

“中行好员工”系列报道之二

## 用实干书写担当

——记中国银行睢县支行个人贷客户经理郭金昊

本报记者 霍天艳 张潘

担当，是衡量一个男人的标尺，不畏艰难，是他面对困难的态度，勇于创新，是他对待工作的方法，他在普通的岗位上用朴实的态度书写着平淡却不平凡青春，他就是中国银行睢县支行个人贷客户经理郭金昊。

“热爱本职岗位、激情营销，深入了解市场信息，捕捉机遇，主动出击抢抓市场资源，才能始终处于不败之地。”这是郭金昊的工作信条，他时刻践行着这则信条，并不用满腔的热情和执着的精神投入到个贷业务中。也正是这种坚持和永不放弃，使他在个贷营销这个平凡的工作岗位上书写着中行人风采。

“干工作踏实，热情高执行力强，业绩很优秀；为人敦厚实在，乐于助人善于助人。”提起郭金昊，中国银行睢县支行负责人一致赞扬。

## 立足本职岗位 争创一流业绩

2018年是睢县楼市较为活跃的一年，郭金昊看到了这一机遇。而随着市场竞争日趋激烈，如何快速与房地产客户建立良好的关系，为睢县支行提高市场份额，是他所面临的一大难题。

郭金昊秉承着“专业、效率、服务”的原则，认真研究产品政策，不断优化服务流程，与主管行长、支行各岗位展开深入配合，先后与当地数个优质楼盘展开合作，不断做大做强客户规模，为2019年的“开门红”奠定了基础。

2019年“开门红”以来，郭金昊意识到把握住大客户是领先市场的关键。他一方面加强与客户的联系，把握客户上下游关系，另一方面不断了解同业动向，做到知己知彼。

2018年4月，某房地产公司进驻睢县，为了让其成为中行的客户，针对该开发商，郭金昊做了大量工作，多次上门拜访开展营销。该开发商刚开始对郭金昊有点抵触情绪，但他不气馁，依然不放弃任何一次营销机会，坚持向该开发商讲解中国银行的消费贷款政策和产品收益与优势，并为其定制个性化的服务方案。功夫不负有心人，经过一段时间的了解，该开发商被郭金昊永不放弃的敬业精

神以及工作热情所打动，今年1月，该开发商在中行开立账户，并决定与中行开展业务合作。

营销成功了，但服务不能放松。今年1月中旬，当该开发商楼盘开盘收款时，郭金昊主动要求加班，协助开发商收房款，而在此期间，郭金昊一岁多的小女儿发烧抽搐，他抽空把女儿送到医院安顿好后，又立刻赶回楼盘收款。一边是家庭，一边是工作，两边无一不牵挂着郭金昊的心。尽管对家人孩子有所愧疚，但只要是客户需要，他总是义无反顾，第一时间提供服务。

## 牢记岗位职责 严肃不失温情

从业以来，客户至上，始终是郭金昊秉承的服务原则。工作中，他总是不计时间、不辞辛苦地为客户做好服务。为了与开发商建立良好的互动关系，尽快为按揭客户放款，保持中国银行的良好形象，郭金昊往往是白天受理贷款、走访客户，晚上整理资料、上报贷款审核，“白加黑”“5+2”的工作模式成了他的习惯。

对按揭客户来讲，办理房贷流程无非是提供相关材料，等待银行通知，不会有过多的参与。但对郭金昊来说，消贷业务手续繁琐，他不光要快速准确地整理按揭客户的房贷资料，还要练就“火眼金睛”识别骗贷，守卫行内资金安全。为了做好风险把控，郭金昊在整理、审核材料时特别细心、耐心，每一份按揭客户资料，郭金昊都会严格注意征信报告是否合规、银行流水是否正常、收入能否每月提供月供、离婚证是真是假、购房房价是否异常……他总是反复核对，确保资料无异常后，才录入系统，打印出房贷合同，然后再逐一打电话通知按揭客户面签合同。最后关头风险把控仍不放松，在与客户面签时，郭金昊或暗中观察客户言行举止，或旁敲侧击询问问题，试图从多种零碎的信息中捕捉出风险的影子，做到对客户负责，为中行负责，为自己负责。

严格的风险把控背后，郭金昊还有着温情的一面。他告诉记者，一次在他拜访客户时，偶然得知客户资金周转突然遇到了困难。为帮客户解燃眉之急，郭金昊牢记银行



郭金昊细心、耐心地指导客户填写借款合同。 本报记者 邢栋 摄

人的职业操守，坚守职业道德，在一切程序合规的前提下，加班加点为该客户整理好信贷资料，并提交贷款申请，用最短的时间为客户成功申请了130万元的信贷资金，帮助客户走出了困境。自此之后，该客户成了中行的铁杆粉丝，也与郭金昊成了好朋友。

除了本职工作外，郭金昊还兼职ATM管理员，每周六定期上街营销产品。庞大而又繁琐的工作量，自然占据了郭金昊大量的时间。每天的早出晚归，对于孩子和爱人的关心照顾日渐缺乏，他心里就很不是滋味。“早上孩子还在睡觉的时候我就上班了，晚上回家时孩子已进入梦乡。”他遗憾地说。但让他欣慰的是家里人对他支持。有了家人的理解，他便有更多的时间和精力投身到工作中去，为客户提供更多更好的服务。

最炽热的感情，是对专业的热爱，最赤诚的信仰，是对工作的坚守。在银行同业竞争日趋激烈的今天，郭金昊凭借顽强拼搏的精神和永不退却的毅力，怀揣对职业岗位的热爱与激情，用专业、敬业的良好职业精神艰苦奋斗，为“建设新时代全球一流银行”添砖加瓦。

## 业界传真

中行商丘分行

## 金融服务牵线 助中外企业合作

本报讯(韩鑫)近日，由省政府和中国银行主办的“2019工商企业跨境投资与贸易项目对接会”在郑州国际会展中心隆重举行，来自45个国家和地区的200家海外企业、700多家国内企业欢聚一堂。

在市政府的大力支持下，中行商丘分行发挥自身国际化、多元化优势，深化跨境撮合服务模式，招募了全市15家中小企业，涉及食品加工、电子信息、装备制造、纺织服装等产业，现场与29个海外企业就业务技术、投资、贸易等方面进行洽谈。在对接会上，商丘金隆实业股份有限公司与来自黎巴嫩的黎巴嫩资源回收有限公司现场达成合作意向。

据悉，在对接会前期报名、筹备阶段，中国银行将行业相近、合作需求一致或接近的中外企业进行精准配对。会议当天，再为每组配对的企业安排现场洽谈，为所有的国外企业配备专业翻译。下一步，中行商丘分行将继续发挥自身优势，积极支持全市中小企业发展，为推动商丘经济高质量发展增添活力。



4月16日，商丘市农信社召开2019年度工作暨党风廉政建设建设和纪检监察工作会。会议总结了2018年度各项工作开展情况，安排部署了全市农信社2019年工作目标及重点工作任务，对2018年度全市农信社36个先进单位、80名先进工作者进行表彰。8家县级行社主要负责人依次向市农信社党组书记递交了2019年度目标管理责任书和党风廉政建设目标责任书。

本报记者 李德鹏 霍天艳 摄影报道

## 金融市场

推进数字化战略补短板

## “中国人保”App上线发布

4月11日，“中国人保”App上线发布会在京举办，标志着作为中国人民保险集团(以下简称“中国人保”)“3411工程”的重点项目之一正式对外发布，而“3411工程”是中国人保数字化转型战略的核心内容。

据介绍，“中国人保”App集保险销售出单、保全/批改、理赔、续期、客户服务为一体，是集团保险主业的核心App，整合了旗下人保财险、人保资产、人保健康、人保寿险、人保金服等子公司的综合金融服务产品的一键购买、保单信息一键查询和一键变更、零单证不等待在线车险理赔、零烦恼管家式的车险理赔全程托付，为用户提供7\*24小时风险保障服务。

同时，“中国人保”App还为用户提供了十余款基金产品以及小贷服务，同时还有一系列汽车生活服务和医疗健康养老服务。

此外，在科技赋能方面，这款App还引入人脸识别、智能推荐、客户画像、科技理赔等应用创新工具，通过智能技术推动科技赋能，实现保险供给内容和供给模式的升级。

发布会上，中国人保总裁白涛介绍称，“中国人保”App是中国人保转型方式、优结构、换动能，推进供给侧结构性改革的具体行动，关系着人保集团的长远发展。

在日前的2018业绩发布会上，中国人保董事长缪建民表示，中国人保的短板之一是在科技赋能方面，而中国人保的数字化战略不是修修补补，不是在原来的基础上加几个App点缀一下，而是在保持运营的基础上，重建基础架构和升级核心系统，是一个系统性工程。

自2017年以来，中国人保多个关键岗位出现人事变动，此后，中国人保整个集团开始进行了一系列大刀阔斧的改革，同时在科技上“慢半拍”的中国人保开始发布数字化转型战略，其核心内容便是“3411工程”，即推动财险、寿险、健康险三家子公司转型；实施创新驱动发展、数字化、一体化、国际化四大战略；打好一场中心城市攻坚战，以及守住一条不发生系统性风险的底线。

## 第四批共19只养老目标基金获批

累计已达59只

第四批共19只养老目标基金于近日正式获批。证监会公布的最新一期基金募集申请表数据显示，4月3日，证监会批准了包括易方达基金、万家基金、上投摩根基金等在内的共16家基金公司申报的19只养老目标基金的申请。至此，获批的养老目标基金已达到59只。

值得一提的是，第四批获批的养老目标基金中还首次出现转型的产品，其中，景顺长城基金旗下原“中证医药卫生ETF联接基金”转型为“稳健养老目标三年持有期混合型发起式基金中基金(FOF)”，嘉实基金旗下原“新添盈定期开放混合型发起式基金”转型为“养老目标日期2030三年持有期混合型基金中基金(FOF)”。

从获批的产品类型看，目标风险养老目标基金共有10只，目标日期也有9只。其中，从产品名称来看，目标风险包括“稳健”、“均衡”、“积极”等，目标日期也覆盖了2030、2035、2040、2045以及2050共5个时间点。

据东方财富Choice数据显示，截至4月13日，已有20只养老目标基金正式成立，同时，还有13只产品处于募集期。(本栏文章均据新华社)

## 8家省级新闻媒体聚焦商丘保险业



为了解行业动态，提升行业形象，在河南省保险行业协会的组织下，4月16日，《中国保险报》《河南日报》《大河报》《河南商报》《河南法制报》《今日加油》《郑州晚报》大河网等8家省级新闻媒体组成采访团莅临商丘，走进商丘保险业。采访团围绕商丘保险业暴雨水灾理赔、大额理赔快速赔付、保险助力扶贫、城乡大病及困难群众大病补充保险、积极参与公益活动以及涌现出的先进个人等多个主题，对部分保险公司进行为期3天的走访调研。图为8家新闻媒体在安泰财险商丘中心支公司听取汇报，现场采访。

本报记者 霍天艳 李德鹏 摄影报道

## 年轻人理财要抓哪些重点

许多年轻人在畅想财务自由而不得其要领时，往往希望通过及时享乐的方式让自己的物质生活得到暂时满足。有的年轻人一个月乃至两个月的工资都不够自己开销，这就导致部分年轻人越花越穷，越穷越花。人生是一个相对较长的过程，如果不懂得理财，只知道有一分花一分，会让自己的生活陷入不安定和窘境之中，人就会活得越来越慌张，无法实现长时间欢愉。商丘报业财智生活俱乐部温馨提醒年轻人要学会正确消费，合理理财，先让自己的钱包鼓起来。

在现代生活中，钱就是生活质量的保障，没有钱就会陷入一种恐慌局面。无论出行或者居家，无论身处发达城市或者边远地区，都不可避免地要用到钱，所以理财的第一步是需要有点钱。钱的分量不在于多少，在于通过努力将钱保存起来。比如我们限定每个月花多少存多少，在自己可控制的前提下多存点钱。存款多了，个人的紧张情绪也会有所缓解，也就有更多充裕的资金用做投资理财。

学会一些保值和增值的方法。既然我们的资金来之不易，那么更需要我们合理地使用每一分钱。比如可将长期不用的钱做定投，将短期不用的钱选择类似“余额宝”那种利率较高并且流动性较好的产品来保存，在最大程度上实现财富的保值，不至于随着物价的走高而财富贬值。还可以选择一些保值性能较高的产品，例如宁愿将同等资金首付买房，也不要过早买车来消耗资金，这都是帮助我们资金保值的手段。

不要让财富流失。生活中人人都需要花钱，一旦有朋友借钱时按照亲疏程度来衡量借钱范围，合理拒绝一些借款请求。如果是小额资金，朋友是有办法凑齐的，一些大额资金自己也无法承担，所以理智借钱也是一个很重要的财富手段。俗话说“近朱者赤，近墨者黑”，要多听有理财经验的朋友的建议，跟着有财富的人走，钱财积累得会更快一些。

为自己的未来考虑。我们攒钱或做出的种种理财行为并不是为了自己，比如我们的父母随着年龄的增长逐渐老去，未来我们将承担更多更重的家庭责任，所以不能仅仅将眼光瞄准现在，更多财富规划应该为未来及早提上日程。

提高个人赚钱的能力。省钱是没办法成为首富的，只有自己赚钱的能力提高了，未来才有花一分钱赚百元钱的能力，财富才会越来越多，才可以早日成为“有钱人”行列的一员。我们在工作之余应该着重提高个人的专业素养，在财富来源上下功夫，把专业做精，培养良好的兴趣爱好，为自己多增添一份财富保障。

(本报记者 霍天艳 张潘 整理)

农行商丘分行

## “乐分易”助力区域消费转型升级

本报讯(记者 张潘 通讯员 刘志君 姜浩然)农行商丘分行主动适应消费金融市场发展趋势，推出信用卡“乐分易”分期付款业务。该产品对有日常大额消费信贷需求的目标客户授予最高30万元分期额度，可用于购买大额耐用消费品、婚庆、子女教育、继续教育、健康等用途的消费。截至4月12日，农行商丘分行该业务交易额度达1.1亿元。

小李1991年出生，参加工作没有几年，2014年大学毕业时，在父母的资助下，他购买了人生的首套房子。“房子首付20万都是父母支持的，在农行办理了房贷40万元，我负责还贷贷款，每个月2000多元。”这位“90后”将自己的实际情况告诉了记者。今年年初，小李与女朋友决定要结婚，便想把婚房装修一下。但是，由于每月还贷房贷，小李手头并不宽裕，买房时父母也已经花费了大半的积蓄，因为资金紧张婚房迟迟没有装修。

在危难之际，小李接到了农行客户经理邀约电话，经过沟通了解，小李感觉“乐分易”产品很不错，期限长、手续费低，正适合自己的家装需求，当即去网点办理了该项业务，获得了15万元额度，解了燃眉之急。

近年来，农行商丘分行立足客户需求，不断丰富和优化个人贷款及信用卡业务产品，相继推出网贷贷、理财质押贷款、“安家贷”、“乐分易”等优势产品，组建党员先锋队扎实开展宣传营销，获得了客户欢迎，有效助力了区域消费转型升级。

农行商丘分行

## “烟商e贷”让烟商贷款不再难

本报讯(刘志君 姜浩然)为做实普惠金融、服务小微，满足烟草零售商户日常经营融资需求，农行商丘分行创新推出一款方便快捷的短期融资产品“烟商e贷”。该产品具有“免抵押、免担保、纯信用、额度高、利率低、可循环”等优势，凡是符合条件的烟草零售商户均可通过农行掌上银行在线申请。单户贷款额度最高50万元，借款人在核定的最高额度和期限内随借随还，循环使用。截至4月11日，农行商丘分行累计发放52笔，金额485.20万元。

为推进该项业务，农行商丘分行组织党员先锋队、青年突击队深入各烟草经销商门店，从现实需求、产品特点、实际操作、准入流程等方面，为客户详尽介绍“烟商e贷”产品，收到良好效果。宁陵县一家烟草经营户表示，用手机就能申请贷款，还能随借随还，利率仅4.35%，“烟商e贷”确实方便。

近年来，农行商丘分行立足客户需求，不断优化信贷结构，着力疏通传导渠道，以产业链和专业市场为抓手，依托“互联网+”，积极创新产品，大力发展普惠金融。本次推出的“烟商e贷”就是落实国家普惠金融政策，解决融资难、融资贵的创新举措，为进一步增强烟草产业链下游零售商户的活力起到了积极促进作用，实现了农行与烟草零售商户的共赢。

金融帮帮团 帮您来维权



服务热线: 0370-2617730

1569077089 15729201692

