

线上+线下

国寿寿险防范非法集资宣传接地气

本报讯(记者 霍天艳)日前,中国人寿保险股份有限公司(以下简称“中国人寿寿险公司”)积极响应中国银保监会号召,按照中国银保监会办公厅《关于开展2022年防范非法集资宣传月活动的通知》要求,切实做好保险业防范非法集资宣传教育工作,以“守住钱袋子·护好幸福家”为主题,拉开防范非法集资宣传月活动帷幕。

据了解,中国人寿寿险公司制订专项工作方案,成立防范和打击非法集资工作领导小组,明确职责分工,认真统筹部署,稳扎稳打推进工作落实。公司通过“线上+线下”的方式开展宣传工作,线上通过公司官方网站、内部网页、官方微信公众号等自有媒体平台以及借助外部新闻媒体等开展多维、立体化宣传;线下紧密跟随各地政府部门步调,积极参与各类大型联合宣传活动,自发设立宣传点,在保证防疫工作的前提下针对重点人群开展面对面宣传。

此外,中国人寿寿险公司在系统内部以张贴宣传海报、悬挂制作宣传条幅、组织知识竞赛等多种形式开展灵活多样的宣传。公司在做好报刊杂志、电视台等传统媒体渠道宣传的同时,也将积极探索新媒体渠道的宣传,创新宣传形式,充分利用防范非法集资短视频,广泛开展优秀防范非作品展播,把专业知识转化为群众语言,使宣传内容更接地气。同时,结合各地疫情防控形势和要求,鼓励通过互联网精准推送等方式开展“非接触”宣传,公司还积极强化从业人员行为管理,组织员工和营销队伍参加防范非法集资相关培训,不断强化从业人员的诚信守法意识,进一步提升防范和打击非法集资力度,在系统内部形成坚固防线。

中国人寿寿险公司负责人介绍,根据中国银保监会要求,公司聚焦重点领域,面向社会公众,宣传普及金融保险基本知识、非法集资性质特征、主要手法及社会危害等内容,重点针对网络借贷、私募基金、以房养老、财富管理领域的非法集资案件开展宣传教育活动。同时,公司还将重点针对打着科技创新、绿色转型等政策旗号,利用元宇宙、NFT等新概念组织实施的新形态非法集资,进一步加强宣传教育和风险提示。在业务操作方面,公司将严格规范有关工作流程,对相关金融产品客观真实提示风险,消费者转账汇款时及时做好欺诈风险提示。

据悉,6月15日起,中国人寿寿险公司还积极组织全系统参与了中国银保监会举办的“防范非法集资知识答题团队争霸赛”活动,以良好的组织参与水平彰显国企担当,很好地运用此次活动宣传了防范非法集资知识,并有效提升了从业人员防范非法集资工作水平。

郑州银行商丘分行

科创金融产品助推科创企业发展



在政银企项目签约仪式上,我市部分银行与企业进行签约。
本报融媒体中心记者 刘忠 摄

本报讯(记者 霍天艳)6月27日,我市政银企合作对接会召开。郑州银行商丘分行负责人在会上介绍了该行的科创金融产品及其成果,同时针对近期为企业送政策、送产品,全力推动政策性科创金融业务开展,破解科技型创新型企业发展融资难题,助推我市科创型企业快速成长等工作进行展示。

郑州银行对初期企业,首推“科技人才贷”和“认股权贷”,满足人才引进与科技创新需求;对成长期企业,加大“科技贷”和“专精特新贷”推广力度;对成熟期企业,为科创龙头企业定制“云商”金融服务,为上市后备企业定制“上市贷”,推动科创企业“微成小、小升高、高变强”;针对国家高新技术企业推出“高企e贷”产品,实现科创企业全生命周期产品全覆盖。同时,该行开辟绿色审批通道,单列规模,单独定价,采取预授信管理机制,并通过大数据和社保、公积金中心等数据对接,通过线上化科技支撑,对符合条件的科技型企业提供预授信额度。截至目前,郑州银行商丘分行已向商丘辖内105家科创型企业预授信5.8亿元,约1亿元科创企业贷款近日完成投放,近20家中小微科创企业1.6亿元授信业务正在办理中。

郑州银行商丘分行负责人表示,在今后的工作中将加速设立专营机构,加快配置科创金融专业团队,开设科创企业审批“绿色通道”,积极配合相关部门,加大“白名单”库内企业政策性科创金融信贷规模支持力度,提升服务质效,降低科创企业融资成本,以真金白银的“阳光雨露”,为全市打造一流创新生态、建设创新高地注入更多能量。

交通银行
交通银行线上抵押贷
交通银行助力中小微企业,全款住房抵押,最高可借1000万元,利率低至三厘二,免评估费,免抵押费,一次授信,十年有效。
咨询电话: 15136005299 13803707556 17838872999 15703709933

金融帮帮团 帮您来维权
为维护广大金融消费者合法权益,《商丘日报》《京九晚报》将征集金融维权案例,解决市民在金融消费中遇到的难题,披露行业不良现象。为了您的权益,请拨打电话联系。
维权热线: 0370-2617730
1569077089

历练中成长 奋斗中前行

——记中国农业银行柘城支行春水分理处网点主任刘越

文/图 本报融媒体中心 薛力



正在认真工作的刘越

从柜员到大堂经理再到网点主任,她几乎经历了基层网点的各个岗位。入职9年间,她多次荣获河南省百佳大堂经理、河南省分行运营先进个人、河南省分行保险营销先进个人和农行商丘分行优秀共产党员等称号。她所在的网点被评为2022年河南省分行对公先进卓越网点。她就是农行柘城支行春水分理处网点主任刘越。

一个看似温柔、文静的女性,何以蕴藏着巨大的能量,成为支行乃至分行的业务精英?带着疑问,记者对刘越进行了采访。

用贴心服务赢得口碑

刘越对待工作的勤勉、认真有口皆碑。自2013年通过校园招聘入职至今,她始终没有离开过农行柘城支行。入职之初,为了尽快适应工作,她每天坚持第一个到岗、最后一个离开,并积极向前辈学习业务技能,刻苦钻研新业务。

功夫不负有心人。通过坚持不懈的努力,刘越从一个新手逐渐成长为可以独当一面的业务行家,对于难处理或没人会处理的复杂业务,她都会在努力攻坚下

解决。在日常工作中,同事们遇到难以处理的业务,总会第一时间找她帮忙,而她也乐于帮助同事,从不觉得麻烦。“同事来找我帮忙,我在帮助他们的同时,也提升了自己。”刘越笑着说。

刘越告诉记者,曾经有一个客户因为证件是重号身份证,在办理业务时遇到了很多障碍。客户希望修改为非重号身份证,但那时这项业务属于特殊案例,客户跑了两个网点都未能解决。客户听柜员说无法办理业务后满脸失望,正当他准备离开时,刘越主动表示愿意帮助他。在尝试了各种方法以及请教其他省市业务能手之后,最终为客户成功解决了难题。

“这虽然是件小事,但说明了很多问题。”刘越说,银行工作人员打动人心的往往是一些细节,一个会心的微笑、一句亲切的问候……只要坚持用心对待客户,就能得到客户的信任和认可。

用优异成绩获得信任

随着现金业务的逐渐减少,机器设备的更新换代和线上办理业务的兴起,银行增设了超级柜台,办理银行卡、手机银行、换卡、补卡、转账等非现金业务均可在大堂的超级柜台办理。2016年,表现优异的刘越被调任大堂经理,挑战随之而来。

在这个岗位上,刘越与客户之间从一面玻璃的距离变成了零距离,经常会遇到多个客户同时前来咨询问题,甚至要在三个超级柜台上同时为客户办理业务,非常考验她的业务能力和应对能力。正是在这种高频率、高强度的工作过程中,刘越练就了“一人三柜”的本领,有效提高了业务办理效率,受到了领导的赏识和客户的信任。

2017年,刘越出色的工作表现,被市行选拔成为一名客户经理。“在我看来,客户经理跟大堂经理最大的区别就是从被动服务变成主动服务。”刘越说,作为客户经理,要主动联系客户对接到期存款、理财、保险等,主动询问客户的金融需求,了解客户并进行精准营销。同时,还要定期联系老客户,维护关系、增加黏性;拓展新客户,建立有效联系;回访流失客户,争取挽回客户。

除此之外,客户经理还要经常提供上门服务,比如,对于不方便到银行办理业务的客户,为客户营销办

理“聚合码业务”等,并不定期进校园、进企业、进社区宣传金融知识、反诈常识等。尽管工作繁忙,但能够得到客户的信任,刘越觉得再忙也值得。

用负重拼搏取得成绩

2021年“春天行动”前夕,刘越临危受命,担任农行柘城支行网点负责人。

不变的是职务,不变的是一颗奋勇拼搏的心。上任伊始,刘越便通过大会小会和培训等形式,充分调动员工积极性,并积极组织外拓活动,沿街营销农行“聚合码”产品,通过“聚合码”助力个人存款增长。同时,加大宣传普惠金融产品,贯彻执行贷款下沉网点,“惠农e贷”“惠农抵押贷”“房抵e贷”“消费贷”等个人贷款,以及面向小微企业的“纳税e贷”“账户e贷”“抵押e贷”“首户e贷”等企业贷款。在刘越的带领下,个人贷款与企业贷款均取得了历史性的突破。

在贷款下沉网点之后,对于网点来说除了对公业务调查的外出任务,又增加了一项贷款调查任务。由于网点要保证有充足的人员应对日常的客户,外出调查只能是挤时间。刘越会利用午饭时间或者下午下班后以及周末外出调查,为了能够提高放贷效率,她常常加班加点整理贷款资料。在刘越的不懈努力下,她所在的网点在今年的“春天行动”中,个人存款余额5亿余元,年增量6600万元,日均存款增量6500万元,超额完成一季度目标计划,取得支行零售考核第一名、对公考核第二名的好成绩。

“我相信通过全体员工的共同努力,我们一定能劈波斩浪勇往直前,继续提高负债业务增势、资产业务量质并举、夯实客户基础,带领全体员工再创佳绩。”面对未来,刘越信心满满。



特色金融产品展列
(农行篇)
联合推荐: 商丘市金融工作局 商丘日报报业集团

“政采e贷”助力小微企业加速发展

本报讯(记者 霍天艳)今年以来,农行商丘分行持续加大对小微企业的金融支持,通过产品创新和流程优化,推出“政采e贷”业务,助力参与政府采购中标的小微企业解决资金需求难题。截至目前,该行“政采e贷”贷款余额769万元,支持小微企业5家。

“政采e贷”业务对接河南省政府采购网的政府采购大数据,获取相关政府采购中标信息及履约信息,以链贷模式办理,以政府采购供应商为借款人,基于采购人与借款人签订的政府采购合同办理的,以财政性资金作为还款来源,为履约记录良好的政府采购中标供应商提供的流动资金贷款业务。

“政采e贷”适用于公司成立1年(含)以上,近两年有政府采购中标记录且在河南省政府采购网备案的小微企业。它有以下特点:业务门槛低,不需要抵押担保,最高信用放款500万元,具体根据企业近两年政府中标合同金额及经营情况确定授信额度,单笔贷款金额可达政府采购合同金额的90%;办理手续简单,不需要财务报表,全流程线上操作,企业通过企业网银就可轻松申贷;资金到账快,系统自动审批,资金即刻到账;资金成本低,融资利率仅年化3.85%左右;融资期限最长不超过1年,一次性还本付息,支持提前还款。

该行相关负责人表示,今后,该行将以更加饱满的热情、更加高效的服务,强化担当,主动作为,为我市经济发展贡献农行力量。



近日,中国银行夏邑支行员工走上街头发放宣传折页,普及非法集资等金融风险相关知识,帮助居民增强识别、判断、防范金融风险的能力,为营造和谐共赢的理性消费环境夯实基础。
本报融媒体中心记者 霍天艳 摄

市金融工作局

开展金融政策宣讲活动

本报讯(记者 霍天艳)6月23日,市金融工作局党组书记、局长孔令伟带领银保科、金融稳定科、办公室主要负责人深入中原银行商丘分行开展基层金融政策宣讲活动。

孔令伟指出,开展此次活动是为了贯彻落实全国稳住经济大盘电视会议精神,确保高质量完成中央和省市区关于“稳经济、促发展”工作部署和要求,号召全市上下联动、作贡献,积极应对我国经济发展环境的复杂性、严峻性和不确定性上升的风险。

中原银行商丘分行副行长卫志刚表示,在下一步工作中,该行将持续加大资产投放,在我市重大建设项目融资、经济结构调整、产业优化升级、新兴产业发展、国有资产管理及国有企业改革等方面提供全方位、便捷优惠的金融服务,全力支持我市经济发展。坚持“扎根中原、深耕中原、依托中原、服务中原”的战略定位,努力践行“服务战略、服务实体、服务企业、服务人民”的庄严承诺,全力做好“中原人民自己的银行”。

中原银行
中原之窗

中原银行商丘分行、商丘市山东商会

联合举办迎“七一”党史学习教育暨银企合作座谈会

本报讯(记者 霍天艳)6月25日,中原银行商丘分行与商丘市山东商会联合举办迎“七一”党史学习教育暨银企合作座谈会,中原银行商丘分行副行长韩雪梅、商丘市山东商会会长黄启凤及40余位山东籍企业家参加本次活动。

韩雪梅介绍了中原银行的发展历程、发展规模及新发展理念,表示中原银行将认真履行金融服务实体、服务社会的初心使命,坚持“扎根中原、深耕中原、依托中原、服务中原”的战略定位,以“贴心、专业、合作、共赢”的服务理念,全力做好中小微企业的综合金融服务。

黄启凤感谢中原银行长期以来对山东商会成员单位的业务支持,并通过实例对中原银行的服务表示高度的肯定和赞扬,对下一步持续深化银企合作提出了意见和建议。



座谈会上,双方代表签署战略合作协议。
本报融媒体中心记者 霍天艳 摄

会上,双方代表签署了战略合作协议,并开展了党史学习教育。