

盐城市综合金融服务平台

一键式对接金融机构 一站式获得金融服务 全方位享受扶持政策

盐城市地方金融监管局 宣

网址: <https://yc.jssjrfw.com>

广告

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,提出了学习公积金额的想法。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,张开国会在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‘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人“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。

善建者风采录

兴业银行盐城大丰支行

走进乡村宣传国债知识

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。

中国建设银行
China Construction Bank
盐城分行

广告

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
盐城日报报业集团

冠名单位: 建设银行盐城分行



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缔鸿

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,向开户客户宣传普及防范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。

宣讲现场,该行工作人员通过短

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和合规性,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责到位。“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从海量账

户中筛选出的疑点账户尽职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。