

农行淮安分行 大力发展信用卡分期业务

■通讯员 石砚 盛莉 陆成之

本报讯 汽车、家电以旧换新，各大商超“花式”促销……时下，促消费政策不断加码，优惠活动接连登场，积极打造政府搭台、企业唱戏、金融赋能、全民乐享的消费场景。“通过当地农行、商家的‘以旧换新’优惠政策，我申请到17万元、5年期的汽车分期贷款，如愿以偿买到了心仪的新能源汽车。”近日，淮阴区居民张女士如是说。近期，农行淮安分行大力发展信

用卡分期业务，像张女士一样，很多客户从当地农行申请到了分期贷款。刚买了商品房的刘先生，近期又从农行申请到50万元额度的家装分期贷款，解了燃眉之急。

信用卡分期业务作为集支付和融资等功能于一体的消费信贷业务，小到商场购物、大到家庭住房装修，已逐渐渗透到广大消费者的日常生活中。农行淮安分行坚持把做大做强信用卡分期业务作为促进消费、拉动投资的重要抓手，适时组建信用卡分期业务团队，建立和完善访客报告、定期例会

和市分行直营直销等运行机制，组织青年服务队、党员先锋队走进街道、商户、楼盘等，广泛宣传优惠政策，扩大信用卡分期业务品牌效应。

聚焦消费新业态新模式，农行淮安分行抢抓地方政府推出的税费优惠政策和总行“乐享好礼”“消费达标返现”活动等机遇，主动对接重点品牌车商、存量房贷、交房楼盘等目标客户，携手合作商户联合举办主题集中促销活动，本着“快办、快审、快批”原则，适时提供上门签约服务，开启分期业务受理绿色通道，有效满足居民多元化

消费需求。借助信用卡生命周期系统乐分易外呼模块、北极星、柜台弹屏、“智迎客”等工具，引导客户开办信用卡及分期业务，充分激发其消费动能，将更多的金融“活水”精准滴灌消费者。

截至今年8月末，农行淮安分行新增信用卡激活客户11037户、有效收单商户6866户，实现信用卡消费额42.38亿元，汽车、家装、账单等分期付款交易额达10.93亿元。

乡村振兴路上的“追梦人”

——记建行金湖支行个人金融部总经理徐晨洲

■通讯员 周长国 徐子苏

“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞。”建设银行金湖支行个人金融部总经理徐晨洲对未来充满信心，他在工作日志上写下这样的话：“我坚信，‘裕农学堂’会办越好，‘裕农通’品牌会越来越响，乡村振兴路会越走越宽。”

2017年，建设银行总行率先推进普惠金融事业，建行金湖支行负责人找到当时在业务管理部门工作的徐晨洲，想把农村普惠金融服务点建设这项工

作交到她手上。徐晨洲曾在乡镇工作多年，对乡村怀有深厚的感情，他二话没说，接下了这副重担。

一切都得从零开始。通过走访调研，徐晨洲先从农村的淘宝店商家入手，后又与移动公司、海尔电器、村委会合作，积极开展工作。截至2020年上半年，全县8个镇（街道）、148个行政村（社区）均建立了建行“裕农通”服务点。

“作为金湖支行‘裕农通’专管员，就应该主动作为。”徐晨洲如是说。7年来，他走遍全县所有镇（街道）、村

（社区），积极探索开展业务新路径。如果说，举办“裕农学堂”是让群众了解建行“裕农通”的一扇窗，那么针对“裕农通”客户开展“一对一”培训，就是让这项业务真正落地的基础。徐晨洲说，只有让每一个客户熟练掌握“裕农通”的操作方式，才能真正让群众享受到“足不出村”的便利。为了巩固培训效果，徐晨洲还在全县8个镇（街道）分别建立“裕农+社保”微信群，实时解答客户们的疑问，确保服务点运行顺畅。

一分耕耘，一分收获。2021年4

月，建行金湖支行被建设银行总行授予2020年度“裕农通”百佳县支行荣誉称号，徐晨洲被建行江苏省分行评为2021年度乡村金融工作先进个人；2022年4月，建设银行总行授予徐晨洲“裕农通 通农村”——助力乡村振兴重点人群创新创业创收大赛先进个人称号；2023年，在建行江苏省分行“金智惠民”工程评比活动中，建行金湖支行“流动裕农学堂”获特色建设奖；2024年4月，建设银行总行授予徐晨洲“劳动者港湾优质服务先进个人”荣誉称号。

淮安农商行与市委党校 举行党建结对共建签约仪式

■通讯员 陈智

本报讯 近日，为了深入学习贯彻党的二十大精神，淮安农商行与市委党校举行党建结对共建签约仪式。市委党校常务副校长黄少基、副校长孙淮中，淮安农商行党委书记、董事长杨东，淮安农商行党委副书记、行长李雷等出席会议。会议由淮安农商行党委委员、副行长殷开峰主持。

黄少基说，希望通过此次结对共建活动，正式开启双方共同促进发展之路，在双方的共同努力下，打好更加扎实的党建结对共建基础，打造覆盖面更广、影响力更加深远的党建实践平台；充分发挥党校资源优势，给予淮安农商行更多的支持与帮助，不断拓宽业务领域、加大双方合作力度，共同携手在全面建设长三角北部现代化中心城市的新征程上踔厉奋发，为淮安高质量发展作出更大贡献。

杨东表示，双方将以此次党建共建为契机，把党的政治优势更好地转化为发展优势，共绘党建共建“同心圆”。他强调，一要提高政治认识，充分依托市委党校的教学阵地，利用好理论资源，深入学习贯彻党的二十大精神，在新形势下不断加强党建引领赋能，推动党建与业务深度融合；二要周密组织部署，提升共建实效，紧紧围绕党建共建内容，以党建工作为纽带，加强沟通交流、交流工作经验，推动资源优势互补，实现党的建设与企业发展的良性互动。“党建创新、共建互促、互利共赢、推动发展”目标，让党建共建成为推动双方高质量发展的“红色引擎”；三要发挥共建优势和各自优势，实现资源共享，积极向共建单位学习先进的党建工作经验做法，不断提升党建工作水平，同时发挥“党建+金融”优势，共同促进双方党建工作发展。

党建引领促发展 凝心聚力谱新篇

省农担公司淮安党支部与邮储银行淮安市分行第一党支部开展党建共建活动

■通讯员 陈晋 融媒体记者 杨春阳

本报讯 为发挥基层党组织对业务工作的核心引领作用，推动党建工作和业务工作相互促进、共同提升，日前，省农担公司淮安党支部和邮储银行淮安市分行第一党支部开展党建共建活动，并召开2024年度全市“农易贷”线上业务合作交流会。邮储银行淮安分行党委委员、副行长钱军，省农担公司淮安党支部书记、淮安分公司总经理任宏霆参加会议。

根据工作安排，双方共同签订党

建结对共建协议，就开展经常性的学习交流、共商支持乡村振兴的有效路径达成一致意见。任宏霆领学了党的二十大精神，双方就全市农担业务开展情况进行分析和研究，并围绕业务风控标准制定、业务流程优化、辖区内特色行业客户批量营销、风险会商制度建立等方面进行深入交流。

邮储银行淮安分行三农金融事业部负责人、各县区支行分管行长和团队负责人，省农担淮安分公司、涟水分公司全体人员参加本次会议。

■通讯员 华夏宣

本报讯 为切实增强金融消费者风险防范意识和自我保护能力，根据市银行业协会部署，连日来，华夏银行淮安分行围绕“金融为民谱新篇 守护权益防风险”主题，开展金融教育宣传月活动。

营造金融新风尚，落实为民办实事举措。以教育活动为切入点，金融为民出发点，深入学习贯彻党的二十大精神、二十届三中全会精神和中央金融工作会议精神，不断完善金融惠民利民措施，提升金融服务质效，保障群众切身利益。

强化提示提醒，防范非法金融活动和电信诈骗。针对当前危害严重、群众反映强烈的非法金融活动，分类型、分人群、多渠道、有侧重地开展提示提醒，引导群众依法开展金融投资和自身权益，不断提升群众防诈水平。

推进行业诚信建设，培育中国特色金融文化。大力培育和弘扬诚实守信、以义取利、稳健审慎、守正创新、依法合规的中国特色金融文化，持续开展行业诚信建设，引导金融机构和从业人员树牢诚信理念，规范营销行为，从源头上保护好金融消费者和投资者的合法权益。

华夏银行淮安分行 开展金融教育宣传月活动

邮储银行淮安支行 举办书记讲党课活动

■通讯员 邮储宣

本报讯 为进一步严明政治纪律，近日，邮储银行淮安支行党支部书记陈风雷以“知党纪、记红线、守规矩”为主题，结合工作实际，为该行全体党员干部上了一堂专题党课。

陈风雷结合工作实际，从牢记原则底线、强化敬畏之心、树立正确价值观等方面展开论述。要求党员干部立足工作实际，将学习成果转化为忠诚履职尽责的举措，坚持把外在约束转化为内在遵循，知责于心、担责于身、履责于行，为邮储银行淮安支行高质量发展提供坚实组织纪律保障。结合2024年“阳光信贷年”活动，明确零

售信贷领域廉洁风险防控要点，开展专项教育培训，畅通“阳光信贷”举报渠道，发挥监督检查作用，全力防控信贷领域廉洁风险。

陈风雷希望该行全体党员干部深入学习《银行业从业人员职业操守和行为规范》、“十条禁令”和小额贷款从业人员行为禁令等，在工作中坚持守法、合规、遵纪，切实履行岗位职责，时刻保持清廉自律。

该行党员干部表示，将时刻保持思想警觉，坚持行动自觉，当好新时代廉洁自律表率，全面营造清正廉洁的干事创业氛围，助力邮储银行淮安支行实现高质量发展。

浦发银行淮安开发区支行 开展反假货币宣传活动

■通讯员 顾丽亚

本报讯 为营造良好和谐的现金流通环境，进一步提升公众识别假货币能力，近日，浦发银行淮安开发区支行开展“防范假币 保护自我”反假货币宣传活动，普及反假知识。

该行坚守厅堂阵地，通过LED屏、厅堂多媒体，播放反假货币宣传片。厅堂服务人员向客户详细讲解人民币防伪知识，提高客户识别假能力。同时，该行成立反假货币宣传小分队，走进市场及周边小区，现场教社区居民和个体经营户如何辨别假币，提醒商户识别、防范以假币为手段的金融诈骗，努力提高广大群众的识别反假能力。

本次活动贴近生活、贴近群众，受到群众的认可和欢迎。据悉，该行将持续开展反假货币宣传，切实增强群众的风险防范意识，提升市民反假货币水平。



宣传人民币知识

为打造和谐稳定的人民币流通环境，近日，农行淮安淮阴支行组织青年志愿者走进街道、社区等场所，宣传人民币防伪特征、整治拒收现金等知识。

■通讯员 王珺 陆成之



工行淮安分行创建特色厅堂服务引导模式

强化客户预约和到店识别引导

■通讯员 耿志翔

工行淮安分行始终坚持“服务流程、营销流程、业务流程”三位一体“煲汤式”融合改革思路，将预约与识别引导作为服务营销的“助推器”，不断提升网点的精准营销能力和网均产品贡献度，结合银行实际情况创建特色厅堂服务引导模式，大幅提升网点厅堂服务水平及产品营销能力。

聚焦预约引导模式，拉长服务客户的链条，精准识别分流客户，打造“多渠道预约—多元化引导”的客户体验场景，提升客户服务效能。

加大预约引导新模式的宣传推广力度，以“多渠道预约、缩短等候时间”为抓手，积极向到店客户宣传预约功能，引导客户通过手机银行、微信公众号、微信小

程序及客服热线等渠道预约办理业务，培养客户的预约习惯，提前了解客户业务诉求，实现客户需求与网点服务的无缝对接。

强化到店客户的识别引导，以“多元化引导、精准定位需求”为目标，利用PAD智能化识别系统，对服务订单进行全程闭环管理，及时受理客户预约业务、

提前确定业务办理方式，实现对网点运营资源的高效调度和科学安排；对到店客户进行精准识别，根据业务需求灵活分流，引导客户使用最快捷方式办理业务，保证客户业务“一手清、一次办”，提升到店客户服务质效。

提升网点厅堂服务及营销水平

打造智能化、场景化的客户到店识别引导服务流程，通过网点厅堂的跨区域协同、跨岗位联动，实现到店客户服务与厅堂产品营销深度融合，提升到店客户的产品渗透率。

做好客户识别分析工作，网点厅堂

人员借助客户全景视图，将业务办理和产品营销相互融合，充分了解客户在银行的相关情况，对信用卡、三方绑卡、数字人民币等常见产品开展宣传营销。

强化客户营销推介，在网点“普惠零售化”转型与“百人普惠团队”下沉网点

的工作基础上，健全网点资产产业务机制，建强网点营销组织队伍。厅堂经理识别分析客户后，根据客户视图内容及及时呼叫网点理财经理、普惠经理开展服务，提供专业化的营销保障，网点的营销能力显著提升。

开展全程陪伴服务

该行依托“网点通”PAD预约识别引导服务功能，打造网点“铁三角”服务和“漏斗式”分流模式，全程陪伴服务，提升到店客户体验感。

网点“铁三角”服务以店长为核心，在引导区、智能区和远程区设专人专岗，打造“进门有引导、智能重分流、远程靠推介、店长居中调度”的全新厅堂服务营销模式。各区域人员均配备“网点通”

PAD，引导区人员负责预约、识别客户和手机银行、权益触达工作；智能区人员负责业务分流和发卡获客工作；远程区人员负责开户推介和代发深度营销工作，开展“全景视图营销推介、现场远程联动、厅堂岗位联动无缝衔接”客户营销服务。实现到店客户进门有识别、业务有辅导、服务有陪伴，为客户提供“有陪伴、重交流”的服务。