

榜样催人奋进 模范可敬可学

## 建行平顶山分行评出“最美建行人”

□记者 张超 张五阳

本报讯 为表彰先进、树立典型，激发全行干事创业激情，1月29日下午，建行平顶山分行举办了第一届“最美建行人”表彰大会。建行鸿翔支行客户经理黄昱萍等10人和公司业务部大中型项目团队等5个团队获表彰。

该行副行长穆军胜宣读了关于“最美建行人”的表彰决定和获奖名单，并号召全行员工以他们为榜样，学习他们兢兢业业、恪尽职守的敬业精神，勇于担当、不负使命的实干精神，勇于探索、敢为人先的创新精神，挺身而出、冲锋一线的斗争精神。

现场，参会人员通过视频短片观看

了10位“最美建行人”个人和5个“最美建行人”团队的先进事迹。

在颁奖环节，建行平顶山分行领导依次为获奖者颁发荣誉证书、送上鲜花，并对他们获得的荣誉表示祝贺，对他们的辛勤付出表示感谢。

该行行长孙丙安表示，这次表彰的“最美建行人”是建行平顶山分行的杰

出代表，他们的事迹感动人、鼓舞人，也激励人。全行干部职工要以先进典型为榜样，见贤思齐，团结一致向前看，携手同心向前行，开拓创新，锐意进取，奋力在2024年首季综合金融服务活动中再创佳绩、再立新功，努力为建行平顶山分行高质量发展，为省分行“四最一流”银行建设再添新动力、再育新动能。



黄昱萍

**颁奖词：**岁月如歌，你是一个沉稳的音符；人生如诗，你是一句铿锵的话语。扎根普惠业务，深耕小微产品，致力为客户解决资金难题，你是客户眼中的“天降甘霖”，你是同事心里的优秀榜样，更是建行旗下的普惠护旗手！

## 建行鸿翔支行客户经理黄昱萍：“三个一”诠释精湛专业技能

□本报记者 张秀玲 张超/文 张五阳/图

2005年入建行第一天、第一次办理业务的紧张和局促后，黄昱萍就利用业余时间加强新知识的学习，不断提高业务技能，从简单的点钞、翻打凭证，到取得基金、保险等从业资格证，一点一滴的努力，不断地自我完善，让她从柜员一步步成长为一名客户经理，其间积累了丰富的业务知识和服务经验，成为该行业务发展的营销能手和排头兵。

作为一线员工，黄昱萍深知服务就是一切工作的基础，是展示建行蓝、靓丽建行蓝的一个窗口。服务不

仅要专业，还要有温度和深度，就是要“用心”服务。

结合自己的工作，黄昱萍做到了“三个一”：

**建立一本账。**梳理自己的客户，建立一本客户账，记好客户的资产配置、喜好、家庭情况等，方便自己能第一时间通知客户资产到期、金融产品配置等信息。

**服务一个样。**对待每一个客户要真诚、细致、有耐心，无论是老年客户还是高净值客户，坚持服务标准不走样，服务态度不变样，服务效果高质量，通过努力与一大群客户建立和保持长期、良好的合作关系。

**服务一站式。**无论是新客户还

是老客户，坚持首问负责制，一站式服务，不推诿、不扯皮，能力范围内立即解决、能力范围外力争有结果。

**天道酬勤。**黄昱萍先后获得建行河南省分行“2019年度渠运创优先锋”；建行平顶山分行2017年度、2018年度、2019年度服务之星，年度优秀员工等荣誉。黄昱萍更是该行业务发展的营销能手和排头兵，累计办理普惠授信客户500余户次，授信额度6000余万元，推动该行普惠业务高质量发展。



## 开展消防演练

1月29日，国华人寿平顶山中支在该公司开展消防安全知识培训，并进行了消防演练。

此次培训以“消防安全教育”为主题，重点讲解了如何排查消防隐患、遇险逃生自救方法、消防器材的种类及使用方法等，全面提升员工的消防意识和火灾自救自救能力。培训结束后，该中支开展了消防安全应急演练。

戴慧萍 摄



## ETC设备出故障 应该找谁维修

□记者 张超

本报讯 1月30日，市民王女士向记者反映，前几天从郑州上高速返平时，车上装的ETC设备无法识别，只能退出ETC通道改走人工通道，徒增不少麻烦。

王女士说，四五年前，她通过工商银行在车上装了ETC，绑定了自己的工行信用卡，用起来一直都很方便顺畅，也没在意后期维护的问题。如今，ETC设备出故障了，应该找谁维修呢？

记者首先咨询了工商银行平顶山分行，该行工作人员说：“我们不负责后期维护，ETC出问题了，可以去市区的售后网点维修更换。”记者又咨询了多家银行，都给出了相似答案。银行虽然无法解决ETC售后问题，但都表示，如果使用ETC涉及费用纠纷，银行会全力配合客户解决问题。

也有银行例外，建行平顶山分行的工作人员就表示，可以到建行ETC服务网点进行维修。

记者又致电电车e兴ETC官方客服。客服人员表示，目前，平顶山市共有3家ETC售后网点，分别在新华区、叶县和汝州市。如果ETC设备损坏，可以直接到售后网点进行检测、维修和更换。

助力春节文旅消费

## 农业银行推出多项惠民举措

本报讯 1月25日，农业银行受邀出席文化和旅游部举办的2024年全国春节文化和旅游消费月活动启动仪式。活动现场，农业银行发布春节金融支持文化和旅游消费惠民举措，农行黑龙江分行等7家分行实现与当地文旅部门合作签约，积极助力文旅消费市场发展。

以优质金融供给 对接市场主体需求

农业银行持续丰富金融产品和服务供给，为文旅企业提供信贷融资、支付结算等综合金融服务，为中小微商户提供手续费优惠、专属信贷产品，为广大文旅消费者提供支付优惠、消费分期、贵宾权益等个人金融服务，以精准供给满足各类文旅市场主体多层次的金融服务需求。

以特色品牌活动 打造文旅消费热点

从提振消费信心入手，农业银行结合“农情亿万家 农行消费节”以及“年货节”“缤纷迎新惠”等主题，开展“天天返现”“周周抽盲盒”“定时红包雨”等互动活动。针对热门旅游城市，推出“农行有优惠”系列主题活动，首期上线“尔滨有冰雪 农行有优惠”系列，助力持续释放文旅消费活力。

以重点商圈建设 推进文旅生态融合

农业银行将传统文化与现代支付工具深度融合，推出“只此青绿”主题卡、“唐宋八大家”白金信用卡，弘扬中华文化，传承历史底蕴，为持卡人量身定制各类文化权益。

农业银行全力支持消费示范城市、消费试点城市、消费聚集区建设，通过丰富的线上线下渠道资源，聚焦“衣食住行娱”等文旅消费核心领域，打造“百城百区”特色商圈生态，拓展覆盖景区、乐园、旅游、观影近13万家特惠商户，联合车企、中石油、中石化开展优惠购车、“加油满返”等活动，培育壮大文旅场景消费新动能。

农业银行将以此次活动为契机，更好发挥普惠金融发展的国家队和金融服务小微的主力军作用，坚定践行“金融为民”理念，优化提升“支付为民”体验，推动金融助企惠民与文旅融合、消费升级同频共振，为助力文化和旅游高质量发展注入更多金融“活水”。

(王宇飞)