



“她时代·金融丽人秀”人物访谈

让团队
在激励中成长

从倒数到名列前茅

初见马颖杰,她身材挺拔,眉宇间有一种劲朗之气,你能很快被她成熟干练的气质所吸引。回答提问时,她言简意赅、逻辑清晰、表达有力,也让人感到了建设银行运营节奏的紧张明快。

银行存款增速减缓的原因是多方面的,在利率市场化背景下,随着互联网金融快速发展,银行存款出现分流是不争的事实。

2017年,建设银行郑州金水支行出现存款增量连续下滑,居民储蓄存款增

长乏力。一时间,个人存款陷入困局。马颖杰心里清楚,存款流失束缚了银行发展,面对来势汹汹的互联网金融“分羹”存款市场,她必须积极应战。

于是,她带领团队深入研究客户需求,抢抓零售业务发展机遇,全面推动转型创新,致力打造个人金融生态系统,做大做强客群经营。数字是无声的,却又是实实在在的。短短不到5个月时间,建设银行郑州金水支行存款增量从倒数变为名列前茅,贡献度跃居全省系统前列。

要善于为员工喝彩

目前,建行金水支行辖内有60个网点,1500多名建行员工。“当时我们面临的情况比较糟糕,多项业绩停滞不前,不少员工士气低落。”面对压力,马颖杰没有退缩,决定带领员工用“拼搏进取”站稳脚跟。

如何“带活”这支队伍,马颖杰着实下了一番苦心。她提出“抓管理、带队伍、提士气”的思路,制定“刚性约束+柔性管理”的考核模式,这些新举措的实施效果,最直观体现在了“让我们为你喝彩”活动上。

“根据网点、条线等细分,我们分别

建立微信群。相关负责人每天在群内通报员工业绩的同时,我一定会@他,送上祝贺和肯定。我认为,所有业绩的发展都要靠人的力量去推动。员工业绩是被激励出来的,基层潜能是被发掘出来的,压力较大的基层员工更需要被关注、被肯定、被赞美。”她说,恰如其分的激励能建立与员工之间的情感连接,在企业中形成刚性约束中的催化剂,起到点石成金的效果。果不其然,一系列措施有效调动了各层级的积极性,金水支行个人业务打了一场漂亮的“翻身仗”。

创新转型步入新时代

随着金融科技的迅猛发展,传统银行依靠原有的服务渠道和模式已较难适应新形势下的企业服务和民生服务需求。越来越多的银行迅速布局智慧银行建设,如今,走进郑州地区建设银行的网点,你会发现,智能化机具已成为该行的“标配”。

马颖杰表示,智能化是建设银行网点服务发展的重要方向,特别是近年来,建设银行全面推进以综合性网点、综合柜员和综合营销为主要内容的网点综合化建设,着力打造以客户为中心

的综合服务型网点,解决网点功能单一、客户综合服务能力不足的问题,提升了客户体验。

“2017年6月24日,耗时6年时间打造的‘新一代核心系统’建设全面竣工并成功上线,标志着建设银行全新核心系统建成,将为全行战略转型和业务发展注入强大动力。我相信,今年建设银行将为客户带来更先进的产品功能和卓越的服务体验,不断增强普惠金融服务能力,成为金融领域新的产业革命领跑者。”对于未来,马颖杰充满信心。

银行播报

省工行营业部运用科技创新保障业务发展

一直以来,工商银行河南省分行营业部紧密围绕上级行工作要求,以确保安全生产和助力业务发展为核心,圆满完成了各项目标任务。在系统内科技专业综合考核总分第一,被授予科技进步一等奖,并被上级行通报表彰。2017年全年,该营业部圆满完成多项生产系统的投产、升级等维护工作;同时强调创新、用新,参与创新及第三方合作项目37个,为多个重点客户、重点项目开发业务系统,量身定做提供科技支持;在信息安全防控,安全生产维护方面,加强信息安全防控系统的监控力度,提高计算机病毒防控能力,进一步加强和规范全行各类终端的装机管理,按计划完成了辖内核心网络系统应急演练,充分保障本行各项业务发展的安全性要求。李欣

建行智存通
收益稳定又安全

建设银行智存通是通过签约实现的一种存款增值服务。指定一笔定期存款签约,实现活期账户余额不足时直接支用定期存款资金消费支付,满足您临时性消费结算资金缺口需求;兼顾收益性与流动性,只需一次签约,其余操作自动完成,省时省力省心。建行聚财像活期一样存款,像定期一样计息,真正的T+0,取款无金额限制,无时间限制;活期的便利,定期的预期年化收益。聚财1号签约期限1年,签约金额10000元,最高利率为1.75%,保持天数要求自签约日起连续90天,到期后采用积数法靠档计息,资金保持天数更短。聚财6号签约期限1年,签约金额5000元,最高利率1.875%,保持天数要求自签约日起连续180天,到期后采用积数法靠档计息,资金起存金额更低,收益更高。杨琳

光大银行
提升业务风险预警能力

日前,光大银行依托大数据挖掘平台,研发出“会思考”的信用卡智能反欺诈模型,强化业务风险防控。该行研发的智能反欺诈模型主要面向信用卡客户审批环节,首先通过数据调研分析构建个人客户的复杂网络,总计包括700多万节点和2.3亿条关系;同时,结合传统风险管控和复杂网络分析技术,加工基础维度信息和社交维度信息特征指标,形成可精准预测的反欺诈客户画像,从而增强业务风险预警能力。区别于传统风控模型以年为单位的更新优化周期,智能反欺诈模型每天都能进行“思考”,通过更新网络关系和优化模型确定最新的欺诈预测思维模式,使该行在技术上具备了从被动防御到主动侦测的阶段性进化能力。胡凯艳

人物名片

马颖杰 建设银行郑州金水支行副行长

WOMAN

资金紧张的当下,一场看不见硝烟的资金争夺大战,在互联网理财产品与银行存款之间打响。如此严峻考验下,马颖杰“临危受命”,2017年第四季度,再次分管建设银行郑州金水支行零售业务。面对经济社会加速转型发展和零售业务全面市场化的挑战,仅用不到5个月时间,她便交出一份漂亮答卷:建设银行郑州金水支行存款新增从系统内倒数一举跃至名列前茅。

岁月更迭,风雨兼程。马颖杰以勤恳执着的信念奋斗在银行零售业务的道路上,她用责任心和责任创造了一个又一个新篇章。

郑报融媒记者 倪子

小城故事

特别鸣谢省内知名摄影机构“小城故事商务影像”大力支持

行业快讯

招商证券举办二季度策略报告会

3月24日、25日,招商证券郑州营业部举办2018年第二季度投资者策略报告会。本次策略会邀请招商证券研发中心高级宏观经济分析师高明,招商证券研究二部、大类资产配置经济学硕士张咪等嘉宾为客户分析当前市场行情。

上周五,中美贸易战的爆发直接导致沪深两市大幅低开,各大指数全线重挫,市场恐慌情绪升温。高明指出,中美贸易

战对我国国内经济及A股市场造成的影响很小,长期看好中国经济的发展。张咪主要为投资者介绍了医药行业的现状与未来发展。她认为,A股市场大的方向会延续2017年的结构性行情,医药行业的避险属性会逐渐地显现出来,尤其是在中美贸易战爆发之后,防御性较强的医药板块更应该值得关注。

倪子 卢培天

农行郑州分行举办
“百城千店”汽车节活动

近日,农业银行郑州分行“百城千店”汽车节活动在河南省人民会堂广场成功举办,郑州分行携手30余家知名汽车品牌、近百款热销车型,为客户带来一场汽车团购盛宴。活动现场,购车客户可享受签到礼、签约礼、抽奖礼。郑州农行还为客户提供了汽车分期、消费类分期、现金分期、信用卡办理和贵金属产品销售等一站式服务,切实让客户享受到便捷、优质、高效的金融服务。刘永刚