

建行张家口分行研究四季度电子银行、信用卡业务的发展思路和措施，确定电子银行、信用卡业务是三季度发展、考核、激励的“重中之重”。一是实施客户战略的有效途径，作为低端客户占比过大、客户数量和质量均处于相对劣势的新阳支行，在必须应对严峻竞争形势的同时，也将面临难得的发展机遇；二是二代转型的必然要求，现代商业银行柜面人员必须最大限度的从简单交易型业务中解脱出来；三是提升银行盈利能力的突破口。同时提出三点要求：一是网点负责人必须增强主观能动性，带好团队；二是要加大电子银行、信用卡业务的考核激励力度；三是充分利用预审批系统、PPSS系统、OCRM系统，重视存量客户的营销。