

金兰城际公交快线 力争年底前通车

企业承诺制改革帮大忙

浙江新闻客户端 记者 何贤君

金华兰溪两地沿线人民盼望已久的金兰城际公交快线有了新进展。

目前前期工作已基本完成,从本周开始进行沿线站点勘察,随后启动工程招标进行站点建设。作为兰溪市十大民生实事之一、金兰两地同城化融合发展的重要举措,金兰城际公交快线力争在今年年底前实现通车。

企业承诺制改革 助力金兰城际公交快线

企业投资项目审批涉及多环节、多部门,如何让政府审批和中介服务跑出加速度,助力企业投资项目以更快速度、更高标准“落地”?

日前,《金华市区企业投资项目承诺制改革实施方案》已正式下发。

其改革的核心,是在依法依规的前提下,对审批流程进行改造,建立可复制、可推广的“1+1实现零跑”改革新模式。“1”代表企业一次承诺、一条审批高速通道,最终实现企业投资

“零跑腿”。

金兰城际公交快线项目在签订承诺书之前,金华市发改委就组织各部门针对项目提出了项目要求和准入标准,梳理出审批事项,中介服务申报材料一览表。企业据此作出具有法律效力的书面承诺,在政府指导下开展环评、水保、能评、设计等前期工作。

项目进入审批后,整个过程将实行全面容缺办理,变“串联”审批为“并联”审批,压缩流程。

金兰两地最重要交通方式 力争年底前通车

在承诺制改革这一催化剂的作用下,金兰城际公交快线进展迅速,力争在今年年底前实现通车。

记者了解,金兰城际公交快线从金华永康街临时首末站始发,经永康街、宾虹路、双龙南街、李渔路、330国道至兰溪客运西站。全线共设置中途车站16对(含预留2对),总长29.4公里。

“虽然都具有大容量、快捷、舒适的交通特

征,但BRT和公交快线并不是一回事。”金华市快速公交有限公司相关人士介绍,BRT是快速公交,有固定的专用车道,而公交快线在一些大城市,有着“准BRT”之称,行驶车道相对更灵活,兼具了常规公交和BRT的优势。

“车站和车型采用BRT制式,但平均站距要比常规公交长,班次缩短,运速更快。”该负责人表示,金兰城际公交快线有望成为金兰两地最重要、最快捷的公共交通方式。



农业银行义乌中兴支行 员工救路人获称赞

日前,农业银行义乌中兴支行大堂经理和保安在巡视大堂的时候发现ATM区附近有一名男子突然倒地不起。见此情况,大堂经理和当值保安迅速跑到该男子身边,发现此人面色铁青,表情僵硬,且无法动弹,疑是犯心脏病。当值保安迅速在其身上找到药丸,并喂其服下,与此同时,大堂经理一面安抚男子情绪一边拨打120电话。

几分钟后,稠州医院救护车赶到了现场,此时服下药的男子已恢复意识,坚决不肯上救护车,原来此人是外地来义乌打工的,被人骗光了钱财,已经好几顿没有吃饭,走到农行中兴支行门口时恰好心脏病突发,幸亏该行员工及时发现并救治才没有造成严重后果。得知这一情况,该行员工马上跑到周围饭店买来了食品,并且为男子积极筹集路费。

农行义乌中兴支行员工面对突发状况的快速处理能力和为陌生人捐款的行为不仅得到了该男子的感谢,更是赢得了正在办理业务客户及周围群众的称赞。

蒋秀芳/文

从“以账户为中心”到“以客户为中心”

——泰隆银行信息系统全面升级

以专业服务小微客户闻名中国金融界的泰隆银行传来好消息,11月20日,该行的新一代信息系统成功上线,目前该系统运行平稳。

“转型”是泰隆银行此次投入使用新一代信息系统的主要着眼点。首当其冲的就是将传统的“以账户为中心”转向“以客户为中心”。

基于新系统,泰隆银行将面向客户,满足客户日益变化的个性化、差异化需求,可为客户提供高度参数化的、可自由组合的产品和服务。

泰隆银行首席信息官徐恒军介绍,通过在新一代信息系统中搭建小微金融云平台,泰隆银行将致力于“场景化”服务营销,从“聚焦运营”转

型到“聚焦客户体验”,“我们将关注到小微客户生产经营的所有场景,想客户所未想,当客户需要金融服务时,泰隆为客户先一步量身打造的金融服务和产品可以第一时间送到客户面前。”

让客户足不出户就可以贷款的“Pad金融移动服务站”,让小微金融市场开拓更趋精细化的“小微金融电子地图”……这些泰隆既有的特色化小微金融服务工具,将与泰隆银行新一代信息系统协同、融合,持续改变甚至重塑传统小微金融服务模式,为破解小微企业“融资难、融资贵”的世界级难题提供更优的“泰隆答案”。

农行金华分行:“提质扩户 客群攻坚”项目 导入活动成效明显

为完善客户关系管理体系建设,提升网点员工的营销技能、管户技能、厅堂营销技能,10月中旬以来,农行金华开发区支行邀请香港银创管理咨询有限公司为本行主持了“提质扩户 客群攻坚”项目导入工作。

导入期间,银创公司五位辅导老师针对该行网点营销管理上存在的问题,向网点负责人传授了“网点营销管理”方法,并教授网点负责人运用《网点负责人营销管理工作日志》做好员工“目标管理”和“过程管理”;在晨会流程中加入了“昨日业绩回顾、今日工作目标制定、财经播报、激情创新”等环节,提高员工参与度,使

晨会内容更加丰富、流程更为规范。

自导入以来,该行各网点的营销理念、营销手段和营销业绩均有了明显提高,截至11月10日,该行共发送短信73715条、分享微信456条,电话联系客户2937名,举办微课堂活动45次,邀约客户1317名;全行新增掌银1494户,信用卡新增1119张,ETC装机400余台,1万元以上客户新增114户,额度内分期325万元。

下一步,该行将充分利用工作行为管控工具,规范员工日常工作行为,持续做好长期固化工作,真正实现以客户为中心,切实提升服务体验。

楼佳旻/文

工行金华分行提效 减费让利助力企业发展

今年以来,工行金华分行认真贯彻落实市委、市政府决策部署,立足服务实体,做好信贷投放,为经济发展注入金融血液,同时积极探索新流程、新服务,提质增效并加大对困难企业的帮扶力度,充分体现国有大行应有的担当,尽全力做好金融铁军的排头兵。

一是积极提高贷款周转效率。积极推广网贷通和转贷通,实现转贷“无缝对接”。二是积极践行减费让利。在企业困难的情况下,该行严格履行社会责任,主动为企业减负。三是为企业“走出去”做好金融服务。在国家“一带一路”的大背景下,该行积极为本地企业做好“走出去”金融服务,全年为客户办理走出去业务近6500万元人民币。四是积极推广创新产品增加企业收益。积极开展产品创新,推出了大宗商品交易、人民币利率互换和人民币期权等业务。此外,为丰富银行非金融增值服务内涵,进一步提升企业客户服务体验,该行邀请了著名经济学家对当前的宏观经济形势及供给侧改革等热点问题进行了分析研判,以帮助企业客户了解当前经济形势、正确解读和领会国家供给侧改革的核心内容。

曹科 盛炜/文

