

# 我行“三道防线” 确保节日期间安全生产

■石凌霄

近日,我行从“三道防线”入手开展安全保卫工作,确保节日安全生产。

第一道:“思想”防线。一是组织全辖各网点节前召开一次安全防范工作会议,对全体员工进行安全防范意识教育,巩固学习各类防范应急预案内容,重点对防火、防抢、防爆、防诈骗为内容的应急预案学习,使员工熟悉防范预案的内容。二是加大对各

类案例及风险隐患的通报力度,通过以点带面的通报警示效应,提升员工的安全意识。三是要求各网点开展一次防暴预案演练,通过加强实战演练来提高防范处置突发事件能力,保障员工人身和银行资金安全。

第二道:“制度”防线。一是建立日常安全巡查制度,结合第四轮安全评估“回头看”暨旺季业务高峰,总行领导班子在节前分别带队对全辖安全保卫工作开展情况进行现场

检查,重点对安全设施和安全制度执行情况进行一次全面细致的检查,并要求支行建立一月一查、一周一查制度,积极消除可能存在的安全隐患。二是强化对自助设备的日常安全管理,强化巡检和一日三查工作,确保自助设备运行正常,保障节日期间安全生产。三是建立即查即改制度,对检查中发现问题及时、彻底解决,不带问题隐患过节,确保各项经营活动安全稳定。(后勤保卫部)

第三道:“响应”防线。一是强化一把手首问责任制,严格执行专人值班和领导干部带班制度,一旦发生突发事件,确保一把手能第一时间得到信息及层层进行沟通和处理。二是对值班人员在岗情况进行督查,通过现场检查、电话抽查等方式,确保值班人员按时到岗、不擅自离岗。三是畅通响应机制,对于各网点负责人和安全员要求做到手机24小时开机,确保通讯畅通,便于及时联系。(后勤保卫部)

## 精心调配三味“廉洁大餐”

■俞立华

为严格贯彻落实党风廉政建设规定要求,我行紧盯年前“节点”,通过“三味廉洁大餐”严防“节日腐败”现象的发生,确保全行上下度过一个风清气正的祥和春节。

第一味:咸味,提升廉洁从业教育的深度。一是强化学习教育。要求各党员干部节前再次深入学习

《中国共产党廉洁自律准则》和《中国共产党纪律处分条例》,将党的优良传统和作风内化于心、外践于行。二是筑牢思想底线。以支部为单位组织党员干部学习身边不正之风和腐败问题典型案例,充分发挥典型案例的警示教育作用,促使党员干部从中汲取深刻教训,引以为戒,树立起“不想为”“不敢为”的思想。

第二味:甜味,改变廉洁律己

认识的角度。一是以星级支部创建为载体,要求正在创建和已评定的各党支部进一步改进工作作风,端正党风,严明党纪,树立起良好的“家风”,为基层一线支部作好表率。二是以开展廉洁征文活动为载体,引导基层党员增强廉洁自律意识,树立正确的人生观、价值观、权力观。

第三味:辣味,提升腐败产生

的警戒度。加强监督检查,强化警戒效果。不定期开展纪委突击,以支行管理人员、客户经理为重点检查对象,对其办公室、私人物品(征得本人同意后)开展突击检查,检查是否存在违规物品及违规事项。通过突击,真实掌握干部员工廉洁从业情况,促使干部员工时刻绷紧廉洁合规这根弦。(人力资源部)

### 我行举办 2016年元宵晚会

2月24日晚,虽然春暖乍寒,细雨淅沥,但总行八楼会议室却欢歌笑语,喜笑洋洋。伴随着一曲欢天喜地的《欢迎中国年》大合唱,恒信银行2016年元宵晚会正式拉开帷幕。整台晚会历时2个多小时,节目丰富多采、形式新颖,有酷炫十足的舞蹈《说出你的愿望》、脍炙人口的相声《我是歌手》、令人捧腹的《双簧》、书画与歌曲融合的联唱等等,整台晚会精心的编排和十足的创意,把晚会推向了一个个高潮。

(办公室)



## 营销新思路:与客户并肩营销

■王呈修

3月中旬的一天,小微贷中心接到在红星美凯龙经营家具生意的中心客户李老板打来的电话:近期他们同行的几家商户计划开展一个“325爱家行动”建材家居节,希望小微贷中心能够在营销方式上给予他们一

定的指导。银行需要有自己的客户群体,同样,银行的客户也需要有自己的客户群体,而客户的客户又何尝不是银行的潜在客户呢?家装市场客户融资需求旺盛,银行通过参与家装节这种活动形式,不是正好起到了一种四两拨千斤的效果吗?于是一种新的营销思路在小微贷中心萌生。

有了这个想法后,小微贷客户经理们马上与客户取得了联系,在与客户分享了自己的营销技巧后,对客户做了精心准备。在家装节活动当天,与客户共同布置了展台、发放了传单、对客户进行咨询建档回访,由于家装市场的客户融资需求旺盛,与客户并肩营销的活动方案取得了意想不到的

成果:小微贷中心通过本次营销活动接待客户500余户,发放传单近千张,收到消费贷款意向客户申请27户,办理信用卡51张。通过这种新的营销方式,小微贷中心客户经理在帮助客户提升团队营销能力的同时,也为拓展客源创造了新的机会。(小微贷中心)

## 斗门支行保洁阿姨拾金不昧获赞

■赵奇微

近日上午,斗门支行刚刚开门营业不久,临柜工作人员有序地办理着一笔笔业务,保安人员也按规定巡视着营业大厅。

此时,保洁阿姨拿着一叠百元现钞,匆匆来到业务窗口。这一叠现钞是她刚在打扫ATM机时发现的现金。经过当班柜员的清点,发现这笔现金为1万元整。

凭着职业敏感,柜员认为应该是哪位客户在自助柜员机办理存取款业务时遗失的,而且客户现在一定很着急,必须尽快找到客户。

随即,工作人员对该ATM机的监控录像进行了回放,判断该笔现金为洪先生取款后遗忘,监控显示洪先生取款后将钱放于ATM机台面上,将自己的包放于钱上后在包里翻找物品,之后拿包离开。ATM机管理人员马上同另一柜员

一起进入ATM机室,查看该笔业务的流水纸,并对交易卡号等信息进行查看,进一步核实该笔现金确为洪先生取款后遗忘。

失主信息得到确认后,柜员立即通过系统查找洪先生的联系方式,并进一步核实其是否早来我行ATM机办理过业务。与失主核实信息后,告知客户不必担心,可携带身份证前来领取。没多久,洪先生就来到营业场,工作人员取证确认后,将现金归还

失主。洪先生非常感谢工作人员和保洁阿姨,当场拿出二张百元大钞给保洁阿姨以表谢意,但阿姨谢绝了,她说“这是我应该做的”。

“恒信银行讲信用,真不愧是我们老百姓的银行!”从客户遗失现金到“完璧归赵”仅半小时左右时间,洪先生面对失而复得的1万元现金感慨万千,对恒信银行工作人员的敬业精神和拾金不昧的道德品德更是赞扬不已。(斗门支行)

### 城西支行驻村团队 与各社区共度元宵佳节

■姜超 蔡磊

元宵佳节,城西支行驻村客户经理团队积极参与组织北海街道辖内社区(塘南社区、西湖社区、下大路社区、胜利社区等)元宵佳节活动,与他们一起开展包汤圆、猜灯谜等活动,并进行了普惠金融宣传,受到了当地群众的欢迎。(城西支行)

### 走访慰问困难户,点滴真情暖人心 ——营业部慰问八字桥社区困难户

我行营业部相关负责人和青年员工一行四人在八字桥社区工作人员的陪同下走访慰问了骆福海等四户八字桥社区困难家庭。

营业部青年员工不仅为他们带去了来自恒信大家庭的关怀和温暖,同时还亲手为他们张贴春联以增添喜气,并送上了米、油、八宝粥等生活

必需品,助其开开心心过好年。

通过这样的慰问活动,增强了银行与社区的凝聚力,在营造欢乐祥和节日氛围的同时,也让该社区的居民感受到了来自恒信银行的真诚问候,活动得到了社区领导干部和社区居民的一致好评,为全面推进社区银行建设打下了良好的群众基础。



青年员工为骆大伯送去节日的祝福和慰问品

### 小微信贷中心召开“随手贷” 新产品内部推介会



■王呈修

为提升增量扩面的推进力度,小微信贷中心于3月17日开展了一次“随手贷”贷款产品的内部推介会,小微信贷中心及皋埠分中心、鉴湖分中心、斗

门分中心全体客户经理参加了推介会。会上,小微贷中心对新产品的客户投向、营销策略、利率政策、风控要求等做了详细介绍,为小微信贷中心下一步深入推进增量扩面工程垫定了扎实的基础。(小微信贷中心)

## 行内动态

东湖支行

### 业绩上墙,营销上心

■陈滨

为扎实开展2016年度增量扩面营销活动,有序地开展走访和客户信息建档工作,东湖支行开展了“业绩上墙,营销上心”活动,从而不断提高员工的营销积极性。一是每月通报客户经理上月各项业务指标完

成情况,并通过上墙公告,督促客户经理扎实推进增量扩面工作。二是开展全员营销大擂台活动,如皋北分理处每月对分理处员工电子银行业务营销情况进行通报,对营销之星进行表扬,对营销偏弱的员工进行帮助指导,调动全员营销的积极性。

东浦支行

### 整合资源 提升厅堂服务效率

■陈乃东

“你们银行柜台多,排队快!”“你们这的工作人员服务态度好,我年纪大了不懂了,都帮我办好!”“你们这里地方大,排队也快。”忙碌的营业场不时传来客户的夸赞声与欢笑声,这是发生在东浦支行本级营业场内的一幕。

东浦支行本级柜面业务繁忙,忙时单个柜面流水有200余笔。为缓解东浦支行本级的柜面服务压力,近日东浦支行整合人力配置,制定“忙时策略”,有效发挥了柜面的

最高效率。一是忙时讲奉献。春节前后以及其他重要节假日,通过柜面人员放弃午休时间,增派人手、加班加点,提高可办理业务的柜面数;同时,出纳岗工作人员也利用中午时间办理储蓄业务分流客户。通过上述举措,保证了在营业时间内支行本级有7个柜面办理业务。

二是忙时讲配合。信贷人员在完成业务工作后,到营业大厅协助大堂经理引导帮助客户,并排出值班表,确保忙时有3名员工引导客户、维持秩序的常态。

斗门支行

### 小微信贷分中心成立

■薛立锋

经过两个月的筹备,3月1日,斗门支行小微信贷分中心正式对外营业,成为继东浦小微贷、鉴湖小微贷以及皋埠小微贷之后成立的最新一个支行分中心。斗门小微贷中心将立足

农村,支持小微,普惠金融,针对不同类型客户需求推出多种有效的信贷产品,根据袍江实际及特点通过扫街扫楼,进社区,走访商户等形式进行主动营销,并对辖区内的客户情况进行摸排了解从而推动我行小微信贷在袍江的发展。

鉴湖支行

### 开展夜间“走千访万” 推进批量授信工作

■王博妮

为扎实推进我行普惠金融工程建设任务,3月初鉴湖支行开展夜间“走千访万”活动,积极推进批量授信工作。目前已在本级的江家溇村、任

家塔村、庄里村、新村,南池的秦望村,坡塘的坡塘村等村开展批量授信工作,此项工作进一步宣传了我行的一系列银行产品及优惠活动,受到了各村委及广大农户的好评。

皋埠支行

### 特殊考试

■周麒

为进一步推进增量扩面,考察客户经理联村情况,皋埠支行于3月13日上午利用全体客户经理会议前半小时时间,就所联

村村长、书记姓名、农户数、人口数、田地情况、外出打工人员情况、村的经济特色进行了考试,促进客户经理实实在在的沉下去,为真真切切实实在在的批量化授信打下基础。