

三月正能量, 打造恒信“工匠精神”

俗话说:只要功夫深,铁棒磨成针!意思是说凡事都要认真和专注。在现实中,能够把一件复杂的事情做深做细,又何尝不是一种“工匠精神”呢?三月春光大好,恒信银行的小伙伴们为了更好地践行支农支小的经营理念,放弃休息时间,不断在“打磨”自己,这个三月显得分外忙碌:他们有的紧抓业务学习,有的进村入企、下乡入户走访客户,有的开摊设点进行业务宣传,忙得不亦乐乎!



勤走访, 不辞辛劳显精神

抓学习, 时时刻刻不放松



为进一步促进和规范反洗钱工作,提高员工的反洗钱意识和能力,营业部响应总行“外抓客户,内强队伍”的号召,于2016年3月30日下午组织全体一线内勤员工和部分客户经理开展了一次“反洗钱”专题培训,此次培训课程有对反洗钱工作的再认识、反洗钱法律体系、商业银行反洗钱义务、洗钱类型分析方法、主要洗钱类型分析五个部分组成,并在学习结束后进行了随堂测试。



日前,东浦支行组织内外勤员工开展电子银行相关业务培训,坚持“全面性、有效性、实际性”,通过全面梳理电子银行相关业务,深入介绍各项新兴业务,现场探讨解决实际问题,夯实了员工业务知识,为员工开展综合营销做好知识储备。



镜湖支行于2016年3月初开展了一期电子银行业务培训。支行的电子银行专管员精心准备了培训内容。



众所周知,我们农信人业务办理速度是很快。当然,这少不了我们平时的勤学苦练,因为我们深知业务技术过硬是我们做好服务的基本保障,你看马山支行日前面向全体柜员们开展了一次业务技能的集中培训。



3月30日,城西支行举办寨下村股权承诺贷推广会,会议期间,城西支行与寨下村村委共同签订银村(社区)合作协议书,并现场向寨下村村民发放授信卡,当场共计发放授信卡40余张。



近日,鉴湖支行坡塘分理处开展了夜间走访行动,他们放弃休息时间,通过走村入户,向客户推销产品,挖掘客户信贷需求,获得了村民的好评。图为坡塘分理处在晒兔村夜间走访的一幕。



3月23日晚,陶堰支行继续进行“走千家访万户”活动,在横旦村村委成员引导下,客户经理对陶堰镇横旦村进行了挨家挨户走访,得到该村村民较大程度认可,这为接下来陶堰支行对横旦村的批量授信打下了坚实的基础。



小微贷中心把夜间走访工作当作了一种常态,攻下果蔬批发市场这个堡垒后,他们挨家挨户地对店铺进行走访、宣传,对有需求的客户进行及时跟进,不仅缓解了市场店主的融资需求,也打开了恒信品牌。



在走访工作上,东湖支行也毫不示弱,你看客户一下车就被“逮”住了;只要有潜在客户的希望,都要去走一走,问一问,不要贷款,就推介中间业务和理财产品。



3月23日马山支行在马山村开展批量授信工作,授信工作结束之后,他们还不忘记配套营销电子银行和中间业务。



东浦支行鉴湖分理处,在当地村委的帮助下对辖内鲁西村进行了扫街式走访,对信用评级高、有信贷需求的客户发放了授信卡,至目前为止该分理处已经走访了200余户,发放了30余张授信卡,共计授信金额达430余万元。

重宣传, 形式多样展风采

为继续推进白额乐贷款营销,府山支行在府山街道设点宣传,建立了良好信息对接,得到了街道的支持与认可,同时积极推进各项周边业务诸如ETC、电子银行等,有效形成行政村、社区、街道多层次的普惠金融推进。



3月23日,迪荡支行员工走进浙江农业商贸职业学校,对校职工和学生进行走访宣传,此次增量扩面的宣传工作,不仅停留在宣传资料的分发,对恒信银行各种业务的宣讲,迪荡支行的员工还带去了两台移动终端,为有需要的教职工和学生直接进行业务办理,经过半天的宣传办理,成效明显,共计办理丰收借记卡25张,办理手机银行25户,网上银行24户,同时工作人员也做好了后期客户端下载和网银激活工作,打开了恒信银行的知名度,提升了恒信银行的服务品牌。



3月中旬,城东支行组织客户经理在永丰村开展“恒富5号”个人定期存款产品宣传活动,活动吸引了不少村民的密切关注,纷纷上前询问相关细节,连小朋友都看得目不转睛,听得津津有味。



3月15日,斗门支行开展了普惠金融及金融消费者权益日宣传活动。活动期间,该支行组织多支流动宣传队向过往群众发放宣传资料,进行现场知识咨询,为广大群众答疑解惑,拉近了与辖内群众的距离,让他们更深入地体会到农信是身边的银行。

