

工行盐城分行

强化养老金个人理财销售

□尹同马

工行盐城分行自2022年旺季活动开展以来,将养老金理财产品作为增加机构业务增收的重要载体加强推广。截至2月末,该行养老金个人理财产品销售额已超过2021年全年养老金个人理财产品销售额,为2022年养老金理财产品销售目标的实现打下良好基础。

加强客户筛选,提高营销针对性。在产品营销中,该行将合适的产品推荐给合适的客户群体。按照监管部门“资管新规”要求,目前该行在售的养老金理财产品均为符合资管新规的净值型养老金理财产品。该行要求各支行对目标客户进行筛选,确定养老金个人理财产品营销的目标客户,通过填报《个人养老金理财产品客户信息导入申请表》,提前将目标客户添加为养

老金理财白名单。营销成功后,客户立即就可在电子渠道自助购买。

加强指导培训,提高营销正确性。该行通过组织培训班、视频会议、网络知识竞赛和晨夕会等形式,开展多样化的业务培训,提升营销人员对养老金个人理财产品认识和了解,提升精细化管理水平,引导营销人员加大养老金新规产品销售力度。该行每日在机构微信群公布在售养老金理财产品,注明产品亮点、成立以来的年化收益率和申赎规则。同时要求支行开展养老金理财推介会、理财沙龙等活动,加强绩优产品宣传,提升客户对产品的了解和认知程度,主动购买养老金个人理财产品。

加强督导考核,提高营销积极性。为切实推动养老金理财产品的

销售,该行在机构金融业务部落实专人按日对养老金理财营销动态进行通报,直接通报到支行和二级支行。同时,将养老金理财销售纳入旺季产品奖励中,按照日均增量的万分之三进行绩效奖励,同时配备一定营销资源,在行内掀起“比、学、赶、超”的良性竞争氛围,充分调动一线人员营销的积极性,将相关激励政策无差别、无折扣地落实到营销人员,确保“谁营销、谁收益”。

下一步,该行将继续锚定养老金理财“支行周周有销售”“二级支行月月有销售”的基本管理目标,巩固和提升养老金理财产品销售优势。同时在养老金理财销售中,严格执行上级行养老金理财产品销售管理办法和操作规程,确保做到合规销售运营。



4月6日,交通银行盐城分行收到了亭湖区五星街道办事处送来感谢信和锦旗,对该行在志愿服务方面的支持表示感谢。
孙圣涛 摄

中信银行深入推动业务转型增效

日前,中信银行股份有限公司(以下简称“中信银行”)发布2021年年度业绩报告。报告显示,2021年,中信银行以高质量发展为主线,深入推动业务转型增效,经营发展总体稳中有进。

经营效益增势良好,盈利能力提升。报告期内,中信银行实现营业收入2045.57亿元,同比增长5.05%;其中实现非利息净收入566.61亿元,同比增长28.15%;实现归属于本行股东的净利润556.41亿元,同比增长13.6%,增速创近8年来新高。

资产质量持续改善,风险抵御能力增强。截至报告期末,中信银行实现不良贷款率“双降”,不良贷款余额674.59亿元,比上年末减少59.93亿元,下降8.16%;不良贷款率1.39%,比上年末下降0.25个百分点;逾期60天以上贷款与不良贷款比例为78.43%,比上年末下降2.03个百分点;拨备覆盖率180.07%,比上年末上升8.39个百分点。

业务规模稳步增长,服务实体经济质效提升。截至报告期末,中信银行资产总额80428.84亿元,比上年末增长7.08%;贷款及垫款总

额(不含应计利息)48559.69亿元,比上年末增长8.55%;客户存款总额(不含应计利息)47365.84亿元,比上年末增长4.6%。报告期内,中信银行积极贯彻落实国家宏观政策,加大重点领域信贷支持力度,普惠贷款、制造业贷款、战略性新兴产业贷款,较年初分别增长21.8%、10.5%、70.2%,均高于平均贷款增速,特别是法人普惠贷款突破千亿,近3年增长10倍;绿色信贷余额突破2000亿元,较年初增长超140%。

杨晨

买理财 到招商银行



朝朝宝	灵活方便
综合7日年化收益 3.11%	支持随时购买 一键买入
卓远系列	收益进取
平均年化收益 5.99%	一键买入
丰润系列	净值稳定
平均年化收益 4.94%	一键买入



扫描关注
手机银行

产品收益为系列产品成立以来平均年化历史收益率,数据截至2021年7月31日 风险提示:理财非存款,产品有风险,投资需谨慎,历史收益不代表未来



温情服务更暖心

“小姑娘,今天我给你带吃的来了,快拿着!”在兴业银行盐城城东支行大厅,一位老奶奶将一大袋玉米塞给成静。见此,成静一边推辞,一边招呼老奶奶坐下。

老奶奶为什么要给成静送玉米呢?事情还要从数日前的一天上午说起。那天上午,成静像往常一样结束了上午的忙碌,收拾好东西准备下班。12点02分,一位扛着小麻袋、步履蹒跚的老奶奶走了进来,来到了成静的窗口前。

“小姑娘,你们是不是12点下班啊?我没表,现在几点啦?”老奶奶别扭的普通话里透着些许不安。

“奶奶,现在12点了,什么事,您说!”成静停下手中的工作,操着一口流利的盐城方言回答道。她那乌溜溜的大眼睛一笑起来就瞬间眯成了一条缝儿,看起来格外亲切。

“没事儿,没事儿,谢谢你啊,小姑娘!”老奶奶先是一愣,一边自然地用盐城方言说,一边急忙摆摆手往大厅门口走去。

成静一见,立刻收妥物品,走出高柜,留住了老奶奶。一打听才知道,老奶奶家住步凤镇,一大早扛着一小麻袋零钱步行来到这儿,想把零钱兑换成整钱。看着额头微微渗着汗水的老奶奶,成静握了握老奶奶的手,将她重新带回窗口坐下,倒了杯温水,还拿来几块饼干,宽慰说:“奶奶,没事儿,我不着急下班的,再跑一趟多麻烦啊,我这就帮您办啊!”说完,就回到柜台利落地清点起零钱来。

半小时后,成静把换好的整钱从窗口递给老奶奶,并迅速整理好物品,走出柜台,搀扶着送老奶奶走到马路边。离开时,老奶奶感激地连声说着“谢谢”。

身为外地人的成静,虽然来盐城才半年多时间,但她自学的盐城方言可不比盐城本地人差。她说,跟爷爷奶奶们交流,盐城方言更合适。一米五五身高的成静,虽然人小但力气大着呢,每次看见抱着宝宝的宝妈办理业务时,她总是主动上前将宝宝抱着、哄着、逗着。“我们的服务要比标准化要求更进一步,比其他银行更多一点,这样才能让客户真真切切感受到我们的服务温度。”成静说。

厅外飘起了丝丝细雨,变得冷飕飕的,但因成静的温情服务,使整个兴业银行盐城城东支行大厅里变得暖洋洋的。

苏舒

招商银行
CHINA MERCHANTS BANK

因 您 而 变

广告