

奋进新征程 建功新时代 奋进新征程 豫见新气象

安阳商都农商银行

新增存款突破13亿元

本报讯(记者 王慧敏)2月21日,记者从安阳商都农商银行获悉,今年年初以来,安阳商都农商银行按照省联社“稳发展、开新局”首季开门红工作精神,以市农信办“五个提升、七大工程”为指引,抢抓机遇,加压增责,大力进行低成本存款营销拓展。截至目前,安阳商都农商银行各项存款较年初增长突破13亿元。

及早部署,抢抓机遇。按照早安排、早谋划、早营销、早受益的工作思路,自去年12月开始,安阳商都农商银行先后组织开展了开门红专题营销培训、“如虎添翼、赢在开局”开门红誓师大会,先后多次召开意见征求会、交流座谈会和考核办法头脑风暴会,明确工作思路和工作重点,动员号召全体干部员工进一步树立市场意识,抢抓机遇、全员营销,切实增强全员营销低成本存款工作的责任感、危机感和紧迫感。

奖惩并促,转变观念。该行围绕目标任务,强化奖惩激励,着重加大对低成本存款工作的考核比重,

专项制定了《第一季度经营目标考核奖惩办法》,引导干部职工转变营销观念,确保人人营销对公存款、人人营销财政存款、人人营销低成本个人存款,大力开展扫街、扫楼,进政府、进企业、进村庄、进社区、进商店活动,登门营销,深挖储源,形成比学赶超浓厚氛围。

强化宣传,树立形象。该行充分利用春节前后人员流动性强、宣传速度快、社会影响力大的宣传优势,形成铺天盖地的宣传氛围。该行领导班子带头宣传,分赴分包支行、乡镇、政府走访联谊,深入挖潜,并进行扫街式营销,同时每日在朋友圈、微信群转发业务产品。利用网点优势宣传。各支行每天至少有一名领导班子成员在大堂现场办公,在一线宣传产品,在一线服务营销,在一线清收清欠。立足当地实际营销。结合各行政村,每日对开门红活动进行轮流广播,同时和《安阳日报》、城镇公交车公司合作,对该行产品进行重点宣传,做到宣传全方位、无死角、全覆盖。进行线上宣传营销。充分利用公众



工作人员开展一线营销活动(孙会利摄)

号、朋友圈、抖音、微视频等新媒体创新宣传,举办了线上营销大赛、“改制八周年”短视频评比、营业网点服务形象展播等活动,全面提升公众口碑,提高自身社会公信力和知名度。

下一步,该行干部职工将以更加饱满的精神面貌、更加高昂的工作干劲、更加积极的工作态度,理清思路、紧抓重点,全身心投入工作,全面打赢不良清收和首季开门红攻坚战,为全年工作打下坚实基础。

中国人民银行内黄县支行 助力复工复产 彰显金融担当

本报讯 日前,记者从中国人民银行内黄县支行了解到,该行积极响应上级党委和县委、县政府号召,多措并举,与全县银行业金融机构共克时艰,充分发挥金融支持复工复产力量,彰显了基层金融担当。

为引导内黄县银行业金融机构畅通金融服务渠道,确保服务“不降格”“不断档”,该行大力支持复工复产,塑造了有担当、负责任的金融业形象。1月18日上午,兴隆农产品企业反映货到港口,急需银行办理跨境汇款业务。工行内黄县支行立即

向县防疫办报备沟通,安排人员到岗为企业办理了外汇入账2笔98600美元,跨境汇款65550美元,保障企业正常复工复产。近期,农发行内黄县支行通过多种形式成功投放资金用于支持内黄县文化馆项目建设,支持农业龙头企业生产加工公司稳生产、保供应、有序复工。

人行内黄县支行每日监测县域银行业金融机构网点营业情况,做好政策传导及贯彻落实,确保各银行业金融机构有序正常营业,维护金融秩序安全稳定。(赵玉博)

“建行生活”APP 安阳地区注册用户突破10万户

本报讯(记者 陈振江 通讯员 李晓康)近日,记者从中国建设银行安阳分行了解到,“建行生活”APP在安阳地区注册用户突破10万户,品牌商户入驻400多家,形成了多样化新零售、新消费生态场景,使广大群众享受到了实实在在的优惠,有效激发了安阳地区消费的强劲动力。

中国建设银行安阳分行副行长贺志强表示,“建行生活”APP是建行总行新推出的一款集餐饮外卖、娱乐出行、充值缴费等场景功能于一体的综合性生活服务平台。

据了解,“建行生活”APP作为建行新打造的本地生活服务平台,拥有“国家队”的平台背景和优势,采取

“本地生活服务+金融服务”的场景银行新模式,涵盖了优质服务、生活服务、充值缴费、电影演出、品质打车、汽车生活等多维度场景,为广大商户、消费者提供线上线下一体化经营和消费的新模式。

日前,建行安阳分行继续让利,让金融成果更多惠及全市人民。新用户扫码注册“建行生活”APP,定位安阳,即可获得100元福利大礼包。

接下来,建行安阳分行将继续秉持“国之大家”的金融情怀和责任担当,全面落实“数字经济”发展要求,不断丰富“建行生活”平台功能,让“建行生活”走进千家万户,为推动我市建成新时代区域中心城市作出新的更大贡献。

河南体彩安阳分中心 召开风险防控案例警示培训会

本报讯 为了加强责任彩票建设,规范实体店销售行为,做到警钟长鸣,自2月10日起,河南体彩安阳分中心相继组织体彩实体店开展风险防控案例警示培训会。

2月10日,河南体彩安阳分中心以钉钉视频线上培训形式,对全市所有体彩代销者及销售员进行培训。培训会上,通过对全国各地典型案例进行解析,从实体店代销者涉嫌销售非法彩票、代销者违规利用互联网销售彩票、非理性购彩行为引发群众上访事件等3个方面,进行深入剖析,将河南省体彩中心责任彩票警示会议精神传达给实体店代销者,结合日常销售行为中的易发风险点,要求实体店进行对照自查,并公布分中心关

于风险防控的相关管理规定和“零容忍”的处理措施。

除线上培训外,2月15日、16日,河南体彩安阳分中心还借助正在开展的“排列3”派奖培训会,分别对市区、滑县、林州市、汤阴县、内黄县的体彩实体店开展了警示教育现场培训,进一步加强责任彩票工作的宣传贯彻。

河南体彩安阳分中心将继续遵循“牢记公益初心、坚持依法理性治彩、强化责任履职担当、创新驱动发展”的责任彩票工作准则,围绕“建设负责任、可信赖、高质量发展的国家公益彩票”这一发展目标持续推进各项责任彩票工作。(彭振)

图说新闻

融通世界 造福社会

1912年2月5日,中国银行正式成立。

百年奋斗铸就辉煌伟业。如今,面对新形势、新任务,中国银行坚持服务实体经济、服务人民对美好生活的追求,传承百年奋斗精神,在新发展格局中展现新作为。

图为该行青年员工用打卡拍照的方式庆祝中国银行成立110周年,营造出浓厚的行庆氛围。(杨朝伟摄)



中国人寿寿险公司:

全力做好春节服务保障工作

春节期间,作为金融保险服务企业,中国人寿保险股份有限公司(以下简称中国人寿)坚持以客户为中心,采取多种举措,全力做好服务保障工作,为广大客户度过一个祥和的新春佳节保驾护航。

快速响应

7项举措精准对接客户需求

对保险行业而言,春节前后,客户对银行转账授权、保单借款还款、资料变更等保全业务办理类及保险产品条款等咨询类服务需求较大。

如何让客户“着急办”的业务实现“尽快办”?中国人寿寿险公司以推进运营服务转型升级为契机,加快服务线上化、智能化、生态化建设,快速推出7项服务和保障举措,确保假期服务更便捷、更品质、更温暖。

贴心的业务提醒服务。客户可收到来自销售人员通过e店APP保全管家推送的六类提醒,包括名下客户保单续期交费、保单还款、满期金领取等,及时获知客户保单情况。

暖心的95519专线服务。客户可随时拨打95519客户服务专线,即时获得一站式咨询服务。

温馨的面面服务。动态调整柜面营业时间及服务人员安排,老年客户及特殊群体临柜可获得专属陪同坐享服务。群体的互联网在线咨询。客户可通过寿险APP、中国人寿保险股份有限公司官方微信等获得“智能+人工”在线咨询。

安心的服务运行保障。多部门协同工作,强化系统功能、服务、业务监控等联动机制,确保客户服务运行平稳。此外,客服人员用心倾听客户声音,打造“声音监测—痛点分析—改进优化—验证反馈”的客户体验管理闭环,推动解决客户“急难愁盼”问题。

坚守岗位

用行动守护客户的美好生活

春节期间,中国人寿寿险公司2815名客服人员坚守岗位,为36万余名客户提供了239万次“不打烊”暖心服务,用实际行动守护每位客户的美好生活。

农历正月初一上午,年近70岁的独居老人李先生致电95519,告知自己

摔伤,需要申请理赔。中国人寿寿险公司湖北省分公司客户联络中心呼入客户服务中心代表张定辉主动放慢语气、放大音量,关心老人身体状况,安抚老人情绪,并在老人无法明确提供投保信息时,耐心解释、步步引导,仔细记录下老人诉求,直到将老人不太懂的问题解释到其听懂为止。考虑到老人现孤身一人,张定辉马上将客户诉求反馈至相关部门。老人热情致谢:“谢谢你小伙子,感谢你的热心服务。”

农历正月初二早上8时,当大多数人还享受着节假日的悠闲欢乐氛围时,中国人寿寿险公司北京市分公司客户联络中心的95519电话铃声此起彼伏。聚焦客户集中来电查询养老金到账情况的服务诉求,联络中心紧急协调核实。为了安抚老年客户的焦急心情,让客户过一个安心年、放心年,客户联络中心立即启动应急预案,紧急协调具备居家办公条件的人员上线支援。短短半个小时,数十名工作人员安顿好家里的老人、孩子,放弃了走亲访友,迅速上线,为客户提供热情专业的问答服务。当天,400余位老年客户对95519服务给出满意评价。面对各种突发应急情况,95519始终秉持“专业、真诚、感动、超越”的服务理念,

把客户的每一件忧心事办成放心事。

农历正月初五,中国人寿寿险公司安徽省安庆市龙口支公司客户服务中心迎来一位查询保单养老金情况的客户。经了解,其母亲年事已高,患有腿疾,行动不便,无法亲自前往柜面领取,且其母亲将在年后随家人前往外地。柜面经理当即决定在严格执行规章制度的前提下,特事特办,和工作人员刘慧准备好所有资料,与客户约好时间主动提供上门服务。农历正月初六一大早,二人在约定时间准时到达客户家中,为客户办理了相关业务。

快捷温暖 用心诠释最美“敬业福”

在全国多点疫情散发的情况下,充分考虑到前期疫情因素,部分出险客户理赔申请受到影响,中国人寿寿险公司积极协调,妥善安排春节假期理赔人员值班,保证理赔服务不断档、理赔案件不积压,保证小额案件日清日结,提升处理时效,为客户送去快捷温暖的理赔服务。

除夕夜,中国人寿寿险公司广西分公司理赔人员麻莉红仍在电脑前审批赔案。直至凌晨,麻莉红终于完成了当

天的工作。看着任务池中所有的赔案业应结结,她这才揉揉酸痛的肩膀和手腕,轻轻关掉电脑,和静静陪伴自己熬夜的婆婆一起,听着窗外此起彼伏的鞭炮声,感受节日的气氛。

农历正月初四,中国人寿寿险公司江苏省分公司理赔服务人员小杨接到了一位90岁高龄客户的理赔咨询电话。客户高女士在2021年年底不慎摔倒,导致右大腿骨折,经过手术治疗及术后康复,近日已回到家中与返乡的子女一同欢度春节。经亲友提醒,高女士才想起,去年购买了中国人寿的老年人意外伤害保险,便立刻拨打了中国人寿的理赔服务电话。小杨接到电话后,立即约定时间前往高女士家中,送去慰问的同时,协助高女士整理申请理赔的相关资料,并指导高女士的家人在手机上进行理赔申请。保险当天就打到了高女士指定的银行卡上。出门送别时,高女士直夸:“大过年的,你还坚持上门服务,真的太贴心了!”

中国人寿寿险公司理赔人员在春节假期坚守岗位,积极为有理赔需求的客户提供快捷、温暖的服务,他们坚守工作岗位,用实际行动践行温暖承诺,用敬业扛起保障担当,让客户真正感受到中国人寿的服务温度,用心诠释最美“敬

业福”。

据了解,除夕至元宵期间,中国人寿寿险公司共处理赔案43.69万件,给付金额13亿元,其中身故、伤残和重大疾病案件3万件,给付金额8.02亿元;医疗案件40.69万件,给付金额5亿元。(以上数据均不包含健康险除车险大病保险等政策性业务赔付数据。)

中国人寿寿险公司相关负责人表示,新的一年,公司将聚焦数字化转型,继续依托大数据、AI智能、移动互联网等新技术,借助OCR人脸识别、电子签名、银联鉴权等措施,在消费者投保、保全、理赔、回访等环节强化全流程、立体化风险防控体系,加强事前严格筛查、事中实时监测、事后持续排查,有效防控生产服务环节风险。对风险较高的保全业务采用安全系数更高的腾讯人脸识别方式,对老年客户办理的高风险业务开展专项回访,进一步提升服务安全性,做好风险防控闭环。在柜面试点打造保险文化宣传窗口,增强客户对保险意义和功用的科学理解,提升客户对保险价值的认同,开辟“增值服务体验区”“VIP客户服务区”等区域,满足消费者多元化服务需求。(中国人寿宣)