



□记者 李永宁 文/图

从乡镇中学的英语老师,到银行机构的职员,他不惧挑战转行投身金融事业。徐立彬,作为江苏银行盐城分行南洋支行的一员,勤勤恳恳一干就是38年,扎根基层、坚守一线、默默奉献,以一名基层金融人的使命担当,为乡村金融事业贡献自己的力量。

在充满挑战的岗位上不断成长

初见徐立彬,是在江苏银行盐城分行南洋支行营业厅。59岁的他,带着一副金丝眼镜,与人交流的语速不快,温文尔雅,条理清晰。

1986年10月,徐立彬通过考试进入信用联社工作,被分配到当年的盐城郊区信用联社南洋信用社,从事基层工作。2007年江苏银行成立,徐立彬成为江苏银行盐城分行南洋支行的一名综合柜员。

交谈中,徐立彬向记者透露,进入信用联社之前他已经参加工作了,在南洋镇合心初级中学担任英语老师。进入信用联社后,单位对新员工进行了系统培训,可能是有从教经历的缘故,与同批上岗的其他同事相比,徐立彬很快胜任了新岗位的各项工作,既细心又有耐心。

回看过去的38年,作为江苏银行盐城分行的一员,徐立彬感觉自己的工作经历充满了挑战与成长,“这段经历对我个人和职业发展影响深远”。

“从事金融工作,不仅记账、出账不能错,工作上遇到苦事难事更要往前冲。”这是徐立彬常挂在嘴边的一句话,他也是这样严格要求自己的。有时,其他同事营销不下来的客户,徐立彬总是笑眯眯地说:“不急不急,让我再和客户沟通试试。”就这样,经过徐立彬的再次营销,总能成功办理一张信用卡、一笔定期大额存款或一户养老金预约开户等业务,这样的经历数不胜数。

徐立彬说,其他同事很多时候不太能理解,只有他自己知道,与其说是营销技巧,倒不如说是用真诚服务感动客户。

疫情期间,好几个同事都先后感染病毒回家休息了,柜面上只剩徐立彬和另一位同事在坚守。当时又正值网点装修,临时营业网点条件比较艰苦,徐立彬和同事两人每天做好各项工作,服务好客户,连续几天“孤军奋战”,一直坚持到其他同事身体恢复后回归岗位。支行负责人考虑到徐立彬是位50多岁的老同志了,体力消耗比较大,想让他调休两天,却被他婉拒了。

始终坚守客户至上原则

在银行工作38年,一直从事一线柜面工作,徐立彬经手了无数笔业务,但有这样一笔业务让他至今难以忘怀。

十多年前一个寻常的工作日,营业厅里人来人往,忙碌而有序。徐立彬的老存款客户李女士来到他所在的柜台前,神情略显紧张和不安。

因为是熟人,经过简短交流,徐立彬

深耕乡村 默默奉献

——记江苏银行盐城分行南洋支行员工徐立彬



徐立彬接受采访

了解到李女士的丈夫突然患病住院,急需一大笔治疗费用。然而,家里的流动资金有限,李女士不得不提前支取一笔定期存款。按照规定,未到期的定期存款提前支取会损失不少利息。当徐立彬向李女士说明这一情况时,她的眼神中透露出无奈。

那一刻,徐立彬深刻感受到她的无助。在遵循银行规章制度的前提下,徐立彬尽最大努力为李女士寻找可以减少损失的解决方案。经过仔细查询,徐立彬发现李女士之前在南洋支行存过一笔大额存单,可以通过转让的方式,最大程度地获得这段时间的存款利息,几乎没有损失,同时也能满足李女士的资金需求。

当徐立彬将最终方案告知李女士时,李女士眼中燃起了希望的光芒,连连向徐立彬道谢,感谢他之前推荐存了这款产品,现在又帮助自己解了“燃眉之急”。

那一刻,徐立彬感受到了柜员这份工作所承载的责任和意义。这笔业务不仅仅是一次简单的交易,更是关乎一个家庭的希望。“它让我明白,作为银行柜员,我们手中处理的每一笔业务,都可能影响到客户的生活,甚至改变他们的命运。”徐立彬说。

从那以后,徐立彬更加坚定了以客户为中心、用心服务的工作理念,力求在每一个平凡的工作日里,为客户提供最专业、最贴心的服务。

永远要保持一颗谦卑的心

作为即将退休的江苏银行盐城分行员工,徐立彬的工作经历充满了无数珍贵的回忆和深刻的感悟。

在银行工作的这几十年来,徐立彬见证了银行的飞速发展和社会的巨大变革。从一个年轻的新手逐渐成长为经验丰富的前辈,也见证了同事们从青涩到成熟的蜕变。徐立彬深知,时间不仅带来了个人的成长,也推动了整个社会的进步。

银行业是一个快速发展的行业,新的金融产品、新的服务模式层出不穷。为了跟上时代的步伐,徐立彬始终保持学习的热情,积极参加行里组织的各种培训和学习活动,不断提升自己的专业能力和职业素养,这让他在工作中更加得心应手,也赢得了同事和客户的尊重。

此外,徐立彬深刻体会到团队合作的价值。在银行工作中,每个岗位都是相互依存、密不可分的。只有大家齐心协力、紧密合作,才能确保银行的正常运转,赢得客户的满意。

回顾职业生涯,徐立彬深感自己是一个幸运的人。“我能够在江苏银行盐城分行这个大家庭中工作、成长和收获,很感谢银行给予我的机会和信任,也感谢同事们和客户的陪伴、支持。在未来的日子里,我将带着这些宝贵的回忆和感悟,继续享受生活的美好。”徐立彬说。

“时光荏苒,转眼间我即将结束在江苏银行盐城分行的职业生涯,踏上新的人生旅程。在即将退休之际,我想对你们这些充满活力和希望的青年员工们说几句心里话。”作为一名老员工,徐立彬寄语江苏银行盐城分行的青年员工:银行工作虽然充满了挑战和压力,但也是一个充满机遇和成长的地方。在这里,你们可以学到许多宝贵的知识和技能,也可以结交到许多志同道合的同事和朋友。所以,请珍惜这个机会,努力提升自己,为银行的发展贡献自己的力量。

徐立彬希望年轻人能够保持一颗谦卑的心。在工作中,总会遇到各种问题和困难。当面对这些问题时,不要害怕、不要退缩,而是要勇于面对、积极解决。同时,也要学会向同事和前辈们请教和学习,他们丰富的经验和知识会给你们带来很大的帮助。

徐立彬祝愿青年员工在未来的职业生涯中取得更大的成就和进步。愿他们能够在江苏银行盐城分行的大家庭中不断成长、发光发热。



工作人员带领孩子们制作储蓄罐

邮政公司盐城大丰区分公司金丰路邮政支局

小小银行家暑期生活体验“邮趣”

本报讯(郑玉元 王悦)近日,邮政公司盐城大丰区分公司金丰路邮政支局迎来一群充满好奇与活力的小朋友,参加“暑假邮趣 金融启蒙”小小银行家体验营活动。该支局精心组织策划了体验银行业务流程、动手做手工、学习邮票背后的历史文化等活动流程,激发小朋友们对金融知识的兴趣和探索精神,让孩子们暑期生活更加“邮”趣。

活动的第一站是“小小银行家”柜台。小朋友们在工作人员的引导下,学习如何排队叫号、填写业务单据,并模拟存取款的全过程。通过角色扮演,孩子们不仅熟悉了银行的基本业务,还了解到了诚信、沟通和细致的重要性。

接着,孩子们来到该支局活动室,这里准备了各种材料供他们制作属于自己

的储蓄罐。在工作人员的指导下,他们发挥创意,用彩笔、贴纸装饰着属于自己的“小银行”。这个环节不仅锻炼了孩子们的手工能力,也帮助孩子们树立了正确的金钱观、价值观。

最后,小朋友们围坐在一起,聆听工作人员讲述邮票的故事。从邮票的起源到现代的设计趋势,每一枚邮票都承载着丰富的历史信息和艺术价值。孩子们被这些精美的邮票深深吸引,同时,也学习到了邮票作为通信媒介的重要作用,以及它所蕴含的文化魅力。

本次体验营活动是一次寓教于乐的学习之旅,让孩子们在轻松愉快的氛围中获得金融和邮票文化的启蒙,培养了良好的理财观念和文化素养。

兴业银行助力全国首单发行机制双试点债务融资工具落地

本报讯(欣仁)日前,由兴业银行牵头主承销的“四川省港航投资集团有限责任公司2024年度第一期中期票据”成功发行。该笔债券采用动态发行机制,基础发行金额5亿元,上限规模10亿元,期限10年,票面利率2.88%,创中西部地区物流行业超长期品种价格最低。

据介绍,该笔中期票据为全国首单同时试点以时间优先为边际配售原则和截标后确定规模的发行机制创新债券,是非金融企业债务融资工具簿记发行双试点的首次尝试。发行机制双试点旨在提升簿记发行环节投融资双方的体验感和可获得感,进而促进发行利率更加市场化,提升簿记

效率,推动银行间债券市场高质量发展。

债券发行人四川省港航投资集团有限责任公司,承担四川省委、省政府赋予的“服务四川对外开放和内陆开放经济高地建设”等重要职能,本笔债券是该公司首次公开发行超长期债务融资工具。

债券市场是直接融资市场的重要组

成部分。

近年来,兴业银行持续擦亮“投资银行”名片,积极参与债券市场建设,充分发挥债券市场在降低实体经济融资成本、拓宽融资渠道等方面的重要作用。截至5月末,该行非金融债券承销规模3114.24亿元,保持股份制银行前列。

盐城市信用担保协会

开展红色主题教育

本报讯(严丹欣)日前,盐城市信用担保协会组织10家会员单位的党员代表,赴红旗渠开展红色主题教育。

党员们通过学习《二十大精神精要解读》《红旗渠精神及其时代价值》等专题教学课程,更加坚定了牢记“三个务必”,担当作为、求真务实,把融资担保、普惠金融工作做实做好的信念。通过参观红旗渠纪念馆,现场聆听讲解,重温了中国共产党带领人民群众艰苦奋斗的故事,更深刻地认识了红旗渠开挖的历史,进一步增强

了遵纪守法的自觉性和推进全面从严治党责任感。

培训期间,党员们还前往焦裕禄纪念馆,共同追寻革命先辈足迹,缅怀先烈、回顾历史,感受焦裕禄同志无私奉献和为人民服务的精神。

通过这次红色主题教育,大家一致表示,要保持艰苦奋斗的精神,充分发挥共产党员的先锋模范作用,继续传承和弘扬红旗渠精神和焦裕禄精神,将历史进步的能量充分汇聚到新时代融资担保事业中去。

工行铁军在行动

工行盐城城中支行

推广线上预约服务 提升网点竞争力

本报讯(周慧娴)工行盐城城中支行近期推出线上预约服务,旨在提高服务效率和客户满意度。该行领导层通过日常会议不断强调线上预约的重要性,明确了员工的推广任务和考核标准,确保每位员工都能熟练掌握线上预约流程。

为了将线上预约服务落到实处,员工们在日常工作中积极向客户介绍预约取号的便利性,并通过宣传手册和云网点小程序,指导客户如何使用手

机银行进行预约。此外,客户经理在电话服务和外出营销时,也主动为客户介绍预约服务,确保客户享受更加便捷的银行服务。

该行还定期对线上预约率和到店识别率进行监测,分析推广过程中遇到的问题,并根据实际情况进行调整和优化。通过这些措施,该行的服务效率得到了显著提升,同时也增强了网点的市场竞争力,为客户提供了更加优质的银行服务体验。

工行盐城盐都支行

精准提升网点预约识别服务

本报讯(缪惠惠)为提升客户服务体验,增强网点竞争力,工行盐城盐都支行多措并举,以到店客户为服务核心,通过员工培训和客户全景视图到店识别技术,实现了对客户需求的精准把握和个性化服务,为客户提供更加便捷、高效的金融服务。

该行将预约服务内容制作成H5,通过微信朋友圈广泛宣传,同时组织员工通过手机银行App和微信小程序进行线上预约取号体验,确保每位员工都能熟练掌握操作方法,提高业务办

理的速度和准确性。

面对到店客户,网点厅堂工作人员主动介绍线上预约取号功能,并手把手指导客户完成预约流程。客户可提前安排未来3天的业务办理时间,选择开户、销户、存款、取款等业务类型,满足多元化需求,享受个性化服务。

当客户成功预约后,网点会提醒客户提前准备所需材料,确保业务办理过程顺畅无阻。这种预约联动机制有效减少了客户在网点的等待时间,提升了整体服务效率。

工行盐城东台高新区支行

积极拓展商户市场

本报讯(周宁)今年以来,工行盐城东台高新区支行通过批量拓展、地推营销和存量促活三大策略,加速提升商户市场占有率与工行品牌影响力。

该行积极抢抓重点商圈及网红商户,充分利用上级行的权益投入和满减活动政策,在城东购物广场、虹鼎万融城等商圈成功举办“工银消费季”等营销活动。同时,针对城东永乐国际影城、便利超市等高人流量商铺,实施精准营销,通过线上线下多渠道宣传,迅速提升工行知名度和商户市场占有率。

为进一步扩大商户拓展范

围,该行每日组织外拓团队,深耕网点周边一公里区域,积极拓展周边及包干乡镇的商户市场。

在存量客户维护方面,该行建立服务台账,通过普惠贷款、分期产品等业务增强商户客户黏性,提高资金归行额。同时,利用“先收后奖”“升金有礼”等优惠政策,促进商户存款日均贡献度提升,助力商户资产增长。

此外,该行还密切关注商圈、商户的最新动态和需求,及时跟进服务,确保客户体验持续优化,避免活动结束后客户流失的现象。

公告

尊敬的客户:

根据中国人民银行《人民币银行结算账户管理办法》和《人民币银行结算账户管理办法实施细则》相关规定:银行对一年未发生收付活动且未欠开户银行债务的单位银行结算账户,应通知单位自发出通知之日起30日内办理销户手续,逾期视同自愿销户。

现针对符合该情况的账户进行销户公示(明细清单详见

http://cjccb.com/cjccb/yxgg/524376/index.html)。如您的账户在清理范围内,请于本公告发布之日起30日内至开户网点办理销户手续,逾期未办理的,视同自愿销户,我行将按照相关规定作销户处理,详情请咨询开户网点。

特此公告!

江苏长江商业银行
2024年8月7日