

邮储银行新余市分行为购房者提供便利，加快住房贷款的放贷步伐，“贷”客户“安家”。

疫情期间，邮储银行新余市分行保持与合作的房地产开发商和房屋中介机构的沟通联系，掌握复工复产时间，同时保证疫情期间购房者的贷款需求，积极采取非现场调查方式为客户提供贷款助力。

复工复产之后，银行采取分级走访、精准营销的方式开展宣传营销。为优质客户提供便利；开展走访制度，采取“分管领导+支行长+客户经理”的模式对合作的开发商与中介机构进行不定期走访，获取更多的客户资源，进一步深化合作关系，确保购房者的融资需求。

同时积极开展市场调研，掌握最新楼盘开发信息，对符合条件的加快准入速度，进一步扩大合作范围。

邮储银行新余市分行还充分利用视频会议，将住房贷款最新政策、营销重点等方面通过提问方式向客户经理进行传达，进一步提升业务专业素质；严格落实面谈面签、贷前调查制度和贷款人身份、收入来源、贷款用途、交易价格等风险信息，杜绝骗贷事件的发生；开展限时服务，把握各个环节流程节点，以最快捷的速度发放贷款。

为满足客户的多种金融需求，邮储银行新余市分行密切与开发企业的合作关系，深挖公司存款等业务；做深做强房贷业务，打造个人业务特色和亮点，充分利用房贷客户资源，大力宣传其他个人贷款产品和政策，向有公积金的客户推广“公积金信用消费贷款”、向有经营主体的客户推广经营性贷款产品等等，通过加深合作互通有无实现共赢。

截至目前，邮储银行新余市分行累计发放住房贷款103亿元，累计帮助5.1万余户居民圆购房梦想。

（文章内容来源于中国江西网，文章政策内容仅供阅读）