

我行召开 2018 年一季度经营形势分析会

聚焦“靶向治疗” 优化经营管理工作

4月27日,我行召开2018年一季度经营形势分析会。会议深入学习贯彻党的十九大、中央经济工作会议、全国金融工作会议、全国两会、云南省两会和全省国企国资会议精神,第一时间传达学习了国务院第一次廉政工作会议和第十三届省人民政府第一次廉政工作会议精神。会议紧紧围绕年度经营任务目标,坚持问题导向,认真对标对表,分析总结一季度工作,安排部署二季度工作,统筹协调、凝心聚力、切实抓紧抓实抓好巡视整改以及经营发展各项工作。

会议指出,开年以来,全行风险管控持续加强、业务结构不断优化、质量效益稳步提升,整体经营发展朝着高质量的目标迈进。会议分析总结了当前面临的市场形势,提出要坚持问题导向,聚焦重点“靶向治疗”,持续优化经营管理各项工作。



会议要求,全行要深入贯彻落实年度工作会议精神,围绕九个方面重点任务和五大工程,聚精会神打好风险攻坚战,着力夯实重要基础工程,在市

场拼搏中提质增效,全面完成二季度节点目标任务。

会议强调,全行要以高度的政治责任感扎扎实实抓好巡视整改工作,在当前严峻市场

形势下,高度重视案防工作,按照“预防为先、管人为根”的原则,突出各机构“一把手”主体责任,从业务流程、合规教育、严肃问责等方面持续保持案防

工作高压态势,为全行高质量发展提供坚强保障。

会议进行了2018年“争创合规机构 争当合规明星”主题活动之“行长合规论坛”,对一季度合规先进单位授予合规流动红旗;大理分行、瑞丽分行做经验交流,为2018年一季度开门红业务竞赛获奖单位代表颁奖;总行财务会计部、资产负债管理部、公司金融总部、零售金融总部、风险管理总部分别总结分析各条线一季度工作情况、安排部署二季度工作。

总行领导班子成员出席会议,各一级分支机构行长和风险总监,各村镇银行董事长、行长及风险总监,总行各部室正副总经理、审批师和总经理助理参加主会场会议,开通视频会议系统的各分支机构、村镇银行其他领导班子成员、中层管理人员及二级行行长参加分会场会议。
(办公室)

党委书记、董事长夏蜀调研督导总行重庆办公大楼建设项目时强调 落实巡视整改要求 确保如期投入使用



4月23日,党委书记、董事长夏蜀,党委副书记余汝兴和总行相关部门负责人到重庆落实巡视整改要求,调研督导总

行重庆办公大楼建设工作。

夏蜀董事长在听取总行行政事务部、信息技术部、安全保卫部、重庆分行相关负责人对

大楼总体装修实施、灾备中心建设、消防安防报建、家具设备供应、协调配合进度等情况的汇报后指出,总行党委高度重视重庆办公大楼的建设工作,各部门和重庆分行要站在落实省委巡视整改要求的政治高度,推进此项工作。夏蜀董事长强调,一是总行行政事务部等相关部门要加强与重庆分行的协调工作,加大信息沟通力度,落实建设推进时间节点控制,建立全面协调机制,将大楼建设工作作为重中之重;重庆分行要充实人员队伍力量,加强研究、统筹管理,配合落实好报建及搬迁相关工作。二是重庆分行要加大与江北、渝北区、区委、区政府的对接力度,要加强向

当地区委、区政府汇报,获得支持、形成协议,争取早办证、早施工、早搬迁的同时,建立和加强银政合作。三是搬迁的节奏和步骤要明确,按分行相关部门、分行营业部、总行灾备中心、其它业态的顺次,严格落实搬迁时间节点控制。四是重庆分行要以搬迁为契机,抓好分行的发展。结合分行的发展项目、业务产品抓好宣传;结合云南区域特色和重庆市情行情,引入跨界业态,提升获客、留客能力;结合一楼大厅及广场使用,落实门头设计方案,扩大知名度和影响力。

党委副书记余汝兴指出,总行党委高度重视办公大楼建设推进工作,目前虽效果初步

显现,但要在设计改进及配合协调上加大力度,加快办公大楼综合建设推进进度。一是加快办证,完善手续。总行行政事务和重庆分行要紧密协作,加强与当地政府部门沟通,取得政府相关部门对建设工作的帮助支持;二是加强协调,落实责任。施工、项目、监理、设计等单位要加强配合,进一步明确责、权、利,按计划推进实施;三是优化方案,加快落地,对门头设计、电力扩容等重点问题要落实优化措施,加快落地实施;四是统筹兼顾,营运结合。一方面做好消防、安防等报建协调,另一方面确保大楼建设尽快投入运营使用。

(重庆分行)

我行召开 2018 年案件防控及安全保卫工作会议要求

强化案件风险排查 查处纠正突出问题

2018 年 4 月 27 日,我行召开 2018 年案件防控及安全保卫工作会议。党委委员、副行长曹艳丽同志主持会议,党委委员、监事长任建洋,党委委员、纪委书记许峰,党委委员、副行长孔彩梅、代军,党委委员、总会计师董玲出席会议。

会上,党委委员、纪委书记许峰同志传达 2018 年云南银监局案件防控工作会议精神,要求全行正确认识当前形势,高度重视银行业案件风险,坚决查处和纠正突出问题,始终保持案防高压态势。各机构要深入学习领会,认真贯彻落实银监局案防精神,按总行部署切实抓好案防各项工作。

党委委员、监事长任建洋同志认真总结回顾了 2017 年案防工作,全面分析了当前

案防形势,指出了我行案防工作存在的员工管理不够严和实、员工法律法纪意识不强、问题整改不彻底不到位、内控制度执行不够严格等问题。对做好 2018 年案件防控工作,从六个方面提出了要求:一是切实强化主体责任落实;二是持续深化合规文化建设;三是着力抓好员工教育管理;四是切实强化案件风险排查;五是严格追究违规违纪责任;六是切实强化安全保卫工作。

任监事长在讲话中指出,2018 年是金融机构打好防范化解金融风险攻坚战的第一年,我行要以“预防为主、管人为根”的案防工作指导思想,把案防工作抓实、抓细、抓到位,坚

决防范重大案件和风险事件,牢牢守住不发生系统性金融风险的底线,为我行开启高质量跨越发展提供有力保障。

党委委员、副行长曹艳丽同志对贯彻会议精神提出了四个方面的要求:一是要传达学习,深刻领会;二是要认真谋划,贯彻落实;三是要明确责任,一抓到底;四是结合实际,创新突破。

会上,还对 2017 年度案件防控责任制考核为优秀单位的大理分行、广丰支行、经开区支行、呈贡支行、国防支行、丽江古城村镇银行,安全保卫工作考核为先进集体的新民支行、广丰支行、岔街支行、石林支行、玉溪分行、丽江分行进行了表彰。

总行各部室正副总经理、审



批人和总经理助理,各一级分支机构行长和风险总监,各村镇银行董事长、行长及风险总监参加现场会议。各分支机构、

村镇银行其他领导班子成员、中层管理人员和二级行行长参加分会场视频会议。

(纪检监察室)

我行与大唐融资租赁公司座谈交流

4 月 24 日,我行与大唐融资租赁公司举行会议,党委副书记、行长杨敏,首席风险官、董事会秘书孔祥丹,大唐融资租赁公司总经理刘肃楷、副总经理刘超出席会议,双方相关部门负责人参会。

杨敏行长表示,我行致力于旅游金融、跨境金融、科技金融三大特色发展战略,并积极发挥地方法人金融机构的体制机制优势,围绕云南省委、省政府绿

色发展“三张牌”战略,致力于将绿色金融理念融入行业政策,选择具有良好合作关系的战略伙伴,优势互补,大力发展绿色金融,优先支持云南发展前景广阔、具有节能环保和生态保护功能的重点项目,服务地方经济社会发展。

刘肃楷总经理介绍了大唐融资租赁公司在云南省转变能源发展方式、保障能源供应安全、推进能源科技创新、保护生



态环境及具体项目融资租赁等方面的情况。双方就具体项目和业务合作进行了交流探讨,下一步将加强沟通交流和战略合作。(办公室)

我行召开 2018 年度办公室工作会议

只顾攀登莫问高 勇立潮头扬远帆



4 月 28 日,我行召开 2018 年度办公室工作会议,传达学习全省政府系统信息工作电视电话会议精神,贯彻落实全行 2018 年度工作会议精神,总结 2017 年全行办公室综合业务经验成绩,安排部署 2018 年相关工作。纪委书记许峰、副行长曹艳丽出席会议。

许峰书记希望全行办公室条线从加强自我修养,弘扬实干精神,增强责任意识、强化责任担当,密切联系群众、提升服务质量,严守守纪、清正廉洁 4 个方面,打造一流办公室条线队伍。

曹艳丽副行长以《求真务实 聚焦重点 创新发展着力提升办公室“三服务”工作水平》为题做我行 2018 年度办公室条线工作会议工作报告,报告回顾了办公室条线一年来的工作成绩,要求一是总结经验、发扬优势、认识不足,切实增强推进全行高质量跨越发展的责任感;二是以问题为导向,主动担当,着力提升办公室条线“三服务”工作水平;三是提高政治站位,改进作风,不断推进办公室自身建设再上新台阶。紧紧围绕全行中心工作,切实提高政治素养,知责履责尽责,从严锤炼党性,练就高强本领,努力做

到政治过硬、责任过硬、能力过硬、作风过硬,不断推进办公室自身建设再上新台阶。

省政府办公厅信息技术处刘凯同志受邀作信息工作专题讲座,结合国办信息报送等工作经验,从各单位形成合力、抓制度建设、信息选题、信息撰写、信息报送重点等方面作出全面指导,增强了与会人员对信息工作的认识和具体方法的掌握。

会议进行了全体合规宣誓,总行办公室相关负责人及员工结合实际,做印档密管理和公文处理、企业微信使用管理的讲解,相关部门和机构的先进单位代表作交流发言。会议还表彰了 2017 年度行务信息工作和印章档案保密工作先进单位。总行办公室主要负责人安排部署了 2018 年办公室条线重点工作。

各一级分支机构、村镇银行分管办公室工作的负责人及办公室主任,总行人力资源部、企业文化部、行政事务部、财务会计部、安全保卫部相关负责人,总行各部室综合团队经理及信息员,总行办公室负责人及有关人员参加主会场会议。各一级分支机构、村镇银行办公室其他工作人员参加分会场会议。(办公室)

我行召开“进一步做好深化整治银行业市场乱象”工作专题会议

全面深化整治 严格追究问责

4 月 23 日下午,我行召开“进一步做好深化整治银行业市场乱象”工作会,对深化整治银行业市场乱象相关工作做了再细化和再部署。总行深化整治银行业市场乱象办公室副主任张金斌主持会议,首席风险官、董事会秘书孔祥丹出席会议并讲话。

会上,总行法律合规部副总经理黄艳对落实《中国银监会云南银监局办公室关于进一步做好深化整治银行业市场乱象工作有关事项的通知》(云银监办发[2018]36 号)做解读,对深化整治银行业市场乱象工作做具体安排。

首席风险官、董事会秘书孔祥丹针对当前深化整治银行业市场乱象工作再次强调了五方面的工作要求。一是高度重视,全面落实、压实责任。要求各级党委将深化整治银行业市场乱象工作,列入“三重一大”事项范畴专题研究部署;各级纪委要严格落实“一把手”负责制,要注重“时、效、度”。二是



全面深化整治,充分暴露问题。全面对照总行工作安排部署,坚持“靶向”治疗和重点整治,把问题和解决问题作为出发点和落脚点,做到全覆盖、摸清底数、彻底整改、严肃问责,打好深化整治的“组合拳”。三是强化整改效果,建立长效机制。要按照边查边改、立查立改的原则,立方案、建台账、强责任、立期限、明措施、重结果,建立长效机制;要弥补内部控制失效、风险管理不力、制度建设和执行力不足的

短板,切实解决产生乱象的体制机制问题。四是严格追究责任,严肃整改问责。分别落实牵头主办责任和主体责任,把责任追究真正落实到实处,充分发挥问责震慑威力,对敷衍了事、深化整治不能达到监管部门和总行工作要求的,相关工作将推倒重来,并追究责任人责任。五是加强沟通汇报。不仅要纵向与总行沟通汇报形成合力,也要与当地银监部门沟通取得成效。

(法律合规部)

人民银行昆明中心支行支付结算处到我行调研指出 着力挖潜增效 让数据多跑路 群众少跑腿

4月24日下午,人民银行昆明中心支行支付结算处宋崇伟副处长一行莅临我行调研指导,全面了解我行优化企业开户服务工作的开展情况,并召开座谈会。

会上,运营管理部总经理杨平生介绍了我行在优化企业开

户服务方面的整体工作思路和时间推进计划,通过探索商业银行数据库和政府数据库、人行数据库的交叉运用,打破信息壁垒,实现信息共享,同时坚持提高效率与防范风险并重,积极推进集中作业模式,强化企业开户管理,提高运营集约化管理能力

建设。会议还听取了关于中国人民银行宁波市中心支行人民币银行结算账户管理辅助系统的业务流程介绍及演示,并就“宁波模式”进行了讨论研究。

宋副处长肯定了我行的改革方案并指出,一要结合发展实际,主动参照国家试点城市的有

益探索经验,确保中国人民银行《关于优化企业开户服务的指导意见》落地执行;二要着力在“优化企业开户流程、缩短企业开户时间”上挖潜增效,搭建账户预审核系统,细化操作流程,密切环节衔接,切实做到“数据多跑路,群众少跑腿”。(运营管理部)

法律合规部与岔街支行举办协助执行法律实务培训 增强法制意识 依法合规执行

4月18日,法律合规部与岔街支行联合举办了协助执行法律实务培训。培训邀请了本行法律顾问云南博凡律师事务所李亚秋律师做了题为“协助执行法律实务专项培训”的法律实务培训。

培训中,法律合规部副总经理刘仙洲就如何配合司法机关开展查控工作与参训人员进行了交流。一是作为银行干部员工,要把法治意识作为政治素质的重要体现,在办理业务和为客户提供服务的过程中,特别是协助有权机关办理查询、冻结和扣

划业务时,既要依法合规,也要灵活机变,提供良好优质服务。二是积极配合人民法院做好执行工作。要认真落实领导的要求,各支行要明确专人负责协助人民法院及其他有权机关开展查询、冻结、扣划工作,在协助人民法院及其他有权机关执行时,要注意做好保密工作,严禁发生向被执行人通风报信、协助转移被执行人财产等违法行为。三是要深刻检讨近期因协助人民法院执行工作不到位而引发声誉风险的原因,总结和吸取教训,



坚决杜绝同类问题再次发生。

岔街支行冯立源行长表示,此次联合总行法律合规开展的培训,对于支行增强全行员工法治意识,提高业务能力,特别对

一线业务人员办理查询、冻结、扣划业务具有极强的指导意义。此次培训是支行系列法治教育活动的第一期,今后还要持续开展教育培训。(法律合规部)

摸清家底 精准帮扶

我行驻舍块乡工作队助力脱贫攻坚

今年以来,我行认真贯彻落实省委、省政府抓好脱贫攻坚工作的布置要求,选派10名驻村扶贫工作队队员(以下简称驻村队员)到东川区。1人在东川区任副队长,9人到舍块乡6个行政村工作,其中4人分别担任舍块村、新和村、云坪村、白鹤村的第一书记兼队长,2人分别担任新山村和团结村的队长,驻村队员到舍块乡后认真开展工作。

一是加强理论学习。驻村队员先后参加了省组织干部学院、市、区委党校及乡政府举行

培训,学习党的十九大精神和习近平总书记扶贫开发战略思想,精准脱贫的相关政策及工作方案。二是强化团队纪律。坚守在扶贫工作第一线,工作中思想统一,行动一致,充分发扬有担当、有情怀、有思想、有纪律的富滇人精神,得到乡、村两级领导干部的认可和肯定;充分发挥各自所长,在纪律管理、党建工作、报道宣传、易地搬迁、产业金融等方面各自牵头驻村团队,相互协作,形成统一的工作思路、方法及措施,充分发挥扶

贫先锋队的表率作用。三是牵头开展“双讲双评”工作。驻村第一书记带头深入组织开展“双讲双评”活动,通过讲帮扶措施、评帮扶成效;讲脱贫情况、评内生动力,充分调动各村各级党员干部和贫困户的积极性和主动性,进一步提高群众参与度,从而提升群众对脱贫攻坚工作的满意度。四是深入基层走访群众。驻村队员在“村三委”干部协助下深入村庄走家串户,深入贫困户家庭和贫困户促膝谈心,摸清家底,询问

卡内外易地扶贫搬迁、收入、医疗、教育、就业以及存在的困难等进行调查统计,确保扶贫数据“四统一”,为后续的对标脱贫提供工作谋划及开展的信息支撑;帮助乡政府收取易地扶贫搬迁款及单据填写整理工作。五是保障有力。我行根据加强驻村扶贫工作队保障的工作要求,2018年派往东川区驻村扶贫队员工作费用已按照人均拨付到位,切实为工作队员提供工作生活保障。

(党群工作部)

多管齐下 2+4+N 项目稳步推进

为进一步提升包括客户洞察、服务交付、产品创新、资金/风险管理、内部高效运营和信息化支撑这六大IT服务能力,从科技角度响应并满足未来业务可持续发展的能力需要。我行开展了信息科技“2+4+N”项目群建设,即两大基础设施、四大中心和N个配套项目。具体包括企业服务总线、基于大数据的数据中心平台两大基础设施,涵盖核心业务系统、理财综合管理系统、票据业务系统和集中账户管理系统的产品及账务中心,综合运营平台和大零售营销管理平台的服务及销售中心,ECIF企业客户信息工厂的客户管理中心,流程银行系统的交易中心,共计十大主线系统建设和N个

配套系统改造。整个项目群共涉及6个批次、65个配套改造系统,建设周期将超过1年。

自2017年1月3日项目组进场至今,主体计划正有条不紊地推进。目前,正处于需求分析及编写阶段。第一批次大数据系统的设计部分已经完成;第二批次的综合运营平台正在进行紧张的单元测试工作;第三批上线的ECIF一期和第四批次的票据系统也在如火如荼的开发中。

“2+4+N”项目群上线涉及系统众多,难度较高、风险较大。为了保证项目的顺利实施,项目群三管齐下:项目资源集中支持、实施全力以赴、管理科学规范。目前为止,行方共投入项目组约160人,来自包括IT规划办

和信息技术部在内的12个部门、16个分支行。安永(中国)企业咨询有限公司投入了十多位专家负责总体的项目管理工作及提供需求咨询、架构咨询。在项目实施方面,各项目组成员发挥全力以赴、艰苦奋斗、勇于拼搏的精神,加班加点,保证按时、按质执行。核心项目组发起“工作日二三四加班,周末周六加班”的工作时间模式,高强度高负荷工作,主动要求讨论不充分、当日交付未完成不下班。在项目管理方面,一是推出每日晨会、实现“早计划、早总结”,要求项目组每天早晨对当天工作作出明确的计划,并在第二天晨会进行总结,对影响工作进度的问题进行及时排查解决;二是推出“所有事项进管



理工具”制度,项目计划、项目进度、项目问题全部一目了然,便于跟踪讨论及信息共享。

通过总行领导的大力支持,项目管理组的科学管理,项目组成员的全力以赴,全行上下齐心协力、共同奋进,相信一定能够顺利推进,各大系统成功上线。

(信息技术部)

●4月26日,我行在第七届中国新型金融机构论坛表彰中荣获“全国十佳普惠金融城商行”奖。近年来,我行一直以支持地方经济社会发展为己任,深耕普惠金融领域,以“富滇扶贫贷”、“富滇-格莱珉扶贫贷款”、“金果贷”、“金蔬贷”和高原现代农业专属信贷产品等特色产品业务模式的推出和实施为抓手,深入扎实做好金融精准扶贫工作,促进现代农业发展和农民增收致富,为推动地方经济发展、构建和谐社会作出了积极贡献。(党群工作部)

●4月20日,我行召开第二届职工代表大会第九次会议,会议决议,同意《富滇银行负责人2018年履职待遇和业务支出年度预算》。(工会办公室)

●4月20日下午,玉溪分行召开2018年度工作会议,安排部署2018年各项工作。会议为受总行表彰的2017年度优秀员工、优秀大堂经理、公司业务优秀客户经理、零售业务优秀客户经理、优秀风险经理颁发证书,表彰了分行2017年度优秀党员及一批服务明星、业务能手。(玉溪分行)

●4月19日下午,西山支行第一期插花品香沙龙举行。通过现场宣讲,客户对支行活动和产品都表现出强烈兴趣,活动取得良好效果。(西山支行)

●广丰支行公司部客户经理周万丽同志所作的《重点行业调查调研报告》荣获2017年度西山区金融机构调研评比二等奖的佳绩,并在4月25日召开的2018年西山区金融联席会上获人民银行西山区支行的公开表彰。(广丰支行)

●近日,昆明白塔支行召开2018年一季度风险资产清收会议暨合规专题会议。会议要求,要落实营销与贷后不良清收管理的衔接,加强不良贷款风险的管控,逐户梳理分析,选择正确清收处置方式,确保不良清收处置工作取得实效。(白塔支行)

●4月18日,《国库集中支付代理银行资格认定方案》评审会召开,通过多个环节,东川支行凭借着成熟的代理经验、扎实细致的服务方案以及日常柜面的优质服务取得了评委的信任,获得了东川区财政代理国库集中支付代理银行资格。(东川支行)

好案例 共分享 业务发展上台阶

新品引客 产品获客 上千万元产品这么卖

在一次茶艺聚会上,我行营销人员杨师与客户聊天时,得知该客户资金较为雄厚,且资金投放较为分散。杨师抓住契机,经常在微信朋友圈分享最新理财、“好玩的银行”等产品。近期,该客户主动联系杨师,询问了我行最新推出的缴费端口及“超三”活动。杨师发现,客户喜欢尝试新事物,立马引导客户安装“直销银行”,并教客户操作使用。该客户通过APP了解我行“富利快线”的收益,又与我行的理财产品利率作对比,营销人员抓住客户的投资倾向,多次到客户家中拜访,利用理财产品利率优势进行营销,最终到我行购买了上千万元的保本理财产品。

(保山分行 钟琬婷)

用心服务 终有所成

敬先生是综合柜员杨玥的老客户,每逢节假日杨玥都会给敬先生发短信、微信问候。我行一旦有新产品上线,杨玥就会利用休假期间积极与客户进行联系。沟通中,得知敬先生近期有一笔闲置资金,就给敬先生详细介绍了我行大额存单的优势。隔日,敬先生到我行购买了三年期的大额存单。

(红河支行 陆薇)

好的建议就能打动客户

北苑支行行长苏云一直都关注大额资金流动情况,在一次看报表情况中,发现某客户存入了一笔比较大的资金。苏行长通过理财经理了解到,该客户喜欢购买非保本理财产品,近期想要购买收益5.3%的理财产品。了解到这个情况后,苏行长跟该客户取得联系,聊天中得知客户流动资金周转比较大,苏行长借机介绍了聚能赚产品,无风险,靠档计息,方便灵活。客户听后表示对我行产品表示很满意,当即购买了聚能赚定期A产品。

(玉溪分行 王颖)

产品叠加活动 促进客户存款

理财经理杨晓在利用开门红“旺福迎新”活动,成功邀约老客户殷师到访,送给殷师春节慰问礼品的同时聊聊家常。聊天中,杨晓得知殷师有一笔定期存款即将到期,于是便给客户介绍了我行三年期的大额存单及聚能赚产品,每个月的利息相当于给家里小孩的一些零花钱,同时开门红期间还可积分兑换“金苹果”。随后,客户到我行购买了3年期大额存单。

(国防支行 黄秋霞)

乘车一次 销售百万

我行员工李明成上班途中与出租车司机闲聊,得知该司机和家里几个亲戚有大笔闲置资金。于是,李明成趁机推荐了我行的大额存单,但是出租车司机没在我行办理过业务,有点犹豫。李明成利用出租车上投放的广告来说服客户,向出租车司机普及了我行基本情况,下车时将我行产品宣传单及自己的名片递给出租车司机。近日,出租车司机携亲戚到网点询问大额存单产品,李明成热情的服务客户,巧用营销话术,出租车司机对我行的产品及服务表示很满意,当即在我行购买了大额存单产品。

(昭通支行 王宇)

抓住合作单位契机 积极营销投资黄金

勐泐支行白行长在一年一度的新春佳节即将来临之际,与楼宇按揭合作开发商西双版纳绿洲地产开发有限公司加强联系,抓住地产公司春节礼馈优质客户的好时机积极营销我行黄金业务。

营销初期客户有些抵触,以各种理由推拖,并提出产品规格要求及时限要求。在白行长的不懈努力下,总行零售部相关人员及云金公司工作人员的积极配合下,第一时间按客户需求配齐了相对应的礼品并及时送到了客户手中。员工的营销热情和团队协作精神得到了客户的高度赞扬。此次营销成功将我行的投资金条售出。

(西双版纳勐泐支行 谭景丽)

用心 总能发掘潜力客户

新平支行坚持外拓宣传,综合柜员赵建付在民族广场宣传时认识了陈先生。聊天过程中得知,陈先生一家人已定居新平,还有自己的生产基地。趁此机会,赵建付为陈先生介绍了我行大额存单无风险、按月付息、提前支取靠档计息的优势。陈先生对该产品很感兴趣,也表明了自己的担忧。赵建付立即为陈先生介绍了我行的历史和国有银行性质,陈先生表示需回家与家人商量一下。赵建付主动递上自己的名片,也留存了陈先生的电话。

春节期间,赵建付给陈先生送去了节日的祝福。收假回来,陈先生和老婆主动联系了赵建付。赵建付抓住陈先生比较审慎的心理,再次重点介绍了大额存单零风险的特点,同时为介绍了我行白金卡跨行取款无手续费、机场可享贵宾服务。陈先生当即新开户,购买了大额存单。

(玉溪新平支行 王颖)

了解客户需求 才能赢得客户认可

祥云支行行长杨金寿行长长期以来坚持节日短信慰问、主动上门拜访。在前几天的拜访中,杨行长得知做生意的姚先生近期有一笔资金暂时不用,便向姚先生推荐了我行的聚能赚日均A产品。姚先生表示对我行产品很感兴趣,当即购买了我行聚能赚日均A产品。

(大理祥云支行 高航)

明优势做配置 非保转化有妙招

客户赵女士是我行的理财客户,每次都会到柜面购买非保本理财。近日,赵女士的理财产品到期,大堂经理杨树萍提前邀约她来到网点,并介绍了我行最新月末专享大额存单的利率比原来的同期都上调了。同时,杨树萍发现赵女士的资金长期都放在非保本理财上,便建议她组合投资,并介绍了月末专享大额存单,除了利率上的优势外,还可以月月“领工资”。赵女士对杨树萍提出的建议很认同,当即将购买理财产品的钱转为办理3年期大额存单。

(西山支行 张维一)

充分利用客户资源 促成营销

客户李师是家地产公司的财务经理,经常来我支行办事。四年前,计石林做高柜时认识了李师,计石林热情的服务态度和熟练的业务技能给李师留下深刻印象,一来二往,计石林和李师由客户关系相处成了朋友关系。计石林转岗做理财经理后,也一直和李师保持联系。李师来银行办理业务,计石林便和李师进行了交流,交流中得知李师有笔大额资金,几个月内暂时不用,便向李师推荐了我行的白金卡和三个月的保本理财,并对收益进行试算。李师听后欣然答应,立即购买了我行保本理财,并签约了聚能赚。

(盘龙支行 秦艳)

专业化服务促成客户大额存单

理财经理段坤丽发现对公客户张某的工资水平较高,与其闲聊中发现其有十几万闲置资金,平时极少投资理财产品,当即向张某推荐我行三年期大额存单,利用其安全性、收益性、灵活性吸引客户。财务张某当时并未办理,段坤丽定期给客户发微信、短信通知我行各项产品及活动,得知客户有个不满一岁的宝宝后,向客户交流一些育儿经验,建立了良好的关系。近期,段坤丽利用年货嗨购会继续邀约该客户参加,张某被段坤丽的耐心与热心打动,办理了我行三年期大额存单。

(白云支行 丁慧敏)