

今年以来，工商银行马鞍山和县支行把信用卡汽车专项分期业务作为开拓市场的重要手段，积极与上级行沟通协调，采取多项措施推动信用卡汽车专项分期业务发展。

一、领导重视，强力推动。该行分管行长高度重视该项业务发展，走访了合作汽车经销商，多次向上级行说明困难，争取政策支持。优化人员结构，业务办理过程中要求从受理到放款各个环节落实到人，优化业务流程，让每一位客户都感受到工行汽车分期业务的高效便捷，为该项业务的发展打下了坚实的基础。

二、广泛宣传，优化服务。在拓展方面，该行做到开源和挖潜并重，既要维护好既有存量经销商，充分挖掘其发展潜力，也要走访新的经销商，为分期业务注入新的活力。同时采取抓大不放小，无论业务金额大小，都会保质保量完成。服务方面与经销商和客户保持良好的沟通，充分利用分期系统的优势，提升业务办理速度，提高工作效率，让客户满意，让合作伙伴满意。

三、合规操作，压降风险。该行在做好汽车分期业务的同时，注重风险防控。调查人员认真履职，对每一笔业务都尽职尽责做好调查，通过公民身份信息系统进行核对，查验个人信用报告，确认申请人资信状况良好，核查申请人的身份、职业、收入是否真实，是否具备按时足额偿还的能力，切实做好风险防范。