,我们的心胸就会更为宽广,我们就能从服务中收获快乐,只因为我们会倾听,我们懂得学会倾听是多么美好,多么让人快乐!

(作者单位:石家庄华林国际支行)