

居住条件有奖调查活动持续升温

目前已收到有效答卷263份 今天下午有奖调查问卷征集截止

□记者 王会静

本报讯 洛阳银行平顶山分行联合本报发起的居住条件有奖调查活动持续升温。记者昨天从活动组委会了解到,截至昨天下午3时,组委会已收到有效答卷263份,其中扫码参与调查的答卷210份,纸质答卷53份。调查问卷征集结束后,主办方将综合调查结果抽取获奖名单,并电话通知获奖者本人。

2月28日是第十七个世界居住条件调查日,为更好地服务

市民,服务平顶山经济发展,关注市民现有居住条件,促进市民居住条件与时代共同进步,为有关部门提供决策根据,洛阳银行平顶山分行联合本报发起了居住条件有奖调查活动。

记者从投票平台及组委会获悉,在目前征集到的263份有效答卷中,参与扫码网上答卷的46岁以上的市民有32位,接到的53份纸质答卷中,参与活动的46岁以上市民有48位。

此次匿名有奖调查问卷征集从2月18日开始,到今天(2月

26日)下午6时截止,凡我市居民均可参与。本次活动设奖项50个,各奖价值300元的礼品,活动咨询电话:4973516。活动参与方式:1.填写近期平顶山晚报刊登的纸质有奖调查问卷并于2月26日下午6时前送至市区建设路西段平顶山日报社平顶山晚报财经周刊工作室或洛阳银行平顶山分行各营业网点并留下个人联系方式。2.用手机扫一扫文后二维码,填写有奖调查问卷并留下个人联系方式。

调查问卷征集结束后,主办

方将综合调查结果抽取获奖名单,并电话通知获奖者本人。

据了解,洛阳银行平顶山分行成立于2013年11月19日,是洛阳银行在省内设立的第五家异地分行,目前在平顶山共有5个营业网点。自成立以来,洛阳银行平顶山分行结合平顶山区域经济优势,坚持“服务地方经济、服务城市居民、服务中小企业”的市场定位,不断提升金融服务水平,积极融入平顶山、服务平顶山,全力服务本地经济建设和社会发展。

普惠投资 交易有礼 工行开展账户贵金属点差优惠活动

本报讯 记者从工行平顶山分行获悉,即日起至6月30日,工行启动“普惠投资 交易有礼”账户贵金属点差优惠活动。

什么是点差?据工行平顶山分行有关人士介绍,在黄金市场中,点差是指投资者买入与卖出的黄金价格差,用以表示投资者在这笔交易中所获得的利润。如投资者买入1手价格为1670美元/盎司的黄金,再以1675美元/盎司卖出,那么5美元/盎司就是投资者的所获利润,也就是点差。另外,投资者在交易的过程中,提供交易服务的交易商会从投资者的交易单中扣除一部分点差作为手续费,因此,点差也表示投资者要缴纳的手续费。而为了吸引更多的投资者,一些交易商往往会降低手续费,这就形成点差优惠。

据介绍,工行此次启动的账户贵金属点差优惠活动期间,个人客户通过工行电子银行、网点柜面等各渠道办理账户黄金和账户白银业务,每笔均享受点差优惠,详见下表。

品种	优惠比例	优惠后单边点差
人民币账户黄金	50%	0.2元/克
人民币账户白银	60%	0.008元/克
美元账户黄金	40%	0.9美元/盎司
美元账户白银	33.33%	0.05美元/盎司

记者了解到,账户交易产品面临包括政策风险、市场风险、流动性风险、操作风险、不可抗力及突发事件风险、经济因素及突发事件的影响,账户交易产品价格实时波动,客户应充分认识风险,并自行承担价格涨跌波动引起的投资交易风险。

(王会静)

建行2019年猪年生肖纪念币销售火爆

本报讯 2019己亥猪年金银纪念币已于春节前开始发售,记者从建行平顶山分行获悉,该行近日猪年生肖纪念币销售火爆,其中市场稀缺的首发认证套装扇形猪年封装更是抢手。

据了解,建行渠道销售的纪念币均由中金国衡首发认证,为计划发行总量的5%,限量发售,罕见稀缺。今年发售的己亥猪年金银纪念币猪年圆形金银四枚套装最大发行量9000套,一套4枚,包含3克重金质猪年生肖币两枚、30克银质猪年生肖币两枚;猪年圆形银币套装最大发行量6000套,包含30克银质猪年生肖币两枚。猪年扇形币实铸量为10000枚(认证封装6000套,裸币4000套),建行渠道今年独占6000套份额的发售,且全部为中金国衡认证封装版,价值更上一层楼,价格也更优。其中猪年扇形金银套装共两枚,分别为10克金质一枚、30克银质一枚;猪年扇形银币套内产品为1枚重30克的银币(如右图)。



据有关人士介绍,目前二级市场的裸币已经升值,由于裸币的流通量大幅度降低,纪念币封装版投资价值大幅度提升。由建行销售的封装系列产品是由中金国衡封装完成后出厂发

行,较市场流通的裸币流转环节较少,品相更加有保证。建行还拥有安全防伪技术,为封装纪念币提供独一无二的“身份证明”,且封装盒采用五防工艺,封装品相完美,保值能力毋庸置疑。

据了解,2019己亥猪年金银纪念币由中国人民银行发行,配有权威鉴定证书,是带面值的法定货币。由建行销售的纪念币套装,都配备同号证书,收藏极其困难。(赵夏奇 王会静)

工行推进学习型银行建设

本报讯 面对激烈的竞争形势和日益复杂的发展环境,近年来,工行平顶山分行重视员工素质提升,强化学习型银行建设,持续深化内涵,为经营发展提供智力支持。

该行合理利用现有资源,抓

好平台建设,在原党员教育活动中心的基础上,建成平顶山分行党校,强化党员教育,促进党的政治建设和思想建设;利用本行离退休服务中心的现有资源,成立平顶山老年大学工商银行分校,为老年同志举办喜闻乐

见、品位高雅的兴趣培训班,丰富老年同志的政治和精神生活。为培养专业人才,组织青年客户经理参加雏鹰、精英和教练三级渐进式培训,业务运营专业人才培养,不定期组织各类新业务、新流程、新产品、新技能培

训,有效提高员工工作技能。

与此同时,该行重视学习与实践相结合,以学促用,开展典型案例学习和推广应用活动,促进学习成果转化,加快提高经营管理水平。

(王永记 王会静)

咖啡机、博古架、书架、亲子乐园、照片墙……

银行营业网点更加智慧化、个性化

(上接B1版)

银行网点智慧化,不仅使银行节约了运营成本,最重要的是降低了人们的交易成本。

“一些人去银行的次数少了,或者说银行排队的人减少了,只能说客户滞留在银行的时长缩短,并不意味着银行营业网点客流量的减少。就我们支行来说,客户一直在增加。”中原银行矿工路支行理财经理郭莹告诉记者,以中原银行平顶山各支行独家配备的出纳机为例,30万元现金的存款业务,通过出纳机

用5分钟时间就能够完成。零钱的存取更不在话下,存取现金最小面额为1元。另外,存单的开立和支取、信用卡还款、账户明细查询打印均可通过这台出纳机完成。一台出纳机相当于一个柜员。“客户办理贷款业务,往往需要提供加盖了银行公章的流水清单,以往这项业务必须在柜台完成,现在利用这台出纳机操作,几秒钟就能打印出加盖了公章的流水清单”。

核心仍是拼服务

“同样是花钱,不少人爱逛

商场、看电影,为啥不愿去水电气等交费大厅?尽管有时候人们去银行是买理财产品,会有收益,还是不像去公园那样轻松?”市民蒋女士认为,因为那是不得不去的地方。现在很多大众性的业务都转到手机银行APP上办理,银行在布置营业网点时就可以把更多精力放在高端客户身上,走近客户生活的路线,融入人们的生活场景,给客户以舒适的消费体验,当然是值得肯定的。

“不论是线上场景营销,还是营业网点的智慧化改造,进行关注客户体验的场景化布置,目

的仍然是获取客源,核心仍然是拼服务。”我市一银行从业人士表示,现在有个热词叫场景应用,很多银行营业网点利用智慧化改造,最大程度剥离其交易功能,将标准化、大众化的产品销售功能转移至线上,通过优秀的设计来实现其视觉宣传效果,并为客户提供各种现实的场景金融体验,目的是为了增加客户黏性,通过关注客户的重大人生节点和生活场景,全面融入客户的金融生活,以赢得更多的客户,与线上场景化营销一样,其本质仍然是拼服务。

建行开展反假货币宣传活动

本报讯 反假货币宣传活动是商业银行业不容辞的责任和义务。近日,建行平顶山分行积极履行社会责任,根据拟定的反假货币宣传活动方案,进行了形式多样的反假货币宣传活动。

2月15日,建行平顶山分行员工抓住节日前后市中心商圈人流密集的契机,在市区繁华街道开展反假宣传。当天,该行工作人员通过在和平大道步行街设立咨询台、悬挂宣传横幅、摆放活动展板、发放宣传单页和现场讲解等方式,引导群众有效防范假币,增强了群众抵制假币侵害的能力。同时,该行各营业网点对外LED显示屏滚动播放“防范假币、保护自我”“杜绝假币、从我做起”等宣传口号,并布置了反假宣传折页等资料,“见缝插针”为客户发放反假币小手册,提高群众反假币的意识以及识别能力。

“形式多样的反假宣传,不仅帮助群众增强了反假意识、提高了自我保护能力,也进一步增进了我行与客户的情感联系,以实际行动履行了建行的社会责任,为共建和谐金融环境出了一分力量。”该行相关负责人表示。(赵夏奇 王会静)