

2013 洛阳最具影响力金融企业风采展示

“善建”者 行久远

——建设银行洛阳分行服务地方经济发展纪实



荣获“改革开放35周年企业文化竞争力优秀单位”称号

“建设银行,建设洛阳,服务地方经济发展,满足金融需求,这是我们建设银行的社会责任,也是我们银行企业业务发展的着力点!”建设银行洛阳分行行长金泽民的一句话,对建设银行“以客户为中心”的服务理念给予了诠释。

围绕市委、市政府中心工作,结合上级行的“系统一流、区域领先”的要求,按照建

设银行总行综合性、全功能、集约化的战略定位谋划发展策略,建行洛阳分行抢抓市场机遇,做大业务规模,服务地方经济社会发展。从2006年洛阳银监局号召全市银行业“学建行,建设好银行”,到2011年该行行长被评为洛阳市“十大金融领军人物”,再到2013年,在中外企业文化上海峰会上建行洛阳分行获得“改革开放35周年企业文化竞争

力优秀单位”……一路走来,硕果累累,誉满洛城。

截至2013年12月31日,该行全口径存款余额415亿元,一般性存款余额414亿元,在洛阳市国有四大行中占比31%;各项贷款余额达236亿元,较2013年年初增加29.6亿元,在洛阳市国有四大行中占比28%,业务发展规模连续四年位居同行业第一。

服务洛阳 “善建”者行

随着中原经济区建设的深入推进,建行洛阳分行顺应新的形势,不断加大地方经济的支持和服务力度,密切银政合作,当好洛阳经济发展的排头兵和支持者。

“我行与市政府公共资源交易中心的合作,已被业界视为成功范

例。”建行洛阳分行机构业务部负责人说。

2013年3月3日,洛阳市政府刚开始筹建公共资源交易中心,该行就向市政府汇报建设银行的系统、服务等优势,并与相关部门到四川、重庆分行进行观摩

学习。回来后,分行机构部迅速为市政府制订服务方案,设计服务流程。在合作方案经多次易稿后,建行洛阳分行终以服务、科技、产品优势在激烈的竞争中胜出。

对于新城镇建设、旧城改造,

建行洛阳分行积极参与,为政府分忧解难。该行狠抓重大项目贷款,积极调整信贷结构,大力推进城镇化建设贷款业务,实现新农村、城镇化建设贷款投放14.33亿元,用行动践行了“建设洛阳”的服务宗旨。



建行洛阳分行行长金泽民(右一)荣获“十大金融领军人物”称号

关注“小微” “善建”不拔

作为国有大型股份制银行,建设银行代表中国经济新生产力,积极支持小微企业的发展。

建行洛阳分行在小企业贷款投放额、余额以及净新增额方面持续位居前列,连续四年在全省系统内排名第一。按照建行河南省分行考核数据,2013年该行累计投放贷款

29.34亿元,贷款余额23.29亿元,净新增5.98亿元。

同时,该行在班子配备、人员队伍、财务资源上向小微企业倾斜,尤其是对县支行持续加强指导,通过零售化、标准化产品助力小微企业实现新突破。在做强“速贷通”“成长之路”等传统小企业产品的基础

上,加强新产品营销,实现了“信用贷”“善融贷”“网银循环贷”等新产品的业务突破;与市政府金融办合作推进的“助保贷”业务,营销已取得阶段性进展,将为该行小企业客户搭建新的批量营销平台。

建行洛阳分行以实际行动服务民营经济,特别是在加快县支行业

务发展方面,该行设立“惠民取款点”,建立经营部门与县支行对接帮扶制度,开展小企业信贷业务集中培训,安排“一对一”跟岗学习,一系列的举措,促使偃师、新安、栾川三个县(市)支行自营小企业业务在2013年年末实现零突破,完成县域信贷客户平台转移,让“惠民工程”落地生根。



与高新区签订战略合作协议

务实惠民 “善建”制胜

狠抓客户需求拓展服务,增加客户财富性收入,建行洛阳分行通过一对一面谈、量身定做、理财引导等形式,为不同客户群体提供个性化服务。2013年共销售各类理财产品125亿元,2014年一季度,仅基金产品销售就达14.57亿元,极大地满足了人们实现财富保值增值的多元化需求。

“中国建设银行,建设现代生活!”建行用响亮的口号和积极的行动向客户践行自己的承诺。洛阳正骨医院是国内著名骨科医院,如何化解患者看病挂号难、看病手续多等难题,成为院方的“心病”。建行洛阳分行从中发掘银医合作契机,“健康龙卡”项目应运而生。患者只要拿着建行龙卡,在自助设备上圈存一下就可以免掉看病缴费的繁琐手续。此

项目开建行洛阳分行与“三甲”医院在“数字化”医院建设领域深度合作先河的。该行在创新服务、密切客户关系的同时,也在不断提高对客户的贡献度。在实际工作中,建行洛阳分行全力推进分期业务“进门入户”,实现信用卡优势最大化,汽车分期付款、车位分期付款、住房装修分期付款等,信用卡业务覆盖面不断扩展,促进信用卡业务各项指标创下历史新高,客户规模和新增数量均居系统首位,分期交易额居同行业和系统第一。最近该行推出的益贷卡,凸现“一次申请、循环信贷、自动分期、方便快捷、灵活消费、用途广泛”的特点,一经推出就受到新老客户的一致好评。

作为业界手机银行规模最大、用户最多的银行之一,建行最近

全新推出的微信银行,经过优化升级,将原本推送单一的营销活动信息及投资理财、营业网点查询,转变为集微金融、信用卡、悦生活三大业务于一体的综合服务平台。诸如缴纳话费、水费、宽带费,查询建行网点信息、进行信用卡还款等业务,都可以通过微信银行完成。

为改善服务环境、方便市民生活,五年来,建行洛阳分行加快网点布局,优先向新兴经济区域布局,同时兼顾在银行机构少,客户办理业务不方便的区设置网点,落实社会责任。五年来,共迁址新建网点22个,新购置网点10个,网点平均面积比五年前增加近140平方米。同时,该行新建自助银行39个,改扩建10个,自助银行数量和自助设备总量,始终保持市场领先水平。通

过实施网点经营转型,实现渠道建设多元化。如今,全行所有营业机构全部开办对公业务,“一站式”服务客户赢得社会各界满意度的持续提升。

没有最好,只有更好。建行洛阳分行持续加大对客户服务能力的培训力度,完善网点基础设施,加强服务检查考核通报,有效降低客户投诉率。

在我市“向社会承诺、让人民满意”电视评诺活动中,建行洛阳分行现场满意率位居全市银行系统第一。该行所属的南昌路支行、华山路支行、王城路支行荣获2013年度洛阳市“群众满意基层站所”称号,洛阳分行连续六年获得省分行“最佳服务分行”称号。南昌路支行和华山路支行当选“河南省银行业协会规范化服务百佳网点”……



河南省银监局召开会议推广建行洛阳分行华山路支行经验

创新引领 “善建”者赢

不断创新,追求卓越,是建行洛阳分行加快发展的强大驱动力。近年来,该行以创新为引领,打造出具有建行特色的“党建品牌”“合规品牌”等,受到系统内外的广泛关注和赞誉。

建行洛阳分行南昌路支行党支部总结的“一四七党建工作法”,在全国建设银行系统推广,

并被中共中央组织部收入《党建案例选编》。在2011年中共中央纪念建党90周年大会上,南昌路支行党支部被中央组织部命名为“全国先进基层党组织”,支行党支部书记受到党和国家领导人的亲切接见。

建行洛阳分行华山路支行破解合规难题,创新合规管理模式,

他们利用网络技术创建的“华山路支行合规文化管理体系”,解决了长期困扰支行前台员工的合规操作问题,这项成果被建设银行河南省分行评为“2013年度创新成果特等奖”,被河南省银监局在全省银行系统推广。

与此同时,该行自主研发的客户凭证打印体验平台获得建设银

行河南省分行创新成果一等奖并全面推广,该项成果已通过国家知识产权局的专利审核,并获专利权。

与客户同发展,与社会共繁荣。建行洛阳分行将在洛阳市未来经济社会发展中勇于担当,不断谱写崭新的篇章!

(徐锐锋 赵彩艺)



金泽民行长(右一)与老客户交流



新投入使用的营业网点



员工篮球比赛



向贫困山区小学赠书