



办理儿童银行卡要三思

本报记者 王丽华

近日,记者在走访中发现,不少家长领着孩子来到银行网点办理银行卡,用于存取压岁钱。与此同时,银行也抓住这个“商机”,借压岁钱营销儿童专属的银行卡。儿童卡不同于普通借记卡,在办卡和使用过程中有诸多限制,家长在办卡前应向银行工作人员详细了解相关内容。

“压岁钱我帮你存着”这个说法对于现在的孩子来说已经不管用了。”市民胡晶晶表示,春节过后,孩子强烈要求开一个银行账户,专门用来存压岁钱,她也赞成这样的做法,希望可以通过这种方式培养孩子的理财观念。去年刚当父亲的郭森专门来银行以孩子的名义开设了一张银行卡。“今年过年,女儿收到了一笔数目不小的压岁钱,如果不理财可能在不经意间就花完了,开设一个账户存起来,作为女儿的教育基金也不错。”

“每年春节过后,带孩子来存钱的家

长明显会增多一些,我们会适时推荐儿童卡。不过,儿童卡从办卡到使用比普通借记卡要繁琐一些,转账也有限制,我们会提醒家长在办卡前考虑这些因素。”我市一家国有商业银行的大堂经理告诉记者,目前多数儿童卡在办理时需要的资料较多,且主要提供存款服务,同时,定制卡面通常要收取一定的工本费。以该行的儿童卡为例,卡片是面向未满18周岁的未成年推出的储蓄卡,需要由法定监护人携本人身份证原件、少年儿童本人户口簿原件(年满16周岁必须提供身份证)及法定监护关系证明(如户口簿、出生证等)至营业网点办理银行卡开立业务。此外,由于持卡人是未成年人,在相关功能方面也有所限制,儿童卡不能直接绑定手机银行和个人网银,理财等产品也无法购买。

采访中记者了解到,部分银行虽提供

线上申领儿童卡服务,但仍需前往网点激活,例如,某国有商业银行的儿童卡可线上定制肖像卡面,每张收费80元,但收到卡片后,仍需监护人携带相关材料前往网点进行开卡。

在儿童银行卡使用过程中,不少家长发现,部分银行的儿童卡超过6个月没有动账,卡片就容易被冻结,且只能支持线下取现,这也迫使家长不得不定期向卡内转入资金。市民张欣表示,本来是帮孩子存压岁钱的,但半年没流水就会被冻结,所以她中间还用自己的卡往孩子的卡里转了两次钱。

银行人士提醒,家长办理儿童卡相关业务时,一方面需要与孩子进行充分沟通,帮助其管理账户;另一方面,需要详细了解儿童专项卡相关服务条款,这样才能充分发挥儿童卡的金融功能及附加功能,让儿童卡的使用更顺畅更安全。



建行大同分行构建全员终身学习发展机制

本报讯 建行大同分行将终身学习作为实现高质量发展的重要命题,构建全员终身学习发展机制,推进形成人人皆学、处处能学、时时可学的学习型组织。

创新先进理念,强化干部带头,构建“人人皆学”的动力机制。该行建立“三必学、三必讲”学习机制,加强新理论和新知识学习。“三必学”即党委会、行办会、专题会必学政治理论,“三必讲”即在各类培训上要讲党建、讲风控合规警示教育、讲安全生产,切实做到学在日常、抓在经常。此外,该行强化理论对实践的指导作用,

领导干部率先垂范、学以致用,着力破解理论学习“空对空”“两张皮”等问题,引导广大员工知行合一,让终身学习成为行动自觉。

完善培养机制,优化资源供给,构建“处处能学”的组织机制。该行加快年轻干部培养,优化完善招聘设计,选拔优秀年轻同志到一线岗位加强历练、加快成长。强化网点负责人培养,优化网点人力资源配置,加大激励力度,开展领导力提升工程,建立网点负责人梯次培养机制。加强县域支行班子建设,下沉

干部队伍、组织力量,加大对县域支行班子的指导帮扶。打造开放共享的专家队伍,建立不同类别的专家人才库,为员工终身发展提供实施路径。

丰富内容方式,满足多样需求,构建“时时可学”的服务机制。该行用好线上培训课堂,提高培训供给能力,打造智慧学习生态。探索建立创客空间,优化工作机制和工作模式,促进思想碰撞、知识共享、敏捷创新,搭建业务协作“立交桥”,实现深度学习与高效工作的良性互动。

(丽华 杨雪峰)

建行大同分行打造综合型智慧服务营业网点

本报讯 为打造以客户为中心的综合服务型营业网点,解决对公客户服务基础薄弱、综合服务能力不足等问题,日前,建行大同分行制定“综合性、多功能、集约化”发展战略,推进综合性网点、综合柜员制和综合营销队伍为主要内容的网点综合化建设,不断提升客户满意度,市场好评不断。

推进网点综合化转型,扩大对公客户服务面。该行在推动实现营业网点服务对公客户全覆盖的同时,深入开展对私客户经理和对公客户经理融合,为对公客户到建行办理业务提供更为方便的服务。

推行综合柜员制,提升网点服务客户能力。该行全面提升柜员对公、对私业务

综合处理能力,提高现金业务办理效率、提升非现金业务专业技能,让客户享受“一站式”服务。

组建综合服务团队,为客户提供“一揽子”金融服务。随着经济的发展,客户金融服务需求呈现出多元化、多样化,客户为办理不同类型的金融业务,经常在不同机构、不同柜台间奔波数次。为更好地服务客户,该行在营业网点组建了综合服务团队,针对不同客户群体,主动开展咨询服务,了解客户所有可能的需求,为其量身定制相应的综合金融服务方案,通过不同岗位、不同机构间的联动,减少客户往返银行、往返柜台次数,提高

业务办理效率。

丰富服务渠道,打造普惠金融生态圈。该行始终将客户体验放在第一位,坚持客户至上、以客户为中心的经营理念,为客户提供贴心、细致、周到的服务,打造方便快捷的普惠金融生态圈。“裕农通”“龙易行”以及智慧柜员机已成为建行重要的服务载体,通过智慧柜员机为客户提供“一站式、智能化、多样化”智慧服务,客户使用率稳步提升。

下一步,建行大同分行将围绕“更温暖、更快捷、更便利、更智能、更安全”的客户体验而不懈努力。

(左培 杨雪峰)



交行大同分行 扫雪铲冰助力安全出行

本报讯 近日,持续的降雪给交通及居民出行带来诸多不便,交通银行大同分行以雪为令,按照清雪责任区划分,第一时间组织机关各部门员工迅速投入到扫雪铲冰工作中。

交行大同分行员工分组协作,大家精神抖擞,齐心协力,扫雪工作有条不紊地进行着。在大家的共同努力下,责任区内的积雪被清扫干净,确保道路畅通、交通安全和环境整洁。

此次扫雪铲冰行动折射出全体员工团结协作的精神风貌,也是交行大同分行践行“金融为民”理念的生动写照。

(培煜)

市民谨慎购买储蓄型保险

在银行存款利率下行背景下,部分投资者已将目光转向保险产品,特别是增额终身寿险等储蓄型保险产品受到广泛关注。

近期,投资者如果到银行或保险公司咨询增额终身寿险,理财经理或保险销售人员一定会提及该险种“预定利率不变、可复利递增”这一优势。业内人士提示,保险产品和存款产品不同,投资者需要全面了解产品后再做决定。

记者在采访中了解到,增额终身寿险的预定利率和现金价值都会写进合同,即使未来市场利率下行,目前已购买的增额终身寿险预定利率不变,还是按照3%的利率。但需要注意的是,保险产品的收益测算较为复杂,3%的预定利率实际为保额增长率,并非投资收益率,和存款利息的计算方式也有所不同,投资者需充分理解其与存款产品之间存在的不同。此外,增额终身寿险前几年的现金价值较低,如果提前退保可能会造成本金损失,投资者需长期持有才能获得较为可观的收益。

(丽华)

山西省大同市魏都大道452号
渤海商贸大厦A-1-17号商铺4层、5层
【招商公告】
面积: 2575.98m², 保证金: 100万元
拍卖日期: 2024年3月6日, 参考价: 1110.02万元
· 黄金位置·繁华地段·核心商圈·
· 周边交通便利·办公环境舒适·视野开阔·
咨询热线: 13466306184 张先生
18676787555 黄先生