

# 工行镇江扬中支行 荣获趣味运动会多个奖项

本报讯(印何欢 包建华 俞佳融)近日,由扬中市委组织部、市级机关工委主办的“工商银行杯”市级机关第七届“小支部大联盟”暨片区党务干部趣味运动会在扬中市奥体中心成功举办,工行镇江扬中支行参赛队荣获两个单项第一、团体排名第一的好成绩。

本届趣味运动会共设置了“穿越火线”“套圈达人”“彩虹飞舞”“接力营救”“鼓动人心”5个项目的角逐,各联盟、片区代表队300余名运动员及工作人员、家属参加现场活动。扬中工行代表队取得“接力营救”“鼓动

人心”两个单项第一、“穿越火线”单项第二的好成绩,最终团体综合得分排名第一,参赛运动员们展示出了健康向上、拼搏进取、团结协作的良好精神风貌。

此次趣味运动会一方面丰富了员工的业余文化生活,有效地释放了员工日常工作的压力;另一方面通过竞赛的形式,展现了工商银行员工精诚团结、踔厉奋发的团队凝聚力和战斗力,引领全体员工积极投入到即将到来的旺季金融工作中,为服务地方经济发展和助力自身经营发展作出更大的贡献。



## 工行镇江新区谏壁支行跨地区为客户解决支付难题

本报讯(葛浩然 包建华 俞佳融)近日,工行镇江新区谏壁支行跨地区解决客户支付难题,受到称赞。

某客户在工行镇江新区谏壁支行办理业务过程中,发现卡内有10万元无法支付,焦急地向网点人员询问是否因银行卡被冻结导致无法正常付款。该行网点工作人员一边安抚客户情绪,一边立即在系统里查询、寻找银行卡不能对外支付的原

因。经查询,了解到该卡已被开户网点广州某支行保留10万元、无法对外支付。客户得知这一消息后,告知该网点工作人员自己外出商谈公司业务,短期内不会回去,希望能够立即解除账户余额保留,卡内资金目前有急用。该网点工作人员见状,继续安抚好客户情绪,并耐心向客户解释,由于网点权限原因,无法直接在

机内操作解除保留,但仍积极想办法帮助客户与广州工行取得联系,切实解决客户遇到的这个问题。该行网点人员与广州开户网点取得了联系,协助配合对方工作要求,对客户展开尽职调查,并使用“e企邮”上传解保留资料。在双方网点人员的共同努力下,最终跨地区解决了客户的业务难题。客户在业务办理完成后,对工行网点高效的业务办理效率以及热

情的服务态度由衷称赞。近年来,工行镇江新区谏壁支行始终遵循上级行服务工作要求,秉持“金融为民、金融利民、金融惠民、金融安民”的理念,坚持一切从客户角度出发,想客户之所想,急客户之所急,及时响应客户业务需求,帮助客户解决遇到的难点问题,让客户在网点感受到高效、便捷、安全的金融服务。

## 工行镇江句容黄梅支行 擦亮党建名片 推进网点服务提升

本报讯(朱吉礼 俞佳融)今年以来,工行镇江句容黄梅支行党支部始终将提高基层党组织战斗力和凝聚力当做重点工作,结合自身实际发展方向,详细制定实施方案与目标,积极落实网点岗位职责,盯过程看结果,细化工作方法,采取多项措施并举提升服务水平和网点竞争力,不断提升网点同业市场占比、系统考核排名。

提高认识、找准目标,强化网点执行力。该行充分发挥基层党组织的统筹协调作用,以党建促有效履职,以党建促中心工作,加强网点岗位之间业务联动与专业配合,将网点竞争力提升各项定量指标细化,根据支行千分制考核目标制定周期进度,协同推进。一方面对网点每日、每月、每季的规定动作等基础性指标如:商户拓展、信用卡发卡、特色借记卡发卡、个人养老金等指标按时跟进,成为网点人员的习惯动作,牢牢印在每日工作中,不再多次重复强调。另一方面对于重点考核指标,由网点主任牵头重点营销工作,在达成营销意向后,后续由网点专门人员负责对接,负责后续业务办理等事宜,保证营销成功率,提高客户满意度。

拓展市场、深耕商圈,强化网点综合营销。该行充分利用网点的区位优势,积极发展周边市场,进一步完善网点经营管理机制,优化资源

配置,强化网点综合化经营,实现网点市场竞争力、价值创造力、客户服务力、风险控制力稳步提升,打好金融服务“组合拳”。一方面利用“网点五公里”范围布局,看清网点经营全景视图,利用网点区位优势,背靠南京市场,挖掘客户潜力,深耕到店客户,发挥网点范围辐射优势。另一方面营造网点普惠人人办的氛围,要求网点普惠人人开口、人人营销的局面,充分发挥该行特色产品的获客优势,通过资产拉动负债,截至三季度末,网点普惠贷款已投放2979万元,流程中2300万元,为网点发展注入新动力。

重点培训、注重效率,强化网点服务效能。该行充分重视过程管理和结果反馈,对接支行的普惠以及个贷业务的网点下沉,通过网点的劳动组合,多岗位锻炼员工,网点通岗就是讲能力、讲担当,谁的通岗能力强,谁就是网点的骨干。一方面定期开展业务回头看环节,分每天、每周、每月利用班后时间网点定期人员碰头,找准网点当前营销业绩进展的差距,按照营销计划与序时进度,及时找准目标差距补齐。另一方面挖掘前期营销客户中的后续产品配置,做好客户产品渗透与提质工作,特别是零余额账户唤醒与激活工作,安排专人负责,并定期开展检查与后评价工作。

## 工行镇江扬中支行 普惠金融宣传活动取得实效

本报讯(陈雨庭 俞佳融)近日,工行镇江扬中支行主动下沉服务重心,不断创新产品和服务,将普惠金融做到实处,按实际情况开展普惠金融宣传,当好助力小微企业和乡村振兴的金融主力军。

内外联动,开展外拓宣传。根据普惠金融助力乡村振兴工作需要,该行公司部组成外拓小组,坚持以点带面,统筹宣传。同时,各网点客户经理开展精准营销,上门走访,推介普惠金融产品;大堂经理立足厅堂,做好协调对外服务;柜员利用岗位优势,为每一位客户提供优质服务。在普惠金融推进过程中,形成“人人都是宣讲员”的良好氛围,为普惠金融工作高效、高质量实施奠定了基础。

立足线上,开展线上宣传。该

行充分运用互联网平台的优势,将准备的各类普惠金融宣传资料通过微信、微博、贴吧等平台开展线上宣传活动;通过互联网平台搭建线上宣传展台,向群众推送普惠金融相关的宣传材料、宣传片或视频,采用形象生动的宣传方式,将普惠金融知识送到每个小微企业。

走访企业,开展线下宣传。为大力宣传普惠金融,工行镇江扬中支行组织员工积极走进产业园区,实地走访企业,详细介绍工行的普惠信贷政策,集中展现普惠金融工作成果。在活动现场,该行发放宣传手册,针对企业热切关心的金融问题“面对面”“一对一”的详细解答,切实提高金融服务民营小微企业的水平,强化民营小微企业防范金融风险的能力。

## 工行镇江句容支行 落地工银e贴协议付息业务

本报讯(朱悦 俞佳融)日前,工行镇江句容支行积极响应上级行关于完善各类票据融资产品功能工作部署,依据总行下发的工银e贴业务系统操作手册,成功落地了辖内首笔工银e贴协议付息业务3000万元,进一步提高了企业办理票据贴现的便利性,推动票据业务线上化、数字化发展。

该行引导全员针对需求客户扎实开展工银e贴协议付息业务工作,积极对接辖区有需求的企业客户,了解企业经营情况、业务需求、融资计划等,并根据企业需求主动结合该行“工银e贴”产品特点,精准营销该行“工银e贴”自助式协议付息产品,有效帮助客户解决付息困扰。