

# 农行“浓情家装分期礼”优惠活动来了

本报讯 近日,笔者从农行平顶山分行获悉,即日起至3月31日,该行推出“浓情家装分期礼”活动,最高可返500元优惠。

据介绍,主题为“浓情家装分期礼”的活动包含两个子活动,即“家装商圈满千返百”活动和“家装分期消费即返”活动。两个子活动市民均可参与,返刷卡金顺序为优先返金额较大的优惠。

此次活动对象为家装分

期卡升级版信用卡持卡人。

家装商圈满千返百活动内容:活动期间,持卡人(之前参与过该活动的持卡人除外)在农行家装商圈内指定商户处使用家装分期卡升级版消费,单笔消费可享“每满1000元返刷卡金100元,最高返500元”优惠,单个客户所有活动期间内至多可获得1次满返机会,至高可享受500元优惠,活动名额有限(本活动每月共2000名参与资格)。

家装分期消费即返活动内容:活动期间,客户(之前参与过该活动的持卡人除外)在信用审核通过后7日(含)内持卡在任一家装类商户处消费,单笔消费可享受“每满1000元返50元,最高返200元刷卡金”的优惠,单个客户所有活动期间内至多可获得1次满返机会,活动名额有限(本活动每月共5000名参与资格)。

两个子活动可通过两笔消费叠加参与,每个子活

动分别至多参与一次。若一笔消费同时满足两个活动目标条件,仅能命中其中一个活动,获得优惠的顺序为优先获得金额较大的优惠。

家装商圈满千返百活动有指定商圈商户,家装分期消费即返活动包含任一提供家装消费及服务的商户。

详情持卡人可致电农行信用卡客服热线40066-95599咨询。

(李广会 王宇飞)

## 交通银行平顶山分行开展反假币宣传活动

本报讯 为进一步加大人民币知识宣传力度,普及人民币相关知识政策,做好春节、元宵节期间反假货币宣传工作,增强现金使用安全感,近日,交通银行平顶山分行以网点为单位,在辖内组织开展了人民币知识宣传活动,向广大市民宣传人民币防伪反假、人民币图样使用等知识,着力提升民众金融知识水平。

该行充分利用线上线下多渠道开展知识宣传,通过微信朋友圈、微信群、美篇等新媒体平台密集宣传,形成矩阵式传播效应;利用网点布局点多面广的优势,张贴宣传海报、摆放宣传折页、播放宣传视频,同时,切实做好厅堂知识普及宣讲,扩大宣传范围。

此外,该行还深入周边社区、商场等地,对人民币防伪反假、人民币图样使用等知识进行面对面宣传,同时邀请市民前往网点参加反假货币宣传活动,教市民“看、摸、听、测”的人民币识别方法。部分市民还在网点体验换新钞等现金服务,感受新年气氛。

此次宣传活动的开展,提高了公众金融素养和金融风险防范意识,进一步筑牢反假币防火墙,提升了人民群众金融生活的安全感与幸福感。

(刘雯雯 朱梦楠)

## 农行平顶山分行以普惠金融助力实体经济发展

本报讯 去年以来,农行平顶山分行着力发展普惠金融业务,倾斜政策资源,优化业务流程,加强金融供给,全面助力小微企业纾困解难。去年末,该行监管口径普惠金融贷款余额18.89亿元,较年初净增8.36亿元,同比多增4.80亿元。

全力支持小微企业复工复产。该行积极响应国家号召和政府要求,实施延期还本付息政策,支持受困企业渡过难关。2022

年累计办理小微企业展期29户、金额3420万元;办理“续捷e贷”12户、金额1172万元。加大减费让利力度,2022年末,全行普惠型小微企业贷款加权利率较年初下降16个BP,同时主动承担资产评估费、抵押登记费等费用。2022年共为法人小微企业节省费用约37万元,切实降低小微企业的融资成本。

加快推进小微金融数字化转型。该行积极运用

数字化手段,不断创新线上产品,通过开展媒体宣传、举办产品推介会等,推动“纳税e贷”“抵押e贷”“政采e贷”等线上产品营销推广,打造线上小微金融产品品牌,满足小微企业融资需求。2022年末,该行线上小微企业贷款余额7.22亿元,较年初净增2.54亿元,线上化率92.6%。该行依托核心企业舞阳钢铁有限责任公司,通过“链捷贷一应收e贷”

产品为其上游企业提供融资支持,为商圈累计投放贷款1.99亿元。

扎实开展线上银企对接活动。该行积极与监管部门进行沟通,加强与政府平台对接,2022年举办普惠金融产品推介会十余场,在平顶山市金融工作局“线上常态化银企对接直播活动”中举办直播活动两场,为各类市场主体提供多方位、全流程的融资服务,受到社会各界广泛好评。(王宇飞 胡志军)

### 中原银行平顶山分行迎来“小小银行家”

1月29日下午,在中原银行平顶山分行营业部,理财经理许元元给孩子们讲解钱币知识。

当天,营业部举办了“小小银行家”活动。大堂经理李雪向孩子们讲解了大厅设施的功能;组织开展了“我是点钞小能手”体验活动。许元元则给孩子们普及了钱币知识及压岁钱保管方法。活动现场,有的孩子办理了银行卡,有的办理了存折,还有的开立了定期存单。 商星晨 摄



### 舞钢农商银行:万人客户群齐奏开门红

本报讯 “舞钢农商银行谢慧颖,这会儿人还多不多了”“多呀,不着急办了,等下人少了给你说。”“什么时候可以补办社保卡?”“铁山支行社保卡可以正常办理。”以上对话是日前舞钢农商银行尚店农商行微信客户群(1)和铁山客户交流群的信息。这两个群分别有488名和268名成员。

为进一步扩大线上服务规模,拉近与客户间的距离,提升服务效率,2023年“开门红”旺季以来,舞钢农商行各网点在原有客户服务群基础上,同步发力,迅速放大服务能力,建立了50余个不同主题,目前已有万余人的客户服务群。

在此之前,每个网点都建有服务群保持着和客户的沟通,但普遍存在的不足是,覆盖客户人数较少,无法更大范围地满足客户的金融服务需求。进入2023年,该行组织辖内各网点结合自身实际,建立不同门类的微信群,并通过柜面介绍客户入群、微信邀请客户朋友入群等多种方式邀请群众入群,并通过有奖知识问答、微信红包接龙等方式迅速扩大线上服务群覆盖范围,一个又一个的500人群,建立起了一个又一个的实时响应服务平台,为形成多维立体的服务矩阵增添了更多力量。(苗家企 张秀玲)

## 中国银行平顶山分行全力支持保交楼

□记者 张秀玲  
通讯员 王鹏

本报讯 中国银行平顶山分行认真贯彻落实市委、市政府决策部署,积极践行保交楼有关政策,全力支持房地产项目融资,推进“保交楼、稳民生”工作落地见效。截至目前,我市一国有大型企业项目3亿元获批,已投放5000万元;15个房地产项目成功获批,新增住房贷款4989万元。

**高度重视 积极行动**  
该行贯彻落实“保交楼”有关政策,积极进行项目对接。市行党委高度重视该项工作,主动拜访该企业相关领导,对其创新创业基地配套的改善型住房项目达成合作协议。同时,成立个人房贷营销中心和操作中心,坚持一盘一策,批量获客、专人对接,切实提升个人房贷业务服务水平。

**加强沟通 密切配合**  
该行党委将该项目列为

重点推进项目之一,定期召开重大项目推进会,推进业务进程。市行公司金融部和营业部积极与总行和省行进行沟通,在去年12月疫情影响的情况下,条线和部门员工驻守在行,加班加点准备项目材料,采取线上沟通的形式,加强与上级行联系和配合,最终12月初获批该项目3亿元。

**成立专班 加快投放**  
该行党委成立项目投放工作专班,进一步压实责

任,强化督促抓好推进,解决放款过程中遇到的难题,不断增强项目落实力度。1月13日,该行发放了第一笔5000万元住房开发贷款,用于支付工程款和农民工工资。

下一步,该行将贯彻落实市委经济工作会议要求,继续扎根市场,大抓项目、抓大项目,全力支持实体经济发展,推进“保交楼、稳民生”工作,为辖内经济发展提供强有力的金融支撑。