

早动员、精部署、抓落实 卫东农商银行成功打响 开门红第一炮

本报讯 自年初以来,卫东农商银行抢抓“双节”期间业务发展的黄金期,积极谋划、细化措施、攻坚克难,全力助推首季“开门红”。截至1月6日,该行各项存款余额49.9亿元,今年增长6600万元,以一天增加1100万元的速度成功打响了开门红第一炮。

早布局,抢先机。为掌握全年工作主动权,该行不等不靠,及早动员部署,先后召开碰头会、研讨会及首季“开门红”动员誓师大会,研究讨论工作目标和措施;及早制定营销方案,划分战队,明确

工作重点,压实责任,凝聚工作动力;及早宣传造势,提前联系拜访客户,以报纸、微信朋友圈、LED屏、宣传折页等方式进行广泛宣传造势,统一美化厅堂网点,统一宣传口号,营造“开门必红”的声势。

优服务,巧营销。该行强化优质服务,紧紧围绕旺季营销时机,以厅堂营销为主阵地,发挥大堂职能,提高服务水平,通过添加客户微信、互通电话、高峰期厅堂引流等方式,做好客户关系维护,提升客户体验;将厅堂营销与客

户互动有效结合,充分发挥网点吸储潜力。同时,在开展柜台营销的基础上,勤跑市场、勤跑客户,深入辖内社区、乡村、企业、高校及集贸市场分阶段、分层次、分区域地进行主动营销和特色营销,详细介绍各项产品和业务,营造出“开门红”活动的良好声势。其中,该行明源支行及早行动,以存量增量增量为原则,发挥支行全员力量,实施分层精准营销,年初以来,仅该网点就较年初新增存款1600余万元。

严考核、抓落实。一是坚持

领导包战队、机关干部包网点责任制,各战队及包片人员深度参与支行网点营销宣传、重要客户洽谈,及时督导工作,帮助基层一线解决实际问题。二是进一步完善员工绩效考核办法,加大二次考核力度,按劳取酬,激发和调动员工积极性与主动性。三是对各单位存款完成情况实行按日汇总、按周通报、按月考核,支行之间、网点之间、部室之间分别开展竞赛,在全行营造“比、学、赶、超”的工作氛围。

(马腾飞)

工行平顶山分行 支持绿色信贷 业务发展

本报讯 近年来,工行平顶山分行坚持“区别对待,有保有压”的绿色信贷政策,加大对绿色经济领域信贷支持,推进我市生态文明建设,带动社会经济与自然环境的协调发展。2019年,该行煤炭行业贷款余额较年初下降0.32亿元,水泥行业贷款余额较年初下降0.15亿元。

据介绍,该行贯彻落实“创新、协调、绿色、开放、共享”的发展理念,结合区域产业结构特点及经营发展实际,将绿色信贷政策的要求渗透到客户准入、尽职调查、评级授信、贷(投)后管理的各个环节,深化绿色信贷机制建设。

该行针对新准入客户实行“环保一票否决制”,严禁向环保不合格企业发放贷款;对存量客户实行“名单制”管理,督促辖内支行按季对存量客户环保生产情况再调查,尤其是被环保部门勒令停工停产或易诱发环保问题的企业,根据触发环保风险因素等级及时采取相应措施。

该行加强与政府环保部门、新闻媒体的沟通联系,及时掌握当地最新的环保政策;强化客户经理日常履职,督促客户经理重点关注工行法客系统中“企业外部风险信息”栏目,及时上报被环保部门行政处罚的企业名单;定期在地方政务公开网上对存量客户的环保资质及资质期限进行审查,防止企业对资质问题恶意隐瞒、知情不报。另外,该行加大对观察类、整改类客户,尤其是涉及环保违法违规、污染物排放、高危化学品等客户的控制及清退力度,向符合生态文明建设的友好类行业倾斜信贷资源,全力支持打好“资产质量”攻坚战。

(王永记 田思思)



员工享关爱 全家摘草莓

为了丰富员工业余生活,增进员工家属对银行的了解及交流,1月4日上午,中原银行平顶山分行工会以家庭为单位,组织员工及其家属到市区开源路南段的一家草莓园开展“全家总动员,美莓过大年”的草莓采摘活动。

据介绍,本次采摘活动收到了良好的效果。下一步,该行工会将继续创新工作方式方法,通过组织更多员工喜闻乐见的活动来提升他们的幸福感和归属感。

宋明超 摄

农行鲁山支行员工孙歌丹获全国“银团合作”先进个人荣誉称号

本报讯 近日,中央金融团工委下发通报,农行平顶山鲁山县支行青年员工孙歌丹获得全国“银团合作”先进个人荣誉称号。

据介绍,农行平顶山分行高度重视“银团合作”挂职工作,认真贯彻落实中央决策部署,推动集团中央关于“银团合作”的有关部

署和要求,将“银团合作”作为承担社会责任、培养年轻干部的重要举措。2019年,该行按照《关于选派金融机构优秀青年干部到县级团委挂职工作的通知》要求,选派孙歌丹到共青团鲁山县委挂职工作。自挂职以来,孙歌丹不负重托、不辱使命,紧紧围绕服务

“三农”、服务脱贫攻坚、服务青年创业就业工作、服务基层团组织和工作等重点任务,充分发挥挂职干部的业务特长和金融优势,真抓实干,有效提升了农村金融服务水平,实现了共青团与金融机构的资源优势互补,推动了基层团组织建设和

农行平顶山分行相关负责人表示,该行将以此次表彰为契机,进一步引导广大青年员工向先进典型看齐,立足工作岗位、培育工匠精神、提高职业技能,为推动全市经济发展和打造一流现代商业银行的愿景贡献青春力量。

(石晓燕 胡志军)

安全、可靠、收益高 农行推出“银利多” 个人定期存款类 产品

本报讯 1月1日,农业银行面向全国客户推出了新年首期次的农行“银利多”产品,其起存金额低、安全、可靠、收益高,能更好地满足广大客户的需求。

据了解,该产品是按批次发行,面向特定区域、特定个人客户发售的个人定期存款类产品,具有保本、保收益的特点。不同于大额存单产品,“银利多”的起点更低,并且有多种期次可以选择,购买当日起息,到期支取时一次性还本付息。

该产品根据客户需求有多种存储介质,可以存入农行借记卡中,也可以打印成存单;支持提前支取,保证存款的灵活性。提前支取或部分提前支取时,按支取日挂牌公告的活期存款利率计息,若留存金额低于销售起点金额则强制销户。

目前,该行推出的“银利多”第一期至第四期产品,存期分别为3个月、6个月、1年期和3年期;利率均较基准利率上浮40%;其中前三期产品起存金额5000元,第四期产品起存金额1万元。

农行客户经理提醒大家,每期“银利多”在起存金额、执行利率等存在差异,客户在购买前需仔细阅读产品说明书,确保充分了解条款内容。详情请咨询农行平顶山分行各营业网点。

(薛彩香 石晓燕)

工行新一代智慧银行旗舰店亮相北京金融街

本报讯 上月31日,工行在北京金融街发布新一代智慧银行旗舰店,该网点基于“金融+科技+生态”融合的整体思路,全面引入和应用前沿金融科技成果,为客户提供更加专业高效、更有温度的金融服务。

工行董事长陈四清在致辞中表示,党的十九届四中全会将“知识、技术、管理、数据”列为生产要素,反映了我国经济活动正在加快向数字化转型。工行成立智慧银行旗舰店,就是以实际行动落实党中央决策部署,推动科技创新与金融服务的深度融合,更好地满足人民群众的金融需求,更好地服务现代金融体系

建设。工行智慧银行旗舰店建设坚持新发展理念,推动金融、科技、生态融合共进,打造“技术驱动、服务协同、场景链接、生态融合”的新一代智慧网点,努力创造极致的客户体验。通过引入5G、人工智能、区块链、物联网等前沿科技,实施智慧厅堂管理、智慧业务办理、智慧营销服务和智慧风险控制,进一步提升服务质效;推出便民万事通、惠民一站通、生活环球通、工银尊享通为特色的105个服务场景,构建以网点为连接的开放融合生态,为客户提供“一站式”服务;推动人工与智能、线上与线下、远程与现场相结合,让金融

与泛金融服务“无处不在”。

金融时报记者在现场看到,在智能服务区,全新应用的大额现金智能柜员机、远程协同智能柜员机、实时制卡智能柜员机和智能领取机,分别可以高效提供不同票面大额现金处理、远程座席协同、客户新申请信用卡“立等可取”、现金实物订单化预约自取等服务。网点大堂、实体机器人之间,以及机器人与智能柜员机之间,实现了互联互通、分层调度,组成“机器人团队”共同为客户提供服务。深化线上线下协同融合服务模式,打造了预约办卡、外币现金预约领取、实物贵金属预约领取等创新服务场景。智能

取号区支持人脸识别、语音导览、扫码等方式,并为客户推荐“量身定制”的产品。

在生态融合方面,该网点配备工商执照制证机、个人征信报告查询机、24小时自助办税终端等政务服务设备,将银行网点打造成为连接政府与百姓的“政务之窗”。以全球服务为例,该网点提供工银全球服务沉浸式体验,将出境金融服务与客户出境旅程紧密结合,实现签证代传递、见证开户、境外汇款、信用卡、结汇售等政务服务。深化线上线下协同融合服务模式,打造了预约办卡、外币现金预约领取、实物贵金属预约领取等创新服务场景。智能

(孟扬)