

练技能 控风险 优服务

——邮储银行大同市分行开展2020年柜面业务技能竞赛

本报记者 刘江华 通讯员 梁晓君



为提高员工知识水平,增强业务办理能力,提升客户服务质童,有效形成“比学赶超”的工作氛围,11月19日,邮储银行大同市分行组织开展了以“练技能,控风险,优服务”为主题的柜面业务技能竞赛,16支代表队选拔出32名业务精英参加了竞赛活动。

此次竞赛内容涵盖了储蓄业务、公司业务的相关制度及知识,共有凭证审查、闭卷考试及现场竞赛3个大项,分为“整装待发”“初露锋芒”“眼明手快”“谁与争锋”4个环节。在凭证审查项目中,各位参赛选手认真对比,运用日常工作中积累的知识,精准地分析出凭证中存在的错误;在闭卷考试项目中,参赛选手全神贯注、冷静作答,力争答对每一道题目;在现场竞赛项目中,各支参赛队伍通过响亮的口号、密切的配合、敏捷的动作、灵活的头脑、扎实的功底、精准的回答,赢得了赛场内外的阵阵掌声。

通过激烈角逐,该行2020年柜面业务技能竞赛决出12名获奖选手,分别是凭证

审查能手奖6人,知识竞赛奖6人。邮储银行大同市分行领导为获奖选手颁发了荣誉证书和奖金。

参赛选手在这次技能竞赛中展现出了唯旗是夺的雄心、克服困难的信心、顽强拼搏的决心和坚持不懈的恒心。此次竞赛达到了以赛促学、以赛促进、以赛促展的目的,充分调动了行内广大员工学习的自觉性和积极性。参赛选手纷纷表示,会以本次竞赛为契机,将敬业、精益、专注、专业的工匠精神倾注到今后的工作和生活中,以实际行动为邮储银行大同市分行的发展谱写新篇章。



京都村镇银行

捐款献爱心 传递正能量

11月19日,一面写有“人间自有真情在 爱心捐款暖人心”的锦旗送到了京都村镇银行,感谢该行员工对正在市一医院治疗的患儿的关爱和帮助,表达了患儿全家的感激之情。

11月9日,京都村镇银行的郭少伟、郝文源在朋友圈看到一条市一医院李医生发的信息:该院收治了一名来自广灵县的仅有8个月大的患儿,家里经济条件不好,父亲和奶奶年纪也大,为治疗孩子的肺炎已经花费了不少钱,面对每天近千元的治疗费,实在是无力承担了。得知患儿的家境和目前的处境,郭少伟和郝文源筹划着前去慰问,考虑到个人的力量有限,于是动员了各自部门的员工捐款。第二天,

郭少伟和郝文源带着筹集到的3000多元以及水果、饼干、牛奶等慰问品来到市一医院儿科看望患儿。放下东西后,患儿的奶奶留下了眼泪,不停地说道着感谢的话。市一医院的医生、护士也对京都村镇银行的爱心举动表示了感谢,并表示会尽可能照顾好患儿一家,帮他们解决实际困难。

临走前,郭少伟和郝文源只说了自己是京都村镇银行的员工,并嘱咐医生,如果有需要随时联系他们。备受感动的患儿家属委托医院的李医生送来锦旗,表达对京都村镇银行员工满满的谢意,并对该行培养出这么好的员工表示感谢。

京都村镇银行成立7年来,一直坚持



企业文化建设和服务区域实体经济两手抓、两促进,积极履行社会责任,被评为2019年度大同市精神文明建设先进单位,得到了全市老百姓的认可。

丽华



近日,记者走访了解到,根据监管要求,各家银行正大幅压降结构性存款规模,同时,10月大额存单发行量创年内新低。由于这两项存款规模下滑,银行为了保持存款规模有一定增长,会提高一般性存款规模,其利率也出现了上涨。

记者查看了多家银行的官网挂牌利率发现,不同银行间的存款利率差距还是非常明显的,尤其在三年期和五年期这两档存款中格外“显眼”,比较五年期

利率上调 定期存款配置有讲究

存款利率可发现,高低差距可达40%以上,有些银行还根据地区、存款金额多少进行划分。

如今的理财渠道较多,投资者是否还有配置定期存款的必要呢?

业内人士分析称,到今年年底前,银行揽储压力仍较大。值得注意的是,从投资者偏好看,定期存款具有一定吸引力,这为银行提供了业务空间。理财产品开启净值化转型后,产品净值波动加大,投资者对其接受程度普遍不高,一部分保守型投资者会偏向于购买存款产品。在结构性存款、大额存单利率仍将持续走低的情况下,定期存款利率有望继续保持坚挺,年底之前很难出现明显降幅。

我市一家银行的理财顾问表示,无论是年轻人还是老年人,定期存款还是有一定必要性的,这个跟年龄关系不大。

对于老年人而言,由于身体因素影响,需要多准备一些灵活使用的资金,然后再去办理定期存款。例如,建议保持流动性资金如3~6个月生活支出后,再用剩余资产的10~15%进行定期存款比较合适。

而对于结余比较少的年轻人而言,由于定期存款的代价是牺牲流动性,可以将重点放在活期等金融产品上。

需要注意的是,定期存款的流动性不强,要计划好近期需要用的资金再去办理,以免打乱资金计划。

左培



交行北城支行发布风险提示

本报讯 日前,一位客户持本人身份证件及借记卡来到交通银行北城支行,要求申领“智慧网盾”,并将网银限额修改到最高。工作人员对其前期交易情况进行了查询,发现该客户开户一个月以来,并未发生过任何交易,于是与客户进一步沟通,询问调高网银限额的原因。据客户称,是其朋友的公司需要从他的银行卡“走账”。在了解到这一情况后,工作人员立即停止为客户办理该业务,并耐心向客户解释,详细介绍了出借个人账户存在的风险。

日常生活中,出借银行卡或银行账户给他人使用的行为非常常见,很多人并未意识到其法律风险。交通银行北城支行提醒广大金融消费者,切记不要将个人银行账户出借、出售、出租给他人使用,否则不但会导至个人信息泄露,对个人征信产生负面影响,更有可能为违法犯罪行为负连带责任。

(江华)

交行东信支行产品宣传进市场

本报讯 为提升综合竞争力和服务水平,做好产品宣传与推广,促进各项业务快速发展,日前,交通银行东信支行组织员工来到周边商圈,积极开展外拓营销,宣传“线上抵押贷”产品。

东信支行员工走出舒适的办公室,积极深入市场,改“坐商”为“行商”,挖掘商户潜在需求,了解客户金融需求,利用移动展业设备有针对性地为客户提供优质服务。宣传中,工作人员向商户介绍了“线上抵押贷”产品的准入条件、产品优势、办理流程等内容,商户对“线上抵押贷”产品认可度较高。此次外拓营销活动通过上门服务,为客户带去快捷、便利的金融服务体验,让更多的金融消费者对交通银行各类金融产品有了更为全面的认识,从而为交行东信支行下一步对接商户打下坚实基础。

(培烨)

交行东信支行举办厅堂微沙龙

本报讯 为加大宣传力度,提高获客能力,日前,交通银行东信支行举办了一场别开生面的厅堂微沙龙。

活动期间,理财师由实际案例入手,向到场客户分享了保险产品在家庭资产配置中的重要性,并推荐了优选产品。此次活动不仅提升了网点服务效能,充分发挥出“面对面”服务的优势,同时也让客户更加了解交行的各项金融服务与特色产品,感受到交行方便、快捷、贴心的服务。长期以来,在做好普惠金融的同时,交行东信支行也在不断创新服务模式,提升客户满意度,为金融消费者提供更多更好的增值服务。

(左培)