

中原银行信阳分行持续筑牢反诈防线

本报讯(记者 严杨 刘泽鲲)今年以来,中原银行信阳分行始终高度重视反电信诈骗工作,积极履行社会责任,采取多项有力措施,坚决筑牢反诈防线,全力守护客户的“钱袋子”。

强化工作职责,夯实反诈工作基石。该行由运营管理部牵头成立反诈工作小组,工作小组通过专题例会、集中研讨,加强对网点工作人员反诈识别、防范技

巧的学习培训,同时定期开展反诈工作总结会,总结经验与不足,动态调整工作部署。通过定期学习、汇报、总结形成长效机制,不断提升工作质量与成效。

强化警银联动,筑牢反诈工作防线。该行积极主动核实排查各级系统提取的可疑线索,加强与各级公安机关沟通联系,发现可疑线索及时报告各级反诈中心。2024年,该行共收到公安机

关、反诈办公室等各渠道反诈表扬信7封。

强化宣传范畴,提升反诈工作成效。该行整合多种渠道拓展宣传范围,立足厅堂筑牢金融阵地,送金融知识下乡,制作反诈短视频,反诈宣传进企业、进社区等,通俗易懂地为群众讲解电信诈骗的手段、特征及防范技巧,帮助群众增强防范意识,营造“全民反诈”浓厚氛围。

罗山农商银行与“恒久-艾家”举行“银企共建”签约授牌仪式

本报讯(记者 严杨 刘泽鲲)银企合作,共创共赢。近日,罗山农商银行与“恒久-艾家”装饰工程有限公司举行了银企签署战略合作授牌仪式。此次战略合作关系是双方合作关系的新起点,标志着双方在金融服务与家居装修领域的深度融合,共同开启了一段崭新的旅程。

仪式上,罗山农商银行零售金融部经理致辞强调,罗山农商银行与“恒久-艾家”在授信融资、活动联办等方面保持紧密的合作关系,以此次银企合作为契

机,罗山农商银行将发挥自身优势,做好对企业全方位、精准化的支持,不断提升金融服务的广度、深度和温度。

“恒久-艾家”公司负责人表示,罗山农商银行一直是“恒久-艾家”发展中的亲密合作伙伴,以敏捷灵活的机制优势,在企业需要的时候,总是能第一时间给予金融支持,增强了企业发展的底气和信心,希望未来双方能开展更加深入多元的合作。

据了解,“恒久-艾家”是一家装修公司,经过近10年的发

展,已演变成集房屋买卖与装修一站式服务的综合性服务公司。目前公司共有三家门店,凭借专业的技术和优质的服务,为客户打造更加温馨、舒适的家居环境。

金融服务实体经济,全面助力企业发展。未来,罗山农商银行将持续提升金融对实体经济发展的支持力度,多渠道搭建与中小企业的合作平台,以更优质、更专业、更高效的金融服务深化银企合作,全力实现银企互惠互利、共赢发展。

潢川农商银行:“三强化”全面掀起“开门红”营销热潮

本报讯(记者 严杨 刘泽鲲)自首季“开门红”业务竞赛活动启动以来,潢川农商银行紧盯各项任务目标,抢先抓早、统筹谋划,多措并举、协同推进,积极营造争先创优浓厚氛围,全面掀起“开门红”营销热潮。

强化氛围营造。精心装扮各营业网点,优化调整功能分区,有序摆放宣传海报、活动礼品,着力提升客户服务体验和厅堂营销效能。综合运用LED显示屏、公众号、朋友圈、音响广播等渠道持续对存贷款产品利率优惠、“开门红”营销活动等进行宣传,全方位扩大营销覆盖面。每日在潢川农商银行精神文明创建群进行实时晒单、营销打卡和业务复盘,发布“开门红”个人存贷业务PK奖励榜,统计每日首单奖、大单奖、授信明星奖和用信先锋奖,并定期对营销排名情况、支行营销规定动作完成情况

等作重点通报,同时,及时总结经验做法,大力宣树先进典型,做到有先必争、有优必创,不断汇聚“开局必胜”的强大合力,助推“开门红”活动各项业务齐头并进、融合发展。

强化营销赋能。加强信贷产能提升培训,引进第三方公司对营销工作进行量化,辅导老师通过现场教学和线上点评相结合的方式,对客户开发、产品宣传、营销话术等进行一对一讲解,指导督促各单位开展有针对性的精准营销,助力实现获客、拓客、活客抢跑。明确清单式营销管控,扎实做好营销任务分配表、营销活动计划表、业绩目标管理看板等规定动作,将任务分解到岗到人、步骤细化到天到户,以可视化的清单分层分类做好营销服务,有序推进营销工作落实落地。建立健全营销体系,从进门有礼、活动宣传、柜面服务、外

拓走访到场景建设一体营销存款、贷款、网金等各项业务,促进内外联动、以点带面,有效增强客户黏性,提高整体营销质效。

强化执行落实。坚持业绩导向,设定存款、贷款、产品运用等竞赛指标,根据业绩完成情况按月兑现考核奖惩,通过比进度、比成绩、比贡献,带动全行形成“抢干大干、务实重干、真抓实干”的工作格局。严格落实分包督导机制,开展战区PK赛,班子成员、部室经理积极参与营销维护和业务跟进督导,确保各项决策部署贯彻到底、执行到位,为实现高效能“开门红”提供工作支持。突出正向激励,设置战区PK激励、个人每日PK激励、单位综合排名及单项排名奖励、特殊贡献奖等多项考核奖项,加大物质奖励,切实增强全员凝聚力和战斗力,全力以赴争取各项任务“全线飘红”。

本报讯(记者 严杨 刘泽鲲)近年来,建设银行固始支行坚守服务中小微企业的定位,提升服务质效,以丰富的金融产品精准推进小微企业金融服务力度,助力地方经济发展。近日,建设银行固始支行工作人员深入固始县部分个体工商户进行走访,了解客户经营情况与金融需求,进一步提升金融服务小微企业水平。

固始张书奶粉专卖店总经理侯东升说道:“我们很早就跟固始建设银行建立了良好合作关系,他们非常支持固始本地小微企业的发展,真是在为企业办实事,提供银企合作共赢的服务方案,在我们公司持续发展过程中提供了很多帮忙,给建设银行固始支行点赞。”

河南煜城纺织有限公司是一家研发户外运动弹力面料的小微企业,随着生产规模不断扩大,企业流动资金短缺成了发展的瓶颈。建设银行固始支行得知企业困境后,第一时间主动上门服务,了解企业实际经营情况,量身定制金融服务方案,提供金融支持,为企业解了燃眉之急,高效、优质、廉洁的服务得到了客户肯定。

河南煜城纺织有限公司董事长夏振中说:“建设银行固始支行的服务非常好,前两天来公司走访的时候,跟他们说了融资的事,两天贷款就发放出来了,速度非常快,线上办理,年利率仅3.05%,简单快捷,服务还特别周到,解决了我们企业流动资金的难题,非常感谢他们。”

小微企业遍布城乡,一头连着经济大局,一头连着百姓民生,是经济发展的重要力量。自全县小微企业融资协调工作机制启动以来,建设银行固始支行积极响应县委县政府号召,主动与辖区党委政府对接,联合开展“千企万户大走访”活动,截至2024年12月31日,县小微企业融资协调工作专班推荐的187户已全面对接完毕,并全部授信,授信金额8878万元,且已全部成功投放。

“下一步,我行将从创新专属产品、精简审批流程、落实续贷政策、适度减费让利等多方面,持续优化小微企业信贷服务,为县域广大小微企业提供更加适配、高效、普惠的信贷服务,为县域经济高质量发展提供强劲金融动能。”建设银行固始支行副行长方志强说。

建设银行固始支行:为小微企业发展“撑腰鼓劲”