

交行临沂分行与农发行临沂市分行签署全面战略合作协议 打造银银合作新平台



农发行临沂市分行副行长庞肇国(前左)与交行临沂分行副行长李海源(前右)代表双方签约。

本报讯 (记者 魏玉娜 化强 邵明习 通讯员 刘晓东)5月23日下午,交行临沂分行与农发行临沂市分行在交行临沂分行成功签署全面战略合作协议。此次签约,将进一步打造银银合作新平台,推进双方更深层次的合作。

签约仪式上,交行临沂分行行长刘金柱表示,农发行是国务院领导的我国唯一一家农业政策性银行,长期以来为我国“三农”发展提供了强有力的金融支撑。农发行临沂市分行也在支持临沂农村基础设施建设,支持农业龙头企业发展,推动城乡一体化建设,促进全市农业发展做出了积极贡献。而交行则是一家国际化、综合化,拥有金融全牌照,

以财富管理为特色的国际一流大型商业银行。交行临沂分行也一直以服务实体经济为己任,全力支持临沂经济转型协调发展。这是双方合作的前提。

据了解,农发行临沂市分行与交行临沂分行在结算代理、重点建设基金、金融市场、票据业务、国际业务、银团贷款、信贷资产转让等方面有着广泛的合作前景。今年3月份,双方总行在上海签署全面战略合作协议,5月9日,双方省行又在济南签署了全面战略合作协议,为双方发展共赢奠定了坚实基础。

签约现场,农发行临沂市分行副行长庞肇国与交行临沂分行副行长李海源代表双方共同签署了《全面战略合作协议》、

“彩虹桥”结算代理专项合作备忘录、代付业务协议三项合作协议,将围绕在农村基础设施建设领域、银团项目合作、国际结算、信贷资产证券化等业务范围内进行深度合作,合作包含业务合作、科技交流、人才培养等多个方面。

刘金柱表示,此次双方签署战略合作协议,将进一步打造银银合作新平台,推进双方在更大范围、更广领域和更深层次的业务合作。交行临沂分行将以此次签约为契机,大力发挥交行财富管理、综合服务的优势,提升双方的竞争力,充分发挥各自资源优势,促进双方共同发展,共同为临沂当地经济实现健康发展作出新贡献。

品牌服务展区

成功营销两家行政事业代发薪业务,带动个金发展

中行兰山支行代发薪业务再获突破

本报讯 (记者 魏玉娜 化强 通讯员 钱存 黄海燕)近年来,中行临沂兰山支行始终把行政事业代发薪作为个金业务发展的重要方向,时刻紧盯市场动向,大力开展营销攻坚,冲击既定市场格局,努力提升行政事业代发薪市场份额。经过三年的努力,近日,该行成功营销两家行政事业代发薪业务,行政事业代发薪业务再获突破,有效带动了个金业务的发展。

2013年,中行临沂兰山

支行成功获得“兰山区财政授权支付代理银行”资格,是临沂中行在城区获此资格的第一家支行。资格的取得,打通了该行为兰山区财政局及各级预算单位提供财政授权支付代理服务的“最后一公里”。

为做好服务,该行研究制定了《中国银行临沂兰山支行开办代理财政国库集中支付业务实施方案》,明确了营销指导思想、措施、目标等;成立了国库集中支付专柜,配备专用设备,安排专人,明确职责;

多次安排人员到有关政府部门学习国库集中支付制度政策、账户设置等内容,并建立了严密的内控体系;定期组织人员到相关部门营销沟通,寻觅业务叙做契机。

业务营销仅仅是客户服务的第一步,是继续深化政银合作的第一关。为做好跟进服务,该行安排人员主动与客户对接,上门激活卡片,让客户足不出户就能享受到千佳网点的最优金融服务;做好联动营销、交叉营销,积极营销客

户开通短信通、网银、手机银行等产品,并一对一现场激活,由员工手把手教授,确保客户能开会用;邀请客户到支行营业部参观,宣讲金融安全知识,体验中国银行的智能化设备;组织开展了两家单位人员公积金贷款签约专场,为客户提供了实实在在的便利。



从工作中来,到写作中去

工行临沂市中支行举办员工网讯写作专题培训

本报讯 (记者 魏玉娜 化强 通讯员 刘婷 徐衍军)5月26日,为了提升全行员工网讯写作的质量,调动青年员工参与网讯写作的积极性,工行临沂市中支行组织举办了一场主题为“信息写作”的专题培训,邀请工行临沂分行团委书记、副总经理、兼职培训师梁克水同志做专题授课,53人参加了该次培训。

梁克水指导青年员工转变观念,从工作中来,到写作

中去。他表示,“网讯”是广大员工的工作交流平台,也是员工展现自我、创造机遇的地方。因此青年员工要转变观念,不要觉得写作“事不关己”,要将工作中的“业绩”写下来,将工作中的“故事”写下来,将工作中的“感悟”写下来,多观察,常思考,勤动笔,展现自己不一样的风采。

对于如何写好“网讯”文章,他表示要抓准要点,段落明晰条理清,注重时效性。首先,好的文章一定要语言精

练,层次段落分明,可写前罗列提纲,明确思路,再展开描述;其次,每段或每项措施开头要有一句凝练概括的话,这句话总结性地地点明本段中心,起到一种龙骨架的支撑作用;最后,抓住写作时机,根据工作开展周期性的特点,把握何时写计划,何时写总结,在会议或培训结束后,及时写会议纪要、工作简报等。掌握不同时机的写作语言,分清“将来时”和“过去时”。只有把握并抓住写作时

机,才能更好地体现文章的时效性,进而提高投稿命中率。

经过此次专题培训,参训员工纷纷感到网讯写作变得具体化、形象化,在写作时更能把握要点,抓住时机,极大地调动了员工参与的积极性。



“步步为赢”不遥远,成功仅有“一步之遥”

莒南联社第三期“步步为赢”外拓营销完美收官

本报讯 (记者 魏玉娜 化强 通讯员 李珍堂 张顺远)为加强基础客户群建立,进一步夯实市场基础,细分市场目标客户,以“打基础、抢市场、强发展”为宗旨,通过“固本拓新”的营销理念,进一步做好存量客户维护与新增客户拓展,5月21日,莒南联社第三期“步步为赢”外拓营销活动全面启动。活动历时4天,期间,邀请上海德恩银行研究院讲师进行专业培训并全程跟踪外拓营销活动,取得较好效果。

据了解,莒南联社本次外拓营销采取“内训+演练+实战”的方式,邀请上海德恩银行研究院讲师进行授课培训,内容涉及农村金融发展困境与突围之道、营销流程与策略讲解等,在培训过程中各营销小分队上台进行模拟演练,老师进行点评指导。

另外,为充分激发全员营销主动性,提高团队执行力,凝聚力和协作能力,来自全县31家直管信用社(分社)的176名员工共组建50支营销小分队,结合各自网格

化管理及实际,事先划定营销区域,做到目标明确,有的放矢,在营销过程中扫街、扫楼,配合宣传折页、见面礼品等,吸引了大批客户,取得了良好效果。为保证外拓营销活动顺利开展,联社在制定方案时明确提出工作纪律及活动组织质量考核,并且,活动结束后召开总结表彰会,根据各营销小分队的表现,评选优秀团体奖及营销单项奖,给予现金奖励并颁发证书。

“步步为赢”不遥远,成

功仅有“一步之遥”!该行相关负责人表示,通过本次外拓营销活动的开展,进一步调动了全员营销的积极性和主动性,提高了团队执行力和凝聚力。同时,莒南联社将以此次外拓营销活动为契机,为今后的常态化外拓营销积累经,促进各项业务指标继续攀升!



罗庄联社周日集中 休息制度运行良好

为减轻工作压力,提高工作效率,更好地为客户服务,今年1月份以来,罗庄联社在辖内营业网点执行周六轮休、周日集中休息制度,目前运行良好,受到了广大员工的欢迎,并得到了客户的理解和接受。

该制度实施前,该联社实施周六周日轮流休息制度,即将营业网点分成两批,周六周日轮流休息,使员工休息权利得不到保证,给其造成较大工作压力。制度实施以后,将营业网点分成两批,实行周六轮流休息,周日集中停业休息,使员工由每月休息时间达到6天,缓解了员工休息时间不足的难题。为保证制度执行,该联社提前进行社会公告,加强电子机具管理维护,安排人员值守,引导客户到自助设备办理业务等措施,满足客户金融服务需要。

(吴绍良)

国网临沭县供电公司 开展输电线路拉网式 监察性特巡

5月17日,国网临沭县供电公司启动输电线路拉网式监察性特巡,对全县输电线路开展拉网式监察性特巡,掌握线路运行情况和缺陷问题,有针对性制定预防措施,确保线路安全隐患排查、整改到位。

此次巡视重点围绕四项主线开展:一是对线路树障情况检查;二是对线路避雷设备、配变避雷器进行外观检查及接地电阻实测工作;三是对配变、交叉跨越地点巡视到位;四是对鸟巢、杆塔倾斜等其它隐患标注。

(李启运 杨斌)

兰山区烟草专卖局(营销部) 扎实推进“两学一做” 学习教育

为加强党规党纪内容学习,近日,兰山区烟草专卖局(营销部)召开“两学一做”学习教育专题会议,通过落实四项措施,扎实推进“两学一做”学习教育。

强化思想认识,把行动统一到中央和行业要求上来;突出问题导向,把解决问题贯穿始终,确保取得实效;紧紧围绕工作中心,事事争高、争好,以优异工作成绩检验学习教育成果;强化组织领导,注重舆论宣传,把这项政治任务抓紧抓好抓出成效。

(郑铠欣)