



打通金融知识普及“最后一公里”

建行郑州金水支行积极开展金融知识宣传服务月活动

为保护消费者合法权益,加强社会公众风险防范意识,提升全民金融素养,建设银行郑州金水支行紧跟人行郑州中心支行、河南银监局、河南网信办及省分行要求,于9月在全辖范围内积极开展“金融知识普及月 金融知识进万家”暨“提升金融素养 争做金融好网民”宣传活动。倪子 杜笑阳

温馨港湾 普惠先行

“阿姨,请您先喝杯热水歇歇脚。”如今,走进建行郑州金水支行各网点,能看到一个温暖的角落——“劳动者港湾”。在这里,该行将服务渗透细节,“小善”彰显“大爱”。

当您走近网点,门头滚动的LED电子显示屏上金融知识宣传月的口号映入眼帘,是建行对您的第一重呵护;填单台前、港湾区内亮眼的宣传折页与海报,是对您的第二重关心;用心的现场传导、耐心地答疑解惑是对您的第三重

关爱。

据了解,建设银行推出的“劳动者港湾”重点为环卫工人、出租车司机、交警、城管、快递员、志愿者等工作,老弱病残孕、走失儿童、考生等需要特殊关爱的群体及其他有需求的社会公众提供便民服务。在金融知识宣传月到来之际,建设银行郑州金水支行全体员工愿您在歇脚、充电、喝水、热饭之余,传递一份金融知识,让您多一份金融的了解,多一份财富保障。

移动课堂 送爱到身边

宣传月期间,为了扩大活动的有效性,真正将知识传送到需要的人身边,建设银行郑州金水支行围绕消费者关心的热点问题,在以网点为“主阵地”的基础设施上,积极开展“进校园、进广场、进社区、进企业”等宣传活动,为不同客群量身打造金融知识“移动课堂”。

例如,针对在校学生易受金融诈骗活动侵害等现象,帮助学生树立正

确消费观念,增强其对有害网络借贷行为的甄别和抵制能力;针对非法集资等违法违规的金融活动和金融广告,进行正向的金融知识普及和风险提示,帮助消费者提高防范和应对非法活动的的能力;针对老年人等弱势群体,重点普及人民币反假、防范电信网络新型违法犯罪活动、银行卡安全使用等方面的知识。

净化网络 共创和谐

互联网金融正在成为社会公众参与金融活动的重要平台,与之而来的网络金融诈骗、金融谣言、非法金融广告等层出不穷。

为营造和谐健康的网络金融舆论环境,弘扬主旋律,传递正能量,建设银行郑州金水支行向社会公众

发起“提高金融素养 争做金融好网民”志愿签名活动,号召大家讲诚信、守底线,不制造、不传播金融谣言,自觉抵制不良金融行为,争做掌握基本金融知识,具备投资风险意识,传播金融好声音的新时代中国好网民。

金融科技 助力推广

今年以来,建设银行通过住房租赁、金融科技和普惠金融“三大战略”的路径选择,让金融机构真正成为解决社会问题温柔而有效的手术刀,成为整合社会资源的黏合剂。郑州金水支行充分发挥金融科技优势,实现金融科技知识高效推广。

建行郑州金水支行所辖网点均开立有各具特色的微信公众号,粉丝数量不断增长。各网点微信管理员依据客群特色,因地制宜开展多种类型金融知识线上宣传;切实用好“新一代”,通过大数据筛选学生、老年客户等金

融知识较为薄弱的群体,推送金融知识宣传短信,直达目标群体;推广“劳动者港湾”APP下载,方便社会公众快速找到建设银行金融服务站点,及时满足公众金融需求。

每一次金融知识宣传,变化的是形势、是渠道,不变的是建设银行郑州金水支行恪守“以客户为中心”的初心。新时代建设银行郑州金水支行将更加致力于成为百姓心中有温度、更贴心、有担当和责任感的银行,并在心系人民,服务社会中不断实现新的发展。

■新网点心服务——2018郑州地区智慧银行网点系列报道

建设银行郑州二七路支行 开启“金融+生活”优质服务



在银行业竞争高度激烈、金融产品同质化严重的今天,仅仅提供金融服务已不能再满足客户尤其是高端客户的需求。银行要想切实服务好客户,除了在传统金融业务方面,更要做好非金融渠道服务。作为建设银行河南省分行旗舰型网点,郑州二七路支行从多方面入手,建立了一个多角度、多层次的非金融渠道平台,提供全方位差异化服务,努力做到比客户期望的更好。

倪子/文 慎重/图



建设银行郑州二七路支行
行长梁清华

行长观点

如今,银行业之间的竞争更加激烈。商业银行要不断适应经济形势、金融环境、客户需求和技术条件的变化,找到同质化竞争的分水岭,根据各自定位打造自身独特优势。客户的需求可分为金融服务需求和非金融服务需求,我们一直在努力满足客户的多元化需求,以新思维带动客户新体验,以新业务撬动金融新市场。

服务不能只做表面功夫

不少银行基层支行因业务分工及经营场所的限制,一些专业性业务不得不集中在相关业务部门受理。由于办公地址与基层支行不在一起,难免造成客户来回奔波。因此,建设银行郑州二七路支行利用自己的地理及办公优势,为客户提供一揽子金融方案,实现一站式综合金融服务,提升了客户感受度和办事效率。

据建设银行郑州二七路支行行长梁清华介绍,二七路支行位于市中心二七商圈,商户集中,客流量巨大。为满足客户各项金融需求,在总行“普惠金融、住房租赁、金融科技”三大战略指引下,该支行在办理日常业务的同时,集中了智能服务专区、理财工作

室、房屋按揭贷款、住房租赁、汽车及装修分期、贵金属、小微企业信用及质押贷款等各项金融服务。

“我们周边商户多、中小企业多,不仅要为这些客户做好结算、融资等金融服务,我们还积极为客户搭建合作平台,互利共赢,为客户创造更多价值。例如,我们近期正在联合家装公司、家电卖场等策划家装融资服务活动。通过合作,把最大化的优惠让利给客户。”

梁清华坦言,在银行产品日趋同质化的今天,唯有强化服务特色,追求卓越才能满足客户的不同需求。服务不只是做表面功夫,重要的是满足客户日益增长的多方位金融需求。

探索租赁企业合作模式

大学毕业后,小孙选择在郑州奋斗,租房是他面临的第一个难题:房子不能离单位太远,房租不能太贵,房东不要随时涨房租……要想同时满足小孙的要求,或许不太容易。

上周,小孙来建设银行郑州二七路支行办业务,和客户经理聊起租房的烦心事,没想到这在建行根本就不是个事儿。

梁清华说,二七路支行在“要买房,到建行”的基础上成立了客户租房团队,为租客提供房源、预约看房、租金估价、在线签约缴费等服务,为房东提供发布房源、委托中介、房产管理等

服务,全面满足租赁双方全流程办理和配套金融产品需求。同时,还可为不同的消费群体提供装修分期、“汽车分期、分期通”等信用消费额度,满足客户全方位的消费需求做到硬件更智能、软件更人性、服务更贴心。

他表示:“建设银行作为住房金融领域的重要参与者,一直致力于提供全面有效的产品和服务。我们运用大数据原理、综合多维度信息、整合内外部资源,打造‘金融+生活’生态圈,充分满足了客户多方主体的产品需求,全面助力住房租赁市场健康发展。”



努力满足客户的多元化需求