

南京银行滨海支行

开展反诈宣传 维护客户权益

□项楠

为进一步提升全民反诈意识,在打击整治“百日行动”期间,南京银行滨海支行开展以“预警劝阻别忽视,财产安全要重视”为主题的“花样”反诈宣传模式,组织员工深入社区开展主题鲜明、形式新颖、效果突出的反诈宣传活动。

该行利用厅堂沙龙对进入厅堂等待办理业务的客户就非法集资、电信网络诈骗等金融知识进行重点宣传讲解,帮助客户识别日常生活中可能存在的金融风险,在宣讲结束后,就讲解的问题现场进行有奖问答、发放礼品,进一步加深客户对金融知识的认知,提升金融素养。

活动期间,该行充分利用下班后的空闲时间,与群众“面对面”交流电信网络诈骗的危害及防范措施,帮助群众在手机上下载安装“国家反诈中心”App,并号召群众在App上学习反诈知识,提高防骗意识。同时,通过发放宣传折页、问题解答等方式,向群众介绍电信网络诈骗的惯用手法、作案方式,并就电信网络诈骗的特点、种类和危害性进行重点详细的讲解,不断提醒群众不要轻信来历不明的电话、信息,不要向陌生人透露自己及家人身份、银行账号等信息,遇到可疑情况时,要及时与亲属、朋友等沟通商议或

打报警电话,谨言慎行,不要上当受骗。此外,还与外来务工人员以及未成年人普及了出租出借银行卡的法律后果。

此次活动,效果明显,得到了广大群众的积极响应。在接下来的工作中,该行将继续强化日常宣传,积极营造良好的舆论氛围,切实提高社会公众的防范意识和识别能力,从源头上有效防范和打击电信诈骗,在做好为民服务的同时,进一步履行金融机构的社会责任和义务,通过服务客户、服务民生,切实保护金融消费者合法权益,提高客户满意度。

平安科技

获评艾瑞咨询TOP30

近日,国内第三方调研权威机构艾瑞咨询发布了《中国保险业数字化转型研究报告》。同时,秉持“业技融合,行稳致远”的原则,艾瑞咨询综合客观评选了30家“iResearch-卓越者:中国保险数字化卓越服务商”。平安科技成功入选该榜单,数字化能力再获认可。

艾瑞咨询“iResearch-卓越者”的评选,从综合创新力、技术输出力(实践案例评估)以及市场影响力三个维度,对提名企业进行综合的评比考量,并征询来自保险、金融科技企业、技术服务商、科技学术单位等众多专家的意见,结合外部专家团站在技术应用者的角度提出的相应的观点和看法,最终评选出来30家在保险数字化服务方面的佼佼者。平安科技凭借对市场需求、风险特征、行业趋势所具备的敏锐的洞察力,和广泛的保险、银行及科技公司的合作资源,得到行业及资本市场对其创新服务的充分肯定。

平安科技是平安集团旗下科技解决方案专家,运用人工智能、云计算等前沿科技,助力平安集团以科技创新驱动“综合金融+医疗健康”战略,推动集团可持续、高质量的发展。截至2022年末,平安集团科技专利申请数累计达4.6万项,位居国际金融机构前列,在人工智能技术领域、金融科技和数字医疗业务领域专利申请数排名均为全球第一。未来,平安科技将继续以科技力量赋能集团主业,助力集团加快保险数字化转型的进程。

沈炜

陈海娜

工行盐城建湖建中桥支行

“三个紧盯”做好信用卡营销工作

工行盐城建湖建中桥支行围绕上级行网点改革提升行动方案要求,在产品营销上下功夫,全员发动,各尽其才,夯实网点零售业务基础。在信用卡业务拓展过程中,注重“三个紧盯”,把握好产品特性、把握好市场需求、把握好面对面营销环节,做好信用卡营销工作。

紧盯员工营销认识的提高。该行召开全员营销会,统一思想,让每位员工充分认识信用卡发卡工作的重要性 and 必要性,鼓励全体员工积极行动,坚持每天开口营销,尽最大努力促进信用卡业务发展;分解落实任务,并改进绩效考核办法,将员工进行细化分组,采取各小组PK制,对优异的营销小组进行表扬,对连续3次排名靠后的小组进行业务培训,主要

从精神层面激励发动员工提升对全员营销和业绩的认识,做到全员营销思想和行动高度统一。

紧盯产品市场的了解和拓展。该行营销团队提前做好产品拓展谋划,弄清销售任何一件产品除了掌握产品本身,还需要将其定位,并找到相关渠道把它推销出去。网点的营销人员利用为客户办理业务的间隙时间,向客户推荐信用卡产品优势,站在客户角度为客户介绍信用卡,使客户从心理层面接受,再逐步切入要营销的信用卡。针对现在客户对于消费购物的需求总量不断增长,将信用卡免除年费的活动作为淡化客户顾虑和挖深中等收入阶层市场的撬动,积极向客户介绍消费场景、对接的加油站、大型超

市等消费场景,向上级行争取满减政策,以此来吸引客户能主动办理该行信用卡。

紧盯与客户的面面对面营销。该行立足现有数据资源、充分挖掘PB系统的优势,充分利用客户系统,了解客户层次,寻找营销机遇和拓展空间,根据信用卡产品的特点,特别是数字信用卡申请使用和还款的便捷,提前准备针对不同客群的开口话术;区分阵地营销、外拓营销的不同需求,指导客户经理主要做好名单制客户营销;要求大堂经理根据叫号单及指导自助设备操作时做好来行客户营销;帮助和培养柜台员工做好客户及新办借记卡客户的一句话开口营销,让面对面营销做出特色、做出成效。



珍惜自己的血汗钱
保卫父母的养老钱
守住子女的读书钱
拒绝高利诱惑, 远离非法集资

盐城市地方金融监督管理局 宣

广告