

# 创新三部曲

## ——建行周口分行探索创新提“质”增“效”侧记

“基业长青”的企业无不都是以卓越的管理创新、机制创新、产品创新和营销创新,形成更强的市场竞争能力。近年来,建行周口分行围绕“提升质量与效率”这一主线,在创新上下力气做文章,实现了业务快速发展,奏响了一曲曲美妙动听的乐章。

### 创新管理机制,员工活力被激发

采访过程中,笔者时刻感受到该行员工蓬勃向上的朝气与活力,他们在竞拍、他们在PK……这勃勃的生机和活力的源头来自哪里?据有关部门负责人介绍,该行不断创新完善经营绩效考核机制、绩效工资分配办法、机构负责人关键业务考核方案、员工教育培训机制,按照“谁营销谁管理谁受益”的原则,突出“待遇向一线倾斜”的政策导向,合理确定计件产品直接兑现到员工,加强多方位立体式培训,提升员工营销激情与能力。

有了这奋争与拼搏的活力,业务便有发展的引擎。分行2009年实现等级行由三类行晋升为二类行,截至2010年6月底,各项贷款余额达到53.87亿元,比年初新增4.29亿元,新增和余额继续保持同业第一;各项存款余额83.44亿元,比年初增加5.4亿元。

### 创新服务模式,提高核心竞争力

如何提高个人高端客户市场竞争力,保证高端客户稳步增长,成为摆在分行面前一个重大课题。分行在服务模式上努力,创新推行了“1+1+1+1”的服务模式,即1名高端客户由1名网点负责人侧重于协调解决客户综合性的金融需求,1名网点客户经理侧重于客户的日常维护、理财咨询和产品推介服务,1个分行理

财师支持团队侧重于财富管理、理财规划、专题营销活动等深层次理财服务。

“有了梧桐树,还怕引不来金凤凰?”该行一经营部门负责人高兴地说。对于高端客户拓展,分行个人事业部组建理财、高端客户、个贷业务、信用卡业务、公私联动等8个任务型团队,开展“基情燃烧”基金营销战斗营、保险业务PK赛等活动,精细的服务模式促进了对高端客户的产品综合营销,提升了客户价值贡献度。截至6月底,分行个人顶端客户达80户,比年初新增30户,省行计划完成率120%,在全省系统内位居前列。

### 创新营销模式,全行联动显成效

周口市属农业大市,工业基础薄弱,大型优质项目稀缺,因而竞争显得更加异常激烈。为抢占大项目,该行完善组建专业化营销团队,完善信息共享机制,制定联动营销策略。

“与同业相比,我们避其优势,发挥我长处,实施‘错位’竞争和合作共赢。”建行周口分行行长郭一祥这样倡导。2010年,建行日日大丰收、周周大丰收及乾元-日鑫月溢理财产品推出后,分行结合产品特点和卖点,在与同业类似产品进行比较确定我行优势后,针对周口市商业银行闲置资金规模大的特点,为其量身理财,全力推介“大丰收”每日开放型理财产品和“乾元-日鑫月溢”理财产品。最终凭借热情的服务,高效的流程,创新的精神占据优势,打消了客户与他行合作意向,使其累计购买理财产品5亿元,实现中间业务收入近200万元。

(撰稿:王文静 张洪涛)

## 女书习俗抢救保护研讨会北京召开

### 郸城女书传人闫振宇代表河南参会

□晚报记者 徐松

本报讯“能参加这次大会,我很荣幸,我一定会把女书写好练好。”9月7日,郸城县女书书法家闫振宇代表河南省在北京参加完中国女书习俗抢救保护研讨会后返回家乡,接受记者采访时,流露出激动而坚定的语气。

女书习俗,主要在湖南省永州市江永县上江圩镇及其近邻一带的妇女中传承,并为妇女所专用,是人类迄今发现的唯一现存的性别文化,女字、女歌、女红及其传承的民俗构成了丰富而立体的女书习俗,在语言学、文字学、历史学、考古学、人类学、妇女学、民俗学以及民族文化史和民间文学等多学科领域具有重要的研究价值。2002年4月,女书被

列入中国档案文献遗产名录,2005年10月女书以“全世界最具性别特征文字”被收入《世界吉尼斯记录大全》,2006年6月,女书习俗被列入中国非物质文化遗产名录,女书文化向全国渗透。

2004年,郸城书法家闫春茂偶然发现女书并加紧练习取得较好效果,2007年,年逾古稀的闫春茂又把女书传给儿子闫振宇,得到进一步发扬。闫家父子是河南省为数不多的女书习俗研究和习练者,在社会上影响力较大,备受关注。

参加此次全国女书保护盛会的共有200多位女书书法家,河南省还有一位书法家陈莉萍参会。

线索提供 孙守功

## 感念师恩——谭木匠

漫长的暑期生活已经结束,考上大学即将远赴外地求学的学子,即将升入高年级的学生,在9月10日教师节即将来临之际,纷纷走上街头,为恩师挑选礼物,表达深深的谢意!

其实大家都想选一份实用、有新意、不落俗套的礼物,现在都讲究“送礼送健康”,在诸多保健品当中,首选谭木匠梳子。现代中医学认为:人体重要的12路筋脉和40多处穴位以及10多个特殊刺激区均汇聚于头部,因此有“日梳五百不嫌多”的说法。

在众多材质中,牛角梳因药用价值、性价比,中脱颖而出。在大家的印象里,牛角梳都是用着舒服,但是容易变形,现在谭木匠新推出的有第二代新工艺,梳齿是牛角,梳背是玉檀木,两种材质相结合,不变形、不老化,因其本身是一种中药,它可

以加速头皮血液循环,消炎凉血、镇痛止痒、防止静电、安神健脑。老师们从事的都属于是脑力活动,压力大,容易脱发、白发,用牛角梳通过梳理头部,可起到疏通经气,促进头部血液循环,软化血管和养经定神作用,从而使用脑过度导致的不适症状得到缓解或消失;头部血气循环了,头部毛发和头皮得到充分的营养,利于毛发的正常代谢和发育,从而减少脱发早白和异常的脱发以及头屑的滋生。

谭木匠是一家实用的礼品店,有木梳、牛角梳,每一把梳子都是经过36道工序纯手工打磨而成,梳齿圆滑不伤头皮。

送一把好梳子给恩师吧,代表感恩,也愿我们的师长青春常在,健康永驻!

地址:周口市五一一路周口饭店南100米  
电话:0394-6011578



## 建行“金融家”系列报道之十二

卓越品质 实力保障

贺TCL245亿8.5代LED液晶板全产业链战略布局成功!  
河南全省千店同贺,成就互联网LED彩电龙头地位!

TCL

# TCL数字互联网LED

# 全国厂购会

## 请勿错过,认筹得豪礼, 力度空前,台台厂购价

认筹时间:9月7日-10日 活动时间:9月11日-12日(限抢两天)

### 认筹得豪礼 购机再享厂购价

贺TCL投资245亿第8.5代LED模组生产线项目全面启动,引领LED行业龙头地位, TCL集团举行全国厂购认筹感恩活动,力度空前,双重豪礼、请先认筹再购机,交200元认筹金即可获得购机资格并赠送899元挂烫机。所有机型均参加认筹送豪礼,再享厂购让利、国家以旧换新补贴10%等活动。(认筹金在购机时可抵货款使用)

### 零利直销 5折起厂购价 来就送礼品一份

欲购惊爆特价机需提前缴纳100元认定金,即可获得特价机保障,老顾客凭购机发票,均可领取礼品一份,数量有限,送完为止。

### 认筹方式:

各商场TCL专柜、  
咨询电话参加认筹

活动地址:周口各市、县、乡TCL专柜

认筹咨询电话: 8222327 8277299 15939462212

全省认筹咨询电话: 4008-110-887

液晶5折起  
100%超值