

邮储银行平顶山市分行： 消费信贷助力美好生活

□记者 张超

本报讯 扩内需、促消费是当下经济主调。今年以来，为响应国家政策，邮储银行平顶山市分行结合自身业务特色，创新消费金融模式，推出多款优质消费信贷产品，促进城乡消费扩容提质。

邮享贷是邮储银行面向个人客户推出的综合类消费信贷产品，可用于本人或家人购车、装修、旅游、教育等多种消费支出，具有额度高、期限长、利率低等优点，信用额度最高100万元，单笔信用类贷款最长5年，抵押额度最高500万元，单笔抵押类贷款最长10年，年化利率低至3.39%。一次授信，循环使用，不用款不收利息。登录邮储银行手机银行，即可申请。贷款年化利率和授信金额以实际审批为准。邮储银行平顶山市分行工作人员提醒，借款人要充分评估贷款需求，珍

惜个人信用，合理借贷，按时还款。

邮储车贷是邮储银行推出的一款用于专项购置自用车(包含新能源汽车)及汽车后市场服务的消费贷款。单笔贷款金额最高150万元且不超过所购车辆价格的80%，新能源汽车不超过所购车辆价格的85%。贷款期限最长5年，二手车最长3年。邮储车贷与领克、一汽丰田、奇瑞、几何等汽车品牌合作，推出了多款新能源贴息车型。

据悉，今年以来，邮储银行平顶山市分行深入开展“乡村加邮购车季”活动，围绕县乡居民、新市民客户等群体购车、出行需求，提供汽车消费信贷金融服务，已联合全市十多家汽车经销商，开办购车宣传活动，有力满足了新市民汽车消费信贷需求。新市民可以通过邮储银行手机银行App、微信邮储银行公众号及线下网点等线上线下多种渠道申请个人汽车消费贷款，邮储银行即时受理，贷款办理时间短，效

率大幅提升，新市民客户贷款体验显著优化。

邮储银行个人房屋贷款单笔金额最高2000万元，住房贷款期限不超过30年，商业用房贷款期限不超过10年。市民可线上线下多渠道申请，还款方式包括等额本息、等额本金、阶段性等额本息、阶段性等额本金、一次性还本付息。邮储银行平顶山市分行与众多主流房企和中介机构深度合作，满足市民多样化购房需求。最快两个工作日出具审批意见，具体可咨询各网点。

此外，该行还充分利用手机银行、网上银行、微信银行嵌入场景化、特色化互联网消费贷款产品，借助微信群、朋友圈等宣传渠道，持续加强线上消费产品的宣传推广。同时在客户申请业务后，实施全流程管控实时监控，明确各环节处理时限，做到信用消费贷款3天内放款。

建行河南省分行柜面业务
技能竞赛举行

建行平顶山分行获佳绩

本报讯 11月15日至16日，经过预赛、决赛两个环节的激烈角逐，建行平顶山分行在河南省分行2023年“学业务、提技能”营业网点柜面业务技能竞赛中荣获团体二等奖，宝丰文峰路支行工作人员孙浩轶获得青年新秀奖、业务技能综合奖优秀奖和汉字数字录入三等奖。

一直以来，建行平顶山分行高度重视员工的柜面业务技能水平的提升，要求“人人参与、天天练兵”。这次柜面业务技能竞赛不仅是验证该行“大练兵”的成效，也是展示该行员工良好精神风貌的机会。为备战此次竞赛，该行渠道与运营管理中心自今年6月以来组织网点认真练习业务技能，每天专人通报练习成绩，在全行形成了“学业务、练技能、促发展”的良好氛围。

参加本次竞赛的3名选手——宝丰文峰路支行的孙浩轶、郟县支行的赵一行、舞钢支行的刘威威在各自网点均是业务能手。在被确定为参赛人员后，他们精心准备，苦练技能，互相交流学习。“这些竞赛项目，都得靠扎扎实实的基本功，没有日积月累的苦练是肯定不行的。”孙浩轶说。

建行平顶山分行相关负责人表示，“将以本次技能竞赛为契机，深入推进践行新金融、服务新发展理念，提质增效，持续提升核心竞争力，持续培养和打造一支适应新金融发展要求的员工队伍，为实现高质量发展提供源源不断的动力”。(乔学伟 张秀玲)

鹰城农商银行新区支行： 金融服务助力和美乡村建设

本报讯 11月18日上午，新华区香山街道筹备组石桥营村和美乡村建设启动仪式举行，作为服务乡村主力军的鹰城农商银行新区支行受邀参加。

活动现场，鹰城农商银行新区支行工作人员详细了解村民的金融需求，介绍“鹰城e贷”“征信e贷”等申请便捷、审批快速、使用灵活的线上信贷产品，适合当地农户以及新型农业主体。活动过程中，该行工作人员还认真听取村民的意见和建议，并解答他们的疑问。

该行有关负责人在启动仪式上表示，作为服务乡村金融的主力军，鹰城农商银行将积极响应国家政策，发挥自身优势，积极创新金融产品和服务方式，为石桥营村村民提供更加便捷、高效的金融服务，助力和美乡村建设。下一步，将继续与村委合作，将金融活水灌溉到乡村大地，为打造和谐美好宜居乡村贡献农商银行力量。(白宇飞 裴晓超)



鹰城农商银行新区支行工作人员向村民讲解金融知识。白宇飞摄

前10个月平顶山区域
销售体育彩票9.16亿元
平均每个实体店
收入约13.7万元

□记者 张秀玲 实习生 尚佳璇

本报讯 记者从平顶山体彩分中心获悉，截至10月31日，今年平顶山区域共销售体育彩票9.16亿元，为实体店代销者创造佣金约6874万元，平均每个实体店收入约13.7万元。

据介绍，在平顶山区域501个实体店中，销售第一名的实体店销售3006万元，佣金收入约225万元；销售第二名的实体店销售1928万元，佣金收入约144万元；销售第三名的实体店销售1850万元，佣金收入约138万元。

中国体育彩票是经国务院批准、财政部监管、国家体育总局发行的国家公益彩票。为进一步满足平顶山市体育彩票市场需求，平顶山体彩分中心本着公平、公正、公开的原则，将在平顶山市区、县区及乡镇范围内拟增设体彩销售实体店。

征召条件：申请人须年满18周岁，不超过55周岁，具有完全民事行为能力；有满足彩票销售需求的场所，场所选址符合体育彩票实体店布局规划。申请渠道类型有专营渠道与兼营渠道。详情可关注“平顶山微报”公众号，在11月21日的公众号文章中查看。

国家金融监督管理总局平顶山监管分局 引领辖内城商行开展2023年“行长进万企”活动

2023年“行长进万企”活动开展以来，国家金融监督管理总局平顶山监管分局积极引领辖内城商行切实拓宽活动面，提高问题解决率，深化综合服务水平，确保“行长进万企”活动扎实推进。

强化组织领导，完善服务机制。在国家金融监督管理总局平顶山监管分局的指导下，郑州银行平顶山分行迅速制定部署“行长进万企”活动方案，成立以行长任组长，主管公司、小微、风险的副行长任副组长，分行各部室总经理任组员的专班，建立行长包联、常态走访、标准对接和“满意式”销四服务模式，深化开展“问需于企、问计于企”、“送金融知识、送金融政策、送金融产品、送金融服务”的“两问四送”活动，及时收集企业融资需求，建立服务台账，动态更新问题清单，以实实在在的行动确保服务落地见效。

引导机构强化目标考核。国家金融监督管理总局平顶山监管分局要求机构结合自身业务基础和监管要求，科学制订活动计划，郑州银行平顶山分行公司条线计划全年走访企业数量不低于30户；小微条线计划全年走访企业数量不低于60户。

引导机构走深走实，精准对接服务需求。国家金融监督管理总局平顶山监管分局引导机构主动作为，根据所获取的企业名单，主动与企业预约走访时间，并了解摸排客户对融资方面的需求和企业经营概况，为企业走访做好功课，备好产品。在走访过程中，针对企业提出的实际困难，详细询问，现场解答，利用自身对市场的了解积极为企业出点子、想办法。现场不能解决的问题，详细记录并在后期积极答复，增强客户体验。分局多次开展实地督导，常

态化督促郑州银行平顶山分行完善工作措施，加大走访力度，确保真进、真帮、见实效。截至2023年9月30日，郑州银行平顶山分行当年累计走访企业70家，达成合作融资金额16.25亿元，累计解决企业问题33个。

下阶段，国家金融监督管理总局平顶山监管分局将持续督促郑州银行平顶山分行继续贯彻落实监管政策有关要求，推动机构班子领导持续深入一线，扑下身子做业务，不断创新服务模式，持续加强多方联动，聚焦重大项目、小微企业园、乡村振兴、制造业等重点支持领域，扩大活动范围。灵活采取银企对接座谈会、线上线下相结合的方式，多渠道、多形式搭建供需对接双向桥梁，力求“行长进万企”活动见实效，为企业持续提供低成本、高效率、方便快捷的金融服务。(栗志一 张五阳)