

# 科技改善民生

## 兴业银行携手市妇幼保健院推出“掌上妇幼”一周年纪实

作为国内最具创新精神和市场化基因的现代银行集团,兴业银行一直高度重视、密切关注互联网金融的发展,也一直在推动经营的变革和布局。

去年,兴业银行淮安分行与淮安市妇幼保健院联合推出的“掌上妇幼”平台,将手机的移动便捷性应用到医疗流程,随时随地完成挂号、预约、充值,以“互联网+金融+医疗”服务新模式,极大缓解“就医难”。自“掌上妇幼”上线之日起,多次受到媒体报道,受到百姓及相关主管部门高度赞扬。据悉,“掌上妇幼”上线仅2天,交易笔数就已超过500人次。截至8月末,“掌上妇幼”本年累计交易38712笔,累计交易金额近1200万元,沉淀储蓄余额2000万元。

**“掌上妇幼”为民解忧,患者“点赞”惠民金融**

“掌上妇幼”上线后,市民只需动手手指,就可以在手机上预约挂号、排队叫号、看报告单、自助充值、分诊叫号等,几乎涵盖患者就诊的整个流程,只要用微信关注“江苏省淮安市妇幼保健院”,既相当于在口袋里安

装了一个“移动医院”,缓解“就医难”的同时,也极大的缓解了医院的管理压力。

原先,挂号、就诊、缴费、拿报告等都要排队,如果排不到号,病人就空跑一趟。“掌上妇幼”的成功上线,不仅让病人在家就能预约挂号,还能主动及时推送消息,极大方便市民就诊和服务台导诊压力。这一便民惠民金融项目受到患者的点赞:“兴业银行‘掌上医院’的开发是真正为了解忧,实现金融与民生的密切融合。”

**“掌上妇幼”自助缴费,省时省力更省心**

“掌上妇幼”可以实现微信支付,只要微信绑定绑定操作,简单方便,不收取任何手续费,这样患者身上只需带着手机即可进行缴费结算,不但节省跑上跑下力气,更节省了排队时间,同时将缴费结算搬到线上,不仅为患者带来了便利,更减少了医院的收银压力,降低了人工成本,同时也减少了账务差错。

此次成功上线的“掌上妇幼”,是智慧医疗的又一次完美创新,将“兴

业银医通”从线下搬到了线上,搬进是市民的“口袋里”。

**“掌上妇幼”树立行业标杆,创新推动民生发展**

科技改善民生,兴业银行淮安分行一直在努力。

目前,改行已经和市妇幼保健院及市第三人民医院成功合作,对智慧医疗项目后续发展树立了标杆,对推动民生发展作出了贡献,但兴业银行在医疗行业金融解决方案上的创新并不止步于此。

近期,该行联合淮阴区卫计委,创新建设全市首个区域智慧医疗服务平台,依托微信公众号和APP,为群众就医提供方便的移动支付和就医服务功能,更有利于医院整合多渠道收银方式,同时进行统一的对账功能。

今后,兴业银行淮安分行将以“移动医疗”平台为核心,由诊疗流程线上化逐步探索如医药电商、个人健康管理等其他服务,力争使群众通过该平台获得一站式的健康服务,及安全、有效、方便、价廉的服务体验。

(姚 楚)

## 理想人生 财运江南 ——江南农村商业银行淮安分行成功举办贵金属理财沙龙活动



为满足广大客户对贵金属的投资需求,日前江南农商行淮安分行举办了一场别开生面的理财沙龙活动。本次活动以“理想人生 财运江南”为主题,围绕该行特色的贵金属业务和产品进行推介与展销。

**金桥立行 溢彩江南**

活动现场,宾客围坐一堂,大家全神贯注地观看了江南农村商业银行宣传纪录片,片中展示了江南农村商业银行作为全国首家地市级股份制农村商业银行,是江苏省农信系统内首家存款突破千亿元的法人机构,且通过短短几年的发展,综合实力在江苏省农信系统中稳居第1位。

随后,该行理财经理作为本期活动的主持人,向在场宾客介绍了江南农商行淮安分行自2016年11月28日成立以来,以“沟通担当 利他人本 宽容创新”来秉承江南农村商业银行的“金桥文化”,以“彩虹服务”来“立足县城,服务三农,助推城乡一体化经济”的发展历程,江南农商行淮安分行的成立为江南农村商业银行如诗如画的发展画卷上绣上了一抹浓厚的色彩。

**金彩独特 银在江南**

活动中,北京国一经典文化传播有限公司的讲师刘志鹏作为特约嘉宾,为在场宾客展示了精美的贵金属产品。“福禄万代”金雕彩绘银版画、“坛城”金雕彩绘银版画等一系列贵金属艺术品有序陈列在正中央,刘志鹏

将每一件艺术品的设计理念、制作工艺、收藏价值均作了详细的讲解。除此之外,宝宝“抓周金”、佛家“心经手镯”等具有收藏价值的黄金饰品也引起了宾客的诸多兴趣与关注。

随后,主持人邀请所有宾客近距离鉴赏贵金属实物,足金足银的品质、精湛的工艺惊艳四座,进一步激发了宾客们的咨询力度与交流频率。在主持人的引导下,有投资购买贵金属意向的客户在手机上下载了江南农村商业银行研发的安全可靠贵金属投资交易平台——“Bank金”APP进行投资购买。“Bank金”是一款可以在手机上自主操作购买实物黄金、进行黄金ETF申购与赎回等需求的APP软件,投资者可以自主挑选自己喜爱的贵金属实物产品,通过在线下单,便可在家中收到精美的贵金属,真正体验了贵金属投资交易的便利与快捷。

**理想人生 财运江南**

整场沙龙活动气氛轻松又热烈,来宾均表示江南农村商业银行的贵金属产品值得品鉴,投资理财首选江南农村商业银行。贵金属投资交易将作为江南农商行淮安分行特色业务成为零售业务发展的助推器。今后,江南农商行淮安分行会始终树立“服务是我们最独特的产品”这一理念,为广大客户提供优质金融服务,实现业务全面稳健发展。

(李艺佳)



日前,建设银行淮安分行举行新员工拜师仪式,11名新员工分别向师傅敬茶,师傅回赠送励志书籍。为建立充满生机和活力的员工队伍,充分调动基层员工能量,建行通过新员工拜师形成“传帮带”的良好氛围。

周长国 摄

## 工行淮安涟水支行 精准营销领跑个人重点理财产品销售额

在今年开展的个人重点理财产品营销活动中,工行淮安涟水支行精准营销,多措并举,抓宣传,强推介,个人重点理财产品销售得红红火火,销售额名列全市首位。

强化产品性能培训,提升营销技巧。为高效快捷营销个人理财产品,该行高度重视对理财产品性能和营销技能专题培训,向员工传授理财产品知识要点和卖点及营销技巧,实行谁营销谁受益。同时还加强对客户经理的服务意识管理,要求客户经理全面了解重要优质客户的基本情况,熟

悉每个重要优质客户的习惯和爱好,对不同客户量身定制不同产品,让客户有更多的选择。

抓调研,扩新户。为提高银行理财产品核心竞争力,该行深入做好产品结构分析和效益分析,加强客户对理财产品需求的研究工作,以利更加准确定位目标客户,全面提高客户对工行核心产品的认知和感受,加大营销揽存和产品配置力度,最终达到进一步推动零售核心业务健康快速发展,提高同业占比,抢占本地个人金融业务市场。

合理利用考核激励机制,激发全员营销热情。该行在营销活动中,按人建立了理财产品推介和营销台账,每日公布网点、人员营销业绩。实行“谁营销谁受益”的考核原则,在绩效考核中加大理财产品业务营销业绩分数,极大地增强了员工理财产品营销的压力和动力,掀起“比、学、赶、超”的热潮,有效拓展理财产品业务的市场份额,大大提升了全员销售理财产品热情。

(工 文)



秋收秋播在即,农行淮安城北支行围绕农村经济亮点,利用苏担通、金农贷等产品,有效满足家庭农场、农业合作社、专业大户等新型农业主体购买种子、化肥、农药、农用机具等资金需求。图为该行支持的华苏种业已备齐麦种300万斤,可种植农田6万亩。陆成之 摄