



“她时代·金融丽人秀”人物访谈

在逐梦中不断成长

有一种财富叫“磨砺”

2004年8月加入浦发银行郑州分行,2006年起历任公司业务部总经理、经一路支行行长,2012年组建私人银行部,2014年8月至2011年1月任浦发银行新乡支行行长,再到如今的浦发银行郑州百花路支行行长。不论是分行部门、同城支行,还是异地二级分行,在王晨的率领下,各项经营指标均取得业内广泛认可。

一串串骄人的发展数据背后,是王晨对郑州浦发精神的深刻领会与认真践行,是14年辛苦付出的凝聚,更是与郑州浦发一路同行、共同成长的美好人

生阅历。

王晨说:“承受磨砺,每一次磨砺都是宝贵财富,我们要正视它、善待它,并将它转化为正能量,从中汲取力量。面对客观的困难,惟有用主观的努力去解决。只要够努力、够热诚,一切困难都不是问题。”

正是凭借这股精神,在这种大担当的引领下,王晨为浦发银行的发展作出积极贡献,不仅被浦发银行总行授予2016年度“三八红旗手”荣誉称号,更是在工作中获得了同事、客户的肯定。

打赢一场漂亮的硬仗

2014年,受到经济周期波动“三期叠加”的因素影响,新乡地区的经济发展遇到了波动,作为郑州浦发银行最早设立的异地分支机构——新乡支行也遇到了严峻的发展瓶颈。2014年8月,王晨调任浦发银行新乡支行担任行长。

初到新乡,面对区域复杂的经济形势,面对企业客户的经营困难、银行资产的风险压力,王晨没有迟疑,没有等待,此时,她心中只有一个声音:“只要思想不滑坡,办法总比困难多。”面对严峻的局面,王晨带领支行班子,以改革者的胆识,创业者的勇气,大刀阔斧地进行了各项改革,实现了全员思想的凝

聚,士气的提振,不仅在支行范围内营造了风清气正干事创业的浓厚氛围,强有力地推动了各项业务发展,带领新乡支行重回先进行列;更是重塑了浦发银行在当地的品牌影响力,得到了客户的高度认同。

知难不难,破难而上。两年半的时间,900多个日日夜夜,王晨与新乡支行70余名员工一道,栉风沐雨,坚定前行,“用发展解决问题,用前进碾平困难”,以超出人们想象的付出,以不破楼兰终不归的决心,实现了浦发新乡支行新时期的新发展,新征程的新跨越。

奋斗的青春更加美丽

企业文化是企业前进的动力,在企业这艘巨舰前行的过程中,企业文化起到了“引航灯”的作用。一个没有企业文化或理念的企业,很难在竞争激烈的市场上脱颖而出。

王晨说,在浦发银行这14年来,浦发银行的企业文化深深影响到了自己的价值观念和工作方式。工作中,她坚持以“新思维 心服务”为指导,不断优化服务流程,为客户提供全方位、精细化、人性化、高品质服务。她倡导员工

勇于“做一个高尚的人”和“做一个有内涵的人”,不断树立个人品牌,通过不断的正向激励,调动员工做好服务的积极性和潜能。

当前,利率市场化、竞争主体多元化、互联网化等已成为银行眼下的压力,但同时也是转型的动力和长远发展的“助推器”。王晨坦言,新时代充满了机遇,但也挑战重重。“无奋斗,不青春”,只有把艰苦环境作为磨炼自己的机遇,把吃苦当做成长“必修课”,方能砥砺前行。

■ 银行快讯

省工行营业部大力拓展融e购B2B2C业务

今年以来,工商银行河南分行营业部积极推进融e购商城B2B2C新业务,截至3月底,成功营销B端采购商108户,新增C端个人客户2052户,实现采购交易额27.29万元,提前完成上级行下达的全年任务。同时,该项业务的发展还有效带动和提升了融e行、融e联、融e购、e支付活跃客户动户数等指标,融e购商城影响力和美誉度也得到了有效提升。融e购B2B2C新模式指的是B端(采购企业)向B端(融e购商户)采购,然后落脚到C端(采购企业员工等个人客户)消费的一种商业模式,是B2B和B2C业务的合称。在该模式下,通过营销企业客户在融e购平台上进行福利发放、客户回馈等工作,可以同时拓展企业和个人用户,实现平台的批量获客、活客。下一步,营业部将深度挖掘行内企业客户的购物需求,持续推进融e购B2B2C模式,进一步提升融e购商城的知名度和影响力。李欣

交行东风路支行以服务促业务获客户好评

3月21日下午18时10分,原本应该熄灯关门的交通银行东风路支行,此刻大厅却灯火通明,点钞机、清分机的轰鸣声不绝于耳。原来,一位客户收到了一笔工程款,全部为现金,出于安全考虑,必须当天存入银行。支行员工用4台点钞机、一台清分机,仅用时25分钟就帮客户清点完了全部400万元现金,其间,客户经理还向客户介绍了交行的理财产品,对客户的资产配置进行了合理化建议。短短的25分钟,呈现给客户的是交行整个团队的鼎力合作,是交行员工专业的业务素养,是交行无微不至的服务。每一位员工用实际行动,诠释了交通银行“一个交行,一个客户”的经营理念。周宇

光大推出“阳光财富·公积金企业捷算通”平台

为提高公积金业务服务效率,光大银行搭建的“互联网+公积金”服务渠道,创新推出了“阳光财富·公积金企业捷算通”平台。该平台可实现住房公积金各项业务的线上化处理,通过与各地住房公积金中心的合作,带动公、私客户群体,打造公司、零售业务协调发展的新模式。自2017年7月该平台上线至2017年末,光大银行17家分行已与23家公积金中心建立了合作关系,交易金额超10亿元,交易笔数超7.5万笔,极大地增强了公、私客户群与光大银行的合作深度和业务黏性。2018年1月份,单月再次实现交易金额4.65亿元,交易笔数2.42万笔;3月底,光大银行将在该平台基础上增加资金增值功能,随后预计再增加5家合作中心,合作公积金中心将达28家。胡凯艳

WOMAN



■ 人物名片

王晨 浦发银行郑州百花路支行行长

24年金融从业经历,14载浦发奋斗历程,不论身处哪个岗位,不论历经业务发展的顺境、逆境,王晨在浦发银行郑州分行的正确引领下,始终坚持坚定发展目标不动摇,“咬定青山不放松”,用发展征服质疑,用前进碾平畏惧。

“尽吾力而不能至者,可以无悔矣”。王晨用实际行动,诠释了浦发银行“新思维、心服务”的发展理念。

记者 倪子 张俊
实习生 焦孟杰



特别鸣谢“小城故事商务影像”的大力支持

■ 保险短讯

泰康人寿理赔市民脑溢血手术16万元

近日,泰康人寿河南南阳中心支公司收到市民李先生家属赠送的“泰康大爱显真情、理赔暖心服务优”锦旗一面。据悉,李先生2017年4月投保了泰康“健康尊享”B款险种,保额终身300万元。2017年6月,因用凉水洗头,李先生突发脑溢血,不得不在陕西第三军医大学进行开颅手术,花费约16万元。一个月后转回南阳南石医院,李先生仍处于昏迷状态,每

月需要治疗费用4万多元。自李先生家属报案之日起,泰康人寿河南南阳中心支公司先后理赔8次,理赔金额达15.8万元。泰康的及时理赔,缓解了客户的巨大经济压力,也让李先生一家今后的生活充满了信心。泰康人寿将继续秉承“以客户为中心”的服务理念,为更多的人送去温暖的阳光。
王若谷

平安摘得AI+环保国际大赛桂冠

近日,中国平安旗下“平安脑”团队在AI+环保国际大赛“异常能耗监测”(Power Laws: Detecting Anomalies in Usage)中摘得桂冠,这是继“平安颖像”智能读片技术及AI作曲技术荣获国际性大奖之后,平安在人工智能领域再次斩获的一项世界级大奖。近年来,平安在人工智能领域的技术实力日臻成熟,为平安在智慧环保领域乃至智慧城市领域的进一步发展打下了坚实的基础。王赛男