

一个不起眼的举动,暖了客户的心

近日,一位行走不便的特殊客户来到农行寿县支行营业室,告知大堂经理自己需要开一张银行卡。大堂经理见客户行动不便,便立即从便民服务柜中拿出轮椅方便客户使用。经了解,客户鲍先生是寿县陡涧村的药用金银花种植大户,今年农行奔赴乡镇各村宣传推广我行“惠农e贷”业务,鲍先生了解到农行的惠农政策后,积极响应并亲自来到寿县支行营业室申请办理银行卡用于惠农贷款业务。大堂经理随后与其他客户协商,优先为行动

不便的鲍先生办理了银行卡。业务办理完毕,鲍先生对我行的工作人员感慨到:“我们做农业的,就需要农业银行这样的好银行,不仅有好的惠农政策支持我们实体经济,而且服务也周到细致,实在是太好了!”

淮南农业银行将全力保障乡村振兴金融服务需求,不断提升优质暖心的客户服务,积极践行社会责任,不断赢得客户好口碑!

本报通讯员 魏康健

建行淮南市分行坚持“四要”工作法 在创新中谋发展,点燃工作正能量



建行淮南市分行持续推进全员创新工作,不断健全“四要”工作法,在学习、创新、实践、推广上加码发力,掀起全行创新热潮。截至目前,在全省产品创新中排名第一;成功入选总行“案例产品化”、省分行十大重点创新项目。

一是体系要全,加强组织推动。成立创新工作领导小组,多次召开创新工作推进会议,开展创新工作培训会,形成主要领导亲自抓,职能部门具体抓,干部员工全员参与的格局。

二是职责要清,创新工作机制。进一步完善创新工作机制,制定创新工作推进方案,发布“创新工作提示”14期,设立创新工作排行榜,从氛围营造、细化考评、重点激励入手,形成常态化模式。

三是需求要明,服务市场客户。坚持把握战略性原则、前瞻性原则、风险控制原则、符合监管要求原则、持续改进原则,发动全员力量,了解客户需求,服务市场、客户,提升创新实用性和质量。

四是落实要实,发动全员力量。重点抓好业务骨干引领作用,进一步激发全员创新意识,强化自主产品创新与转化、移植。组织青年创客开展创意分享,积极借力优秀创意征集活动,引导青年员工积极建言献策。

本报通讯员 吕晓洁

助推消费回暖 金融机构密集出招

发力消费贷、发放消费优惠券、与地方政府或互联网平台联手促消费……当前,商业银行正从供给端和需求端同时发力,激发居民消费意愿,助推消费回暖。

增加消费信贷

“我行‘闪电贷’周年庆活动还在进行中,符合条件的客户可获得6.6折优惠券,折后年利率低至3.7%。”北京市西城区招商银行某支行贷款经理告诉中国证券报记者,该活动将一直持续到2023年1月31日。“这款产品相当于一笔‘备用金’,不提款不收费,可以先申请额度以备不时之需。”他说。

北京市丰台区工商银行某支行客户经理向中国证券报记者介绍,“即日起至2023年3月31日,我行个人信用贷款年利率最低3.7%,工作单位在‘白名单’且社保满足相关要求的客户,基本都能给到最低利率。”

中国证券报记者在调研中了解到,多家银行已连续下调消费贷利率,国有四大行消费贷最低利率均降至4%以下,部分银行消费贷利率低至3.65%。

日前,银保监会提出,将督促银行机构合理增加消费信贷;人民银行货币政策委员会2022年第四季度例会要求,推动降低企业综合融资成本和个人消费信贷成本、优化大宗消费品和社会服务领域消费金融服务。

多家银行表示将加大消费贷投放力度。建设银行信贷管理部相关负责人日前在投资者交流会上称,2023年要加大力度拓展个人贷款,预计今年无论是住房金融还是消费金

融都会回暖,消费金融贷款的拓展将是“重头戏”。

“引导银行合理增加消费信贷可从多方面着手。”植信投资研究院高级研究员王运金表示,比如,通过适度降准、设立消费再贷款等工具着力降低银行资金成本,可考虑将消费贷投放业务纳入银行考核范围,推动个人按揭贷款、车贷、装修贷等利率继续下行。

优惠活动繁多

“一张‘20.01元减20元’的工行支付优惠券,叠加商家促销,优惠力度也不小。”家住北京市朝阳区的王女士打算用刚领到的这张优惠券购买过年用品。“希望银行在春节期间可以在出行、景点门票、住宿方面多推出一些实打实的折扣活动,给消费者更多福利。”她说。

中国证券报记者注意到,近期,多家银行针对出游、观影等消费场景推出各类优惠活动。例如,平安银行信用卡推出“加油88微笑开运”瓜分百吨油活动,活动期间持卡人可以在平安口袋银行APP参与无门槛抽奖,每次抽奖可获得面值不等的加油立减券。

中国银行信用卡携手携程旅行赠“首绑满减”活动,活动期间已绑定携程“程支付”的持卡人在携程旅行APP预订指定产品时,使用中国银行信用卡完成支付有机会享受订单支付金额满500元立减10元优惠。

业内人士表示,商业银行瞄准购物节、节假日等高频消费时段推出各项优惠活动,不仅有助于拓展自身业务,也有望与其他促消费举措形成合力,共同助力促消费。

联手平台企业

除增加消费贷、推出满减等优惠活动外,不少商业银行还加强与地方政府或互联网平台合作,通过发放消费券、数字人民币红包等方式联手促消费。

例如,河北省保定市日前正式启动“乐享新保定,开心过大年”促消费活动,活动时间为2023年1月1日至2月4日,每周为1期次,共计5期。消费者可在“建行生活”APP和“工银e生活”APP两大平台抢商超券、餐饮券、汽车券、家电券、加油券等五种类别的政府电子消费券。

在数字人民币试点城市再次扩围背景下,部分银行联合京东、美团等互联网平台在试点地区发放消费红包。

例如,京东科技联合中国银行、建设银行开展数字人民币体验活动,为试点地区用户提供最高333元数字人民币礼包;美团联合中国银行面向新一批试点地区居民发放数字人民币消费礼包,新试点地区居民均可领取价值80元的数字人民币消费礼包。

“商业银行可从供给端和需求端同时发力,助推消费回暖。”民生银行首席经济学家温彬表示,面向供给端,应主动对接商业企业、新型消费行业和业态,满足商贸、零售、住宿、餐饮、旅游、文娱等服务行业企业的金融服务需求;面向需求端,应积极支持消费新模式、新业态,丰富零售产品体系;加大与互联网平台合作,为消费者提供覆盖多场景的消费优惠活动。

来源:中国证券报