



我市银行机构持续发力促消费

首届金融消费节已向群众让利2443万元

本报讯(潘璐昊)工商银行盐城分行开展“千万让利 惠及万家”商户客户满减让利活动;农业银行盐城分行推出“消费券欢乐购”;建设银行盐城分行的“建行生活”App优惠消费广受欢迎……自今年7月盐城首届金融消费节活动启动以来,全市银行机构积极参与,开展形式多样的活动促进消费,加速市场回暖,助力经济发展。盐城首届金融消费节在7月至9月

期间开展,盐城银保监分局、盐城市地方金融监管局联合印发《关于举办盐城首届金融消费节活动的通知》,市银行业协会研究制定《盐城首届金融消费节活动实施方案》,引导全市各金融机构倾斜专项费用配置,全力发展消费金融,携手政府、商户促进居民扩大消费、拉动内需,促进全市服务业领域困难行业恢复发展。消费节坚持“金融惠民、丰富供给、全

民乐享”的原则,突出银商联动、平台联动、万店参与、宣传动员,用早、用好、用足专项费用,与餐饮、住宿、旅游、娱乐等服务业市场主体合作,广泛开展多领域、多层次、多元化的促消费活动,充分发挥金融助力促消费、扩内需的强大力量,展现金融为民、勇担使命的责任担当。全市42家银行机构踊跃参与,迅速行动,共设置超4000万元专项经费,涵盖

了文体、旅游、餐饮、购物、家电等消费领域,创新开展“‘金’彩一夏,从‘融’消费”“超强信用卡 薅羊毛攻略”,云闪付、微信、支付宝绑卡消费满减等优惠活动。截至目前,已举办消费节相关活动333次,活动参与人数超77万人次,消费节活动期间,群众累计消费金额超6.8亿元,全市银行机构累计向群众让利2443万元。

南京银行盐城分行机关第一党支部 党建引领助发展

□王金

南京银行盐城分行机关第一党支部认真贯彻落实上级党委部署要求,积极履行基层党建工作,带领支部深入学习,以政治建设为统领,以坚定理想信念为根基,坚持围绕中心、服务大局,全面落实支部建设各项要求,为该行高质量发展助力。

丰富学习内容和形式,增强理论知识水平。支部党性思想和理论学习始终是党建工作的第一要务,为提高学习的丰富度,该支部持续改进学习方法和学习形式,形成了一套契合支部实际的理论知识学习方法。

该支部采用多层次、多频率、多维度的学习分享,具体包括:打造精品课堂“一堂好课”,邀请支部滨海县特色农副产品,拓宽销售渠道,目前,滨海地区的苏合农产品销售专业合作社联社、英兰农产品专业合作社已进驻“善融商务”平台,去年全年交易额达5600余万元。建设“裕农通”服务点,为周边农村客户提供助农取款、转账汇款等基础金融服务,目前滨海地区共建有258个“裕农通”服务点,签约农户5670户。建行盐城分行也持续加大对滨海地区的信贷支持,今年以来,为滨海地区投放涉农贷款3.39亿元,创新推广“小微贷”“商叶云贷”“商户云贷”等普惠产品,精准支持滨海地区小微企业和民营企业。今年的帮促点在果林村,支持的力度将会更大。

“今天的收获太大了,说实话,我真的很想为我们村多做一些事,有了你们的关心支持,我信心更足了。”龚彦娟说。

“致力于乡村振兴的队伍会越来越壮大,政策会越来越好,农民的日子也会越来越富裕。”大家一致认为。

展党员年度民主评议,与党员充分进行批评与自我批评,切实起到帮助提升作用。严格落实支部谈心谈话,密切关注党员思想波动,及时提供有力支持。

积极参与集体活动,增强组织活力。该支部积极响应上级党委的号召,与支部成员一起积极参与各项集体活动。一是以创新形式参与南京银行盐城分行“七一”红色文艺汇演,该支部成员群策群力,以诗词朗诵、歌曲演唱的形式向党献礼;二是积极落实上级党委部署,认真开展“我为群众办实事”一线调研,优化服务,优化作风,前往盐都区大冈镇兴隆村开展百家支部联百村党建联建活动,进行公益慰问困难老党员、老党员,调研乡村振兴。

加强党员学习教育,切实履行主体责任。在下阶段工作中,该支部将对存在的问题,根据从严治党要求,采取有力措施,立足责任落实不动摇,高标准、严要求抓好党务工作。

牢固树立“抓好党建是本职”意识,严格执行全面从严治党主体责任、监督责任以及意识形态工作责任制、党风廉政建设责任制,认真落实“一岗双责”。细化责任清单,定期召开党建工作专题会议,研究推动支部党建工作。

中国银行盐城分行招聘公告

一、招聘岗位及要求

1.管理培训生岗位
国内外院校应届毕业生。大学本科及以上学历,主要招收理学、工学、经济学、管理学、法学、文学等相关专业毕业生。

2.金融科技岗位
国内外院校应届毕业生。大学本科及以上学历,主要招收信息科技等相关专业毕业生。

3.营业网点业务岗位(营销服务)
国内外院校应届毕业生。大学本科及以上学历,主要招收理学、工学、经济学、管理学、法学、文学等相关专业毕业生。

4.营业网点业务岗位(综合服务)
国内外院校应届毕业生,可招收32周岁及以下的金融行业从业人员和毕业3年以内的在职人员(要求家庭或生活基础在招聘岗位所在城市),部分生源欠佳地区机构(主要为县域机构)可放宽至专升本或大专学历(要求家庭或生活基础在招聘岗位所在城市)。

大学本科及以上学历,主要招收理学、工学、经济学、管理学、法学、文学等专业;大专学历,经济金融、财务会计等经济管理类专业。备注:国内外院校应届毕业生毕业时间为2022年1月至2023年7月,且为初次就业。

二、时间安排
申报志愿(9月8日-10月14日),简历筛选(10月中下旬),全球统一笔试(10月底),面试(11月中旬开始),体检、发放offer(12月开始),入职

三、报名方式
中国银行2023年全球校园招聘统一网申地址
<https://campus.chinahr.com/pages/2023-boc>



手机端网申二维码

一切为了乡村振兴

建行盐城分行走进乡村举办五方共建活动

□邓洪卫

九月的乡村,一幅美丽的画卷,微风拂柳,草木葱茏,鸟鸣唧唧,瓜果飘香。

滨海县坎北街道果林村,一片喜人的景象。建行盐城分行、盐城市农科院、省委驻滨海乡村振兴工作队、滨海县农业农村局,还有滨海县坎北街道工作人员,齐聚于此,展开联学共建活动。

“非常感谢建行对我们的高度重视,作为一位来自农村的孩子,我深知农村生活的困难。伴随着你们的关爱,我们前行的道路将更加宽广,我们将用自己的不懈努力来回报你们的关爱,为家乡的发展做出应有的贡献。”即将到西安交通大学城市学院上学的龚瑾心情激动。这是一个面目清秀、略带羞涩的女孩。她手里扶着建行盐城分行捐赠的行李箱,眼里满是对新生活的憧憬。

正值开学季,扬帆正当时。建行滨海支行负责人为果林村15名新大学生捐赠物资。他们的脸上都洋溢着希望之光。

“一个村一届能考上这么多大学生,真让人高兴,他们将学有所成归来,是参与

家乡建设的中坚力量。”建行盐城分行副行长纪家中高兴地说。

“一下子来了这么多单位关心支持我们果林村,从来没有过,尤其建行还携手农科院专家一起来,既有金融力量,又有科技力量。”去年刚刚担任该村党支部书记的龚彦娟,也是土生土长的当地人。她忙着跑前跑后,向大家介绍果林村发展的情况。她很有亲和力,跟农户和大学生们热情地打招呼,像个邻家姐姐。

“我们今天就是来了解情况,听诉求,解决问题的,我们建行是最早提出普惠金融战略的,对乡村振兴也是积极响应、鼎力支持,我们在每个村都设有‘裕农通’普惠金融服务点,就是为了方便服务,我们给农户的贷款利率都是比较低的,门槛也非常低。今后,我们对果林村会重点支持。”纪家中表示。

在乡间田野,面对长势喜人、绿意可人的稻田,大家都非常高兴。种粮大户老李皮肤黝黑,脸上泛着红光,微笑着向大家介绍,自己承包本村农户土地390亩,稻麦两季,承包了8年,今年合同到期。

“肯定还要承包的,有你们资金支持、技术支持,产量肯定会越来越高,日子越来越好。”他爽朗大笑起来。

市农科院的领导和专家,不仅就农业产业链科技支撑的核心理念、如何创新高质量发展提出见解,还带领专家团队在田头跟农户进行交流,给予指导。

“再过一个多月,这里将金浪翻滚,稻香四溢,又要大丰收了啊,这些都要感谢你们的大力支持。”滨海县农业农村局的负责人说,建行的帮扶很实际,很接地气,每次来都有丰富的活动,都会带来实惠,这次的队伍很大,工作很细致。

在果林村的养殖基地,绿树成荫,鸡鸭成群。专家们针对相应农业产业和辅农经济政策向养殖户了解。

“建行作为后方单位,对帮扶工作的支持力度还是很大的,可以说是最坚强有力的后方单位。”省委驻滨海乡村振兴帮促工作队队长王伟表示。

建行江苏省分行与滨海县结对已经6年。6年间,累计支持当地8个产业类项目和11个基础设施类项目建设,先后选派

了2名业务骨干参加省委驻滨海县帮扶工作队,驻村开展定点帮扶工作。积极开展消费帮扶,借助建行“善融商务”平台上架滨海县特色农副产品,拓宽销售渠道,目前,滨海地区的苏合农产品销售专业合作社联社、英兰农产品专业合作社已进驻“善融商务”平台,去年全年交易额达5600余万元。建设“裕农通”服务点,为周边农村客户提供助农取款、转账汇款等基础金融服务,目前滨海地区共建有258个“裕农通”服务点,签约农户5670户。建行盐城分行也持续加大对滨海地区的信贷支持,今年以来,为滨海地区投放涉农贷款3.39亿元,创新推广“小微贷”“商叶云贷”“商户云贷”等普惠产品,精准支持滨海地区小微企业和民营企业。今年的帮促点在果林村,支持的力度将会更大。

“今天的收获太大了,说实话,我真的很想为我们村多做一些事,有了你们的关心支持,我信心更足了。”龚彦娟说。

“致力于乡村振兴的队伍会越来越壮大,政策会越来越好,农民的日子也会越来越富裕。”大家一致认为。

坚持实干为先 拼搏展现风采

——记中国银行盐城盐都支行消费客户经理徐搏

□见习记者 周舒婷

拼搏是雨露,浇灌成功之花;拼搏是桥梁,通向理想彼岸;拼搏是火炬,照亮人生之路。自2005年进入中国银行,从提解业务员到消费客户经理,徐搏从未停下脚步,一直在金融战线上发扬拼搏精神。

18年的拼搏,18年的坚持,徐搏始终保持对工作的热情,在每个岗位上都能发光发热。徐搏现任中国银行盐城盐都支行的消费客户经理,主要从事车贷分期业务拓展,2021年被评为中行盐城分行“优秀消费经理”。

勤学习,强化素质增本领

秉持着“人生能有几回搏”的志气,从进入银行的那一刻起,徐搏就暗下决心,一定要努力学习强素质。从一名普通的提解业务员,到网点柜员,再到如今的消费客户经理,徐搏一步一个脚印,严格要求

自己。

“要用知识武装自己,不断学习,以便更好地服务客户。”徐搏说。工作中,徐搏积极参与支行的业务培训,虚心向同事请教业务问题。工作之余,他积极收集有关车贷分期业务的资料,认真梳理手头的客户群体和所处的营销环境概况。通过强化训练之后,徐搏熟练地掌握了支行车贷分期业务的产品特点以及常用的营销技巧。

促营销,不畏艰难拼业绩

“主动营销才能创造机会。要勤动嘴,多沟通,赢得客户,才能赢得市场。”徐搏强调了营销的重要性。他深知只有与客户保持高黏度的交流,了解客户的所需所想,才能及时调整营销策略,从中捕捉商机,在激烈的竞争中抢占先机。

在工作中,他时常想着如何更好地营销车贷分期业务,任何场合都能抓住宝贵

的机会积极营销。起初,某汽车销售公司没有与中行盐城盐都支行合作。但是徐搏坚信“努力不一定成功,但放弃一定失败”的理念,碰壁后,他仍然坚定目标,一直与对方金融经理保持密切的联系,期间更是时刻关注公司动态,多次上门主动介绍支行优势,大力宣传支行业务。最终,他用自己的勤奋和坚持赢得了该汽车销售公司的信任,经过多方努力后,成功落实该汽车销售公司准入。

多跑腿,贴心服务暖人心

“腿要勤,心要诚,微笑要时刻挂脸上。”热情周到的微笑服务一直是徐搏不变的追求。徐搏牢记“客户的需求就是第一位”的理念,坚持用优质服务去维护客户,最大限度地满足客户日益提高的服务需求。

加满油,系好安全带,一场跨市业务由此开启。高速路上,单调的沿途风景与

清晨相伴,却熄灭不了徐搏心中的热忱;归途中,落日的余晖洒在肩头,仿佛在为他徐搏庆祝一笔业务的顺利签订。

服务至上,效率争先。因工作性质,徐搏经常要早出晚归,上门面签。客户资源庞大,跨市业务也是常有的事。但只要客户需要,无论是跨市还是偏远县城,徐搏都会即刻动身,开车上门,风雨无阻。在服务过程中,徐搏通过贴心的服务与出色的工作效率,赢得了客户的一致好评。

在普通平凡的岗位上精益求精,在日复一日的点滴工作中用心服务。就这样,徐搏把青春奉献给中行,无悔地追求自己的人生理想,用实际行动不断攀登事业高峰。



可盐可甜,有招微力无限



有湿地好风景,更有金融硬实力

招商银行盐城分行,依托丰富的服务经验,创新小微产品及业务模式,践行普惠金融,与小微企业并肩同行。

更多信息,请致电 95555,或登陆 cmbchina.com



扫码关注 手机银行