



热血青春献建行 丹心如一为客户

——记建行江苏省分行十佳对公客户经理张开国

□邓洪卫 见习记者 周舒婷 记者 李永宁

翻开人生这本日历,每一页都印着清晰可辨的足迹。从2013年进入建设银行至今,张开国从一个懵懂的青年变成现在成熟的业务能手。10年历程,在金融事业的这条路上,张开国脚下的步伐愈发坚定。

汗水浇灌收获,实干笃定前行。工作以来,张开国先后获得建行总行营业网点普惠金融营销拓展业务能手,建行江苏省分行“乡镇、街道财政客户拓展”先进个人、对公业务先进个人、青年岗位能手、“十大杰出青年”提名奖,建行盐城分行“十佳青年”等荣誉。2020年经公开竞聘,担任建行开发区支行副行长(挂职)。

进取,书写奋斗篇章

“进入建行的那一刻起,我就对自己有着严格的职业规划,要在短时间内精通柜面业务,然后尽快上手信贷等其他业务。”张开国说。2014年,刚工作一年的张开国在熟练现金业务后,提出了学习公积金业务的想法。初入行业,这个尚且青涩的年轻人身上,就闪烁出积极的光芒。

对好学上进的青年骨干,网点领导给予了高度肯定。但苦于人手紧缺的状况,张开国需要一个人承担现金业务和公积金业务的双倍工作量。“苦和累都是有的,当时每天都要到晚上10点下班。”张开国回忆说。时间久远,但那段艰苦的日子仍历历在目:白天办理现金业务,晚上加班公积金业务。夜深人静,张开国还在有条不紊地进行信息变更、对账单发放、日常业务凭证整理及装订等公

积金业务。遇到业务困难,张开国会晚上积累所有的材料难题,白天工作时间再前往公积金中心,向老同事们寻求指导,虚心学习。

在无数个披星戴月的下班路上,年轻稚嫩的张开国离自己的梦想更进了一步。

诚心,服务企业发展

金融是服务大众的美好事业。盐城经济技术开发区拥有众多的外资企业,如何为他们排忧解难是张开国每天精心思虑的。在为企业服务的过程中,张开国永远保持着一颗真诚之心。起初,开发区某外资企业与建行的合作并不密切,日常往来仅限于开银行承兑汇票业务。2020年,建行重点推出“供应链”信贷产品,这家外资企业成为张开国的重点开拓对象。

金融专业的张开国利用自己掌握的财务知识紧抓该企业的当前痛点——购买原材料现金流压力大,多次上门拜访该公司财务人员,以一个月上门拜访两趟的频率与该企业保持密切联系。这笔业务推进得十分艰难,前后总计耗时一年。最后,在张开国的不懈努力与执着追求下,建行省行、市行、区行三级联动,由张开国牵头组成五人团队前往该外资企业的中国区总部,进行业务洽谈,最终成功谈成合作。通过合作,张开国的业务态度和能力得到了一致好评,该外资企业更是推荐了多家人力资源公司与建行合作,代发工资。

再高的山,往上攀,总能登顶;再长的路,走下去,定能抵达。2022年,张开国协管对公业务取得了非凡的成绩:对公存款新增5.28亿元,新增列系统第一,同业第二;对公贷款新增17.71亿元,系统、同



张开国指导年轻员工业务难题

业新增双第一;对公中收3300万元,创造了历史单年度支行中收之最。2023年旺季以来,开发区支行对公业务开局良好,截至1月末,对公存款日均新增9.45亿元,系统、同业新增双第一;对公贷款新增5.73亿元,同业第二,系统第五。

带队,助力团队成长

“张副行长像我们的‘大家长’一样,为人亲和没架子,很乐意帮助我们,经常会下班后手把手教我们一些业务难题。”对公客户经理小陈说。

随着工作队伍中不断涌入“新鲜血液”,为有效帮助年轻员工快速成长,对公业务“老干部”张开国把工作中“摸爬滚打”得出的好经验、好方法倾囊相授,帮助他们在工作中找对方向、找准方法。拜访客户要携带名片、制表技巧、写文字材料的思路构架……张开国事无巨细地对员工们进行指导。

张开国说,看着年轻员工就想到了

10年前的自己,刚开始工作,谁都会犯错,年轻人犯错时,要以包容的心态多进行教育指导。据小陈回忆,有次因数据录入错误,上报后,被建行江苏省分行发现急需整改,对于刚进入工作的小陈来说,这是自己的一次业务“事故”。在小陈惶恐不安之际,张开国像“定海神针”一般稳定了小陈的情绪,他想方设法地解决问题,更是联系多个相关负责人与省行积极对接,将整改措施落实到位。

道阻且长,行则将至;行而不辍,未来可期。张开国深知他身上的担子还很重,为稳定支行各业务发展、不断提升支行的综合竞争力,他仍需不断努力。未来,张开国将继续不负青春、不负韶华,为建行更美好的明天奉献自我、发光发热。



射阳县举办西片区政银企对接活动

本报讯(华琪)近日,射阳县举办了西片区(经开区、合德镇、海河镇)政银企对接活动,旨在通过搭建政银企合作平台,推动银行、企业形成更深入的了解、开展更广泛的合作,为射阳县经济高质量发展提供强劲有力的金融支持。

根据省、市先后发布的《关于推动经济运行率先整体好转若干政策措施》,射阳县出台“县50条”政策措施,提出“强化金融对实体经济的支持”,为进一步加强银企合作、推动经济回暖复苏提供了政策保障。射阳县企业将把诚信作为赖以生存和发展的基石,积极拓展市场,加快转型

升级,强化内部管理,不断提高自身的竞争力,争取金融机构信贷支持。金融机构将树立正确的信贷理念,加大创新力度,优化信贷资源配置,帮助企业及时破解融资难题。政府各职能部门也将加强统筹协调、形成工作合力,优化营商环境,搭建合作桥梁,提升服务水平,为银行和企业创造更好的发展环境。

会前,与会人员实地观摩了锦鸿机械、暖阳半导体、雄思环保等企业。会上,银行机构、担保公司和企业代表分别作了交流发言。此次活动对接了31家企业,共计4亿元资金需求。

江苏银行解放路支行

开展防范电信网络诈骗宣传

本报讯(陈春燕)为增强广大群众防范电信网络诈骗的意识和能力,日前,江苏银行解放路支行组织该行员工利用周末时间走进开户企业,向开卡客户宣传普及防范电信网络诈骗、远离非法集资等方面的知识,取得了良好的效果。

宣讲现场,该行工作人员通过短

视频、宣传折页、趣味问答等形式,重点针对企业财会人员,宣传普及反电信网络诈骗知识。在场财会人员积极参与讨论,了解了电信网络诈骗的主要诈骗手段,进一步提高了自身防范电信网络诈骗的风险意识,并对该行工作人员耐心细致的讲解以及热情的宣传态度赞不绝口。

南京银行滨海支行

强化银行账户质量管控

本报讯(项楠)为有效防范和严厉打击洗钱及电信网络诈骗等违法违规活动,全力配合公安机关开展的“断卡”行动,保护人民群众财产安全,南京银行滨海支行通过“三严三关”强化银行账户的质量管控,提升自账户开立环节起的全生命周期的真实性、合法性,严格落实银行账户管理的主体责任。

严把开户审核关。不管开立对公账户或是个人账户,客户经理上门核实是否有真实的经营场所,经营情况是否正常,法人是否了解公司相关信息等。不仅仅是拍个照,还要确保尽职调查履职到位。“了解你的客户”是该行与客户建立业务关系必做的第一环节,以此切断反洗钱“账户”源头。

严把账户管理关。客户开立账户后,对于反洗钱监测系统海量账

户中筛选出的疑点账户尽开展重新识别和核实、分析工作,重新识别客户,核实和分析其交易的合理性、合规性,对于涉嫌反洗钱的账户和客户采取相应的系统管控措施,以此扼住反洗钱的交易通道。

严把客户识别关。半年开展一次高风险客户重检工作,对于列入交易可疑无合理理由、反洗钱敏感区域的高风险客户开展身份重检工作,有效掌握“高风险”客户基本情况,及时采取有效的后续控制措施防范反洗钱,有利于运用反洗钱成果识别高风险客户,避免潜在的业务风险。

南京银行滨海支行将不断总结电信诈骗新型网络违法犯罪显著资金交易特征,通过大数据进行客户行为分析,强化账户存续期管理;全面排查存量账户风险,异常客户及时实施“止付”操作,并调整客户反洗钱等级。

兴业银行盐城大丰支行

走进乡村宣传国债知识

本报讯(陆伟)农村居民对国债销售信息掌握不及时、对国债了解匮乏,是当前国债下乡的一道“鸿沟”。为跨越鸿沟,近日,兴业银行盐城大丰支行在大丰区南阳镇城心村党群服务中心组织开展“推进国债下乡 助力乡村振兴”主题宣传活动,进一步推进国债知识宣传普及工作,传递国债服务民生理念,提高农村居民购买国债意识,拓宽农村居

民投资理财渠道,让更多农村居民有机会享受到金融发展的红利。

活动现场,该行工作人员通过悬挂宣传标语、发放宣传单页的方式,热心地向农村居民介绍国债的安全性、购买方式、发行期限、种类、特点等,耐心地解答“什么是储蓄国债”“储蓄国债是否存在投资风险”“储蓄国债相比较同期定期存款及其他理财产品有什么优势”等群众

关心的问题,让他们更加详细地了解国债购买的渠道和实惠。除了给村民发放宣传折页、讲解国债知识,该行还建立起“国债下乡便民”微信群,留存有意向购买国债、理财等金融产品的客户的联系方式,后续安排专人跟踪推进,做好便民服务,让老百姓买得舒心。

此次国债下乡宣传活动真正将国债知识送到了基层、送到了百姓身边,在提

升居民安全投资意识、普及国债知识、拓宽投资渠道等方面起到了积极作用,充分展现了兴业银行服务“三农”、根植城乡的理念。下一步,兴业银行盐城分行将持续走进村居、走进群众,持续开展国债知识宣传普及活动,提升农村居民对储蓄国债的认知度,稳步提升储蓄国债覆盖面及影响力,让国债知识走进千家万户,让普惠金融政策温暖人心。



维护合法权益 提振消费信心

——盐城市银行业“3·15”消费者权益保护知识有奖竞答

答题时间: 3月15日8:00—22:00 (线上)

主办单位: 盐城市银行业协会
盐阜大众报业集团

冠名单位: 建设银行盐城分行