

中原银行这位“晓玉姐姐”，真中！



中原银行郑州分行行长助理王晓玉

3月8日,2019郑州金融丽人秀暨中国七夕夫妻节“爱·家风”首期沙龙顺利举行。中原银行郑州分行行长助理王晓玉作为一名金融业女性精英代表,在家风主题分享会和与大家畅谈家风传承。会议间隙,王晓玉接受了记者采访。

作为主抓零售业务的行长,王晓玉更喜欢大家喊她“晓玉姐姐”,尤其对团队伙伴,她总是像姐姐鼓励弟弟妹妹那样,鼓励他们积极面对工作中的不顺和生活困难,并尽最大努力去帮助他们、关爱他们。这位“晓玉姐姐”到底中不中,我们一起来看看。
记者 倪子

排忧解难的“晓玉姐姐”

一头清爽齐耳短发,明眸皓齿,和别人说话时,脸上自然露出一抹亲切的微笑,这是王晓玉给人留下的第一印象。

2018年,王晓玉担任中原银行郑州分行行长助理。上任之后第一件事儿,她成立了“晓玉姐姐谈心会”。行里员工无论工作上还是生活中有困惑,都可以

和她面对面聊聊。

这一聊,把“晓玉姐姐”聊火了。“没想到效果那么好,现在大家得提前好几天预约,否则排不上。最开始的初衷就是想多听听员工心声,帮他们排解压力,出出工作上的点子。大家十分信任我,提的问题五花八门,我现在已经快成了他

们免费的心理辅导员、情感咨询师了。”王晓玉说,一个企业的文化就是这个企业的性格。她希望通过轻松愉悦的气氛,在和谐的氛围中加强团队建设。“晓玉姐姐谈心会”让她更充分地融进了员工团队,越来越多的员工愿意找她谈心。心理问题疏导好了,员工的工作劲头更大,表现更出色。

主动“补位”善于“补位”

像“晓玉姐姐谈心会”这样零距离的沟通,只是王晓玉和员工打成一片的缩影。每天早上6点半,王晓玉准时在工作群中发励志视频、唯美诗歌、搞笑故事等“叫醒”大家,开启新一天工作;每天无论多晚,王晓玉一定“当日事当日毕”。员工微信必回复,处理完线上工作常常已是深夜12点多。

无论是时下流行的抖音拍摄还是“蹭热点”,只要和中原银行郑州分行业

务营销有关,经常能看到她的身影。

“我是行长,更是中原银行郑州分行的一分子,有责任、有义务为全行发展多做些事情。只要团队需要,我肯定不遗余力,这也是我始终坚持的‘补位心态’。”王晓玉说。

事实证明,中原银行郑州分行便是这样一支用爱凝聚在一起的团队。

“晓玉姐就像亲人一样,生活中照顾

你,工作中督促你上进,为我们的成长进步埋下希望的种子。在工作中能遇到这样一位‘姐姐’是我们的福气。”中原银行郑州分行团队成员大多是90后,他们非常感谢王晓玉的体贴关怀和照顾。

王晓玉说,好孩子是夸出来的,好员工更是夸出来的。90后员工们本身各方面条件都不差,他们更希望得到尊重和肯定,获得价值认同感。

零售业务靠创新制胜

王晓玉不仅管理团队能力出色,业务能力更是一把好手。

今年情人节,中原银行郑州分行各支行网点LED屏滚动播放客户情人节告白宣言的营销活动大获成功。这波“营销智慧”背后的操盘手正是王晓玉。

备受市场欢迎的线上化住房抵押贷款“永续贷”业务,在王晓玉的带领下,截

至目前,市场份额名列全行系统内第一。在今年3月5日,中原银行郑州分行落地首笔小微企业永续贷,进一步创新了小微企业金融服务模式。

王晓玉坦言,做好零售业务,服务质量是关键;做好服务,口碑最重要。努力提供与客户需求相适应的新产品,并结合客户需求不断改进。

对于未来的发展,王晓玉信心满满。她说:“未来,我们还将推出更多创新型个贷业务以及场景业务,将金融需求与衣食住行医疗教育娱乐等生活场景融合,满足客户的金融需求和相关非金融需求。我相信,在‘以市场为导向,以客户为中心’经营理念的引导下,中原银行郑州分行的零售业务将增添转型新动力,实现大发展。”

工行郑州分行持续做好分期业务

今年以来,工商银行郑州分行持续发力,实现信用卡分期业务强势开局。年初,该行提出“加快业务转型,丰富产品体系,调整产品结构,拓宽市场领域”的分期业务全面发展战略,坚持“全行动员、全员参与、全辖办理”的战术,大力推动业务发展。该行建立

营销工作新机制,结合分期产品,全面审视优劣势,把产品优势转化为营销推介优势和业务发展优势。精准目标客户,注重部门协作配合,积极融合多业务条线产品,为客户提供更加丰富的金融产品组合选择。

李欣

交行郑州自贸区分行举办三八节回馈活动

近日,交行郑州自贸区分行各网点先后举办3场三八节客户回馈活动。活动邀请了专业花艺师为客户讲解插花艺术,重点讲解了插花造型、色彩应用要点,现场演示插花技巧。到场

客户边学边动手制作插花。同时,网点员工还向每一位到场客户送上精心制作的小点心与衷心的祝福。通过活动,提升了客户经理与客户之间的信任度,增强了客户对交行的黏度。全权

兴业银行助力科技型民企成长

近日,兴业银行围绕科技型民企在初创期、成长期、成熟期等不同阶段的融资难点、痛点、堵点,发挥特色优势,持续创新,加大和优化金融供给。截至2018年末,该行服务科技型民营企业2.02万户,较年初增加5631户;

贷款余额1731.92亿元,较年初增加342.41亿元。今后,兴业银行将继续发挥综合化经营优势,深度介入科技企业的全生命周期,为企业对接科创板提供一站式综合金融服务,助力企业不断做大做强。杜红涛

中信银行郑州分行与UU跑腿签署战略合作协议

日前,中信银行郑州分行与郑州时空隧道信息技术有限公司(以下简称UU跑腿)签署战略合作协议。UU跑腿CEO乔松涛、中信银行郑州分行副行长路平出席战略签约仪式。据悉,双

方已合作联名借记卡、代发工资、电商管家等业务。路平表示,UU跑腿的服务理念与中信银行打造“有温度的银行”理念高度契合,本次签约将为未来合作奠定良好的基础。章世刚

中原银行郑州分行举办三八节主题活动

3月8日,中原银行郑州分行在熙地港购物中心组织开展“女神驾到”大型特色主题活动。本次活动以青春、时尚为主题,现场设置娃娃机、福袋墙、打卡区、现场表演等深受女性喜爱的

活动环节。此外,活动采用网络直播的新颖模式,中原银行郑州分行行长助理王晓玉参与在线直播,同3万余名线上网友亲切互动。当天现场还有汽车展示、健身操表演等活动。邹诗歌

广发银行郑州分行开展金融知识进校园活动

为维护金融消费环境,3·15期间,广发银行郑州分行组织宣传人员开展金融知识进校园活动,帮助在校大学生准确理解自身的各项法定权利和义务,防范不良网贷和电信诈骗风险,告知大

学生维权的各种正当渠道和方式,引导大学生合理维护自身合法权益,营造稳定和和谐的校园金融环境。本次活动发放了反假币、防诈骗等宣传资料万余份,接待客户12000多人次。王若冰

农行郑州分行“智慧停车”项目成功落地

3月11日,农业银行郑州分行首个“智慧停车”项目成功落地。车主只需登录农行掌上银行,将车牌号与银行卡绑定,即可享受停车扣费无感支付的便捷出行体验。“智慧生活·无感停车”是农业银行自主设计研发的网络金融便民服务项目。停车方式与高

速上的ETC相似,但更为方便,不领卡、不排队、不用贴标签,车辆离开停车场只需两秒。接下来,农业银行将继续拓展“智慧加油、智慧洗车、智慧高速”等出行场景,不断为客户提供智能化、个性化的贴心服务。刘永刚

民生银行郑州分行开展维护消费者权益宣传活动

日前,为增强金融消费者的金融知识与技能、风险识别与防范能力、自我保护意识和责任承担意识,民生银行郑州分行组织辖内机构开展了“消费者权益保护教育宣传周”活动。通过本次活

动,强化了民生银行的服务意识,提高了消费者对金融产品和服务的认知能力,提升了金融消费安全意识。同时,本次活动有效引导了消费者依法、理性维权意识,妥善化解矛盾纠纷,优化金融生态环境。高翔

银行播报