



九年信誉 安稳收益



金算盘投资专线 400 659 9999

建行龙卡 巧巧理财 分期业务种类多

提前拥有心仪的爱车不再是梦想! 建行联合多家知名汽车厂商推出的龙卡信用卡汽车分期付款业务,提供多款车型、多种分期期限、不同额度供客户自由选择,零利息、免担保、免抵押不仅能够免除高额贷款利息的负担,更享受分期还款的轻松,助您实现购车梦想,而且购车分期额度不会占用您正常信用额度,还能够累积信用卡积分,共享积分换礼。

为给广大持卡人提供更多可选择车型,建行与一汽马自达、北京现代、广汽本田、东风悦达起亚、东风标致、上海大众斯柯达、东南、大众进口、长安铃木、奇瑞、一汽大众、中华、东风日产、一汽奔腾、东风本田等品牌的一级经销商签约,启动合作开展龙卡信用卡购车分期付款业务,其中广汽本田、一汽马自达、大众进口、北京现代、奇瑞、一汽奔腾、上汽斯柯达、一汽大众、东风悦达起亚、东风本田的指定车型12期分期业务为0手续费0利息,7月、8月份购买一汽大众新宝来更可享受24期0手续费0利息活动。河南地区各4s店地址详见<http://www.ccb.com/ha>。

更多理财产品介绍,请登录建行网站“巧巧理财”专栏查询,网址:<http://www.ccb.com/ha/> 金水

人才靠培养 不靠“挖”

担保行业需培养专门人才



担保会客厅

近两年,河南担保业上演了一出井喷式发展大戏。为实现企业快速发展,大部分担保公司都把业务量当做衡量企业员工素质的重要指标。然而,人才流失、频繁跳槽、兄弟公司互挖墙脚,一连串残酷的现实摆在了担保公司面前。担保公司该如何关注员工培养及人才问题?怎样脱离陷入人才瓶颈和业务瓶颈的恶性循环呢?本期,两位担保老总做客本报《担保会客厅》。

本期嘉宾

河南369投资担保有限公司董事长 孙战英
河南豫商投资担保有限公司总经理 张晓宁



焦点一:随着担保公司的迅速发展,人才培养成为众多担保公司完善自我,发展扩张计划的重要手段之一。对此,担保公司怎么看?

孙战英:担保企业所面临的首要严峻考验,便是担保业务的风险防控挑战。而人才的因素对担保企业能否站稳脚跟、顺利发展,甚至是取得巨大成功,都起着无可替代的决定性作用。因此,组建一支在担保专业领域内,能实实在在依托自身专业能力解决风险防范问题的精英团队,就成为每个担保企业优先着手的工作。其实,不仅仅是在担保行业里,在任何一个行业中,人的因素都是第一位的。

张晓宁:由于担保机构间的竞争比较激烈,很多担保公司为了解决担保行业人才紧缺的局面,纷纷将员工的培训管理,纳为企业发展扩张计划的重要组成部分。企业内部不断加强人才

培训机制,如今正成为不少河南担保公司提高员工素质、培养人才队伍的重要方式。

焦点二:人才紧缺仍是当前担保行业面临的困境。担保公司怎样摆脱人才瓶颈和业务瓶颈的恶性循环呢?

张晓宁:抓业务只是担保公司在生存阶段的主要目标,一旦顺利度过这个初级阶段,担保公司就应该静下心来认真考虑今后的发展之路。其中,加大对人才的培养就是各担保公司必须付诸的行动之一。企业内部完善的培训计划,作用不可小觑,它不仅使企业形成了完善的人才梯队,而且让不少员工感到自己的综合素质在不断提高,进而可以将自己个人的职业小规划和企业的大发展步伐进一步统一起来,于员工、

于企业都可形成一种积极的推动作用。

孙战英:由于担保是一个高度专业化的行业,其从业人员不仅需要金融、财务、法律、担保等方面的专业知识,还需要熟悉企业在经营过程中,每个环节的运作情况。除了专业知识达标以外,还应当选拔那些为人诚实、做事认真、工作积极、品位高雅的复合型人才,打造业界专业精英团队。唯才是举,为公司员工搭建实现人生价值的最佳平台,才是我们缔造公司人才战略的初衷,并且我们还为员工制定出在公司长期发展的激励制度。我们主张,鼓励资金强、管理优、信誉好的担保公司,通过增资入股、兼并重组、股权联合等方式做大做强。这样,担保公司才能摆脱人才瓶颈和业务瓶颈的恶性循环。

瑞远投资担保
Rui Yuan Investment Guarantee

瑞远理财送金喜
(上门均送精美礼品)

银行担保贷款 保费9折

收益高 门槛低 安全稳健

利率低 费用低 效率高

招聘

- 副总经理1名
- 理财客服3名
- 项目经理3名
- 个贷经理3名
- 行政主管1名

地址:郑州市农业路22号兴业大厦A座16B-04室(农业路与经三路西北角)
电话:0371-60104000 60114000 www.ry371.com

本活动最终解释权归河南瑞远投资担保有限公司所有

通商 财富会
Commercial Fortune Club

诚信共赢 复合型通商担保新发展
——通商担保系列小故事

300多个日日夜夜的埋头耕耘,不经意间,60家新通商房产交易投融资超市已遍布郑州北区、东区、南区,也许大家对刚成立的新通商房产交易投融资超市的认识仅限于房产交易,但随着新通商人辛苦的耕耘,复合型的新通商人终于成长起来,诚信共赢的理念根植于复合型的新通商人心里,全方位的投融资金融服务以全新的面貌展现在客户的面前。

在新通商的房产交易投融资超市里,您可以得到贴心的投融资指导,让我们把镜头拉回各个超市——

诚——最低的成本控制

在新通商投融资超市金城店,黄先生拿中方园小区的现房做担保为自己经营的饭店融资,客户经理认真分析黄先生的实际情况后,基于黄先生在一个月后才需这部分流动资金,且这部分流动资金循环周期短,使用次数多,建议黄先生走某银行的消费易贷款,这样可以大大降低黄先生的资金成本。在征得黄先生的同意后,通商担保的权证人员迅速为黄先生办理了消费易贷款。这样的事情在新通商的60家门店经常发生,虽然通商担保以民间借贷担保为主,但通商担保以诚为本,以融资客户的最低融资成本为出发点,赢得了融资客户的真挚信任。

信——最郑重的承诺

2010年6月12日,新通商投融资超市百合店融资客户王先生的一笔款项到期。客服部人员在一周前就通知了王先生,王先生当时表示到期还款。但是到了6月9日,客服部再次提醒王先生还款时,王先生当时电话无人接听。隔了3个小时后,客服部再次拨打电话,王先生终于接听了电话,只是简短的说话父突发脑梗阻死亡,正在办理丧事,等老人一七过后就马上回去还款。客服部在安慰王先生节哀顺变的同时,考虑到王先生回郑的日期是6月15日,马上向公司汇报了相关情况。公司领导经过研究,决定在6月12日代偿王先生的贷款,并向出资人讲明的情况,出资人表示理解。6月15日,王先生会郑后及时归还了款项,并向公司表示感谢。通商担保的第一笔代偿款顺利解决了,通商担保以信为本,坚决维护客户的利益,视信如金,赢得了客户的大力支持。

共赢——最完美的合作

2010年7月1日,新通商投融资超市中孚店理财客户在对接资金时,坚决要求月利息不得低于一分三,客户经理在帮他认真分析了 he 对接的项目,从风险和收益的角度分析讲解了利率适当的重要性,建议理财客户跟融资客户要从共赢的角度去合作,去理财。经过客户经理的耐心讲解,最终理财客户与融资客户达成了愉快的合作,办完手续时,理财客户、融资客户乐呵呵地说:我们的共赢离不开你们的撮合,大家齐心合作,共同发展!

类似的小故事每天都在新通商的房产交易投融资超市发生,复合型的新通商以其复合型的人才、综合性的服务促成了一笔笔完美的业务,赢得了客户最真挚的信任、最有力的支持、最充足的发展动力。

诚信共赢,完美合作,通商担保全力以赴做最好的“通商”之友!

“通商担保 信用担保机构登记备案号 ZD20100124”

全国免费电话:400-777-8711 <http://www.tongshangdb.com>

河南通商创业投资担保有限公司
Henan Commercial Venture Investment Guarantee Co., Ltd.

地址:郑东新区CBD商务内环路9号龙湖大厦14层
总机:0371-60310119 传真:60310112