

# 工商银行郑州分行 深入推进网点对公服务能力提升

长期以来,工商银行郑州分行围绕对公拓户提质、结算产品渗透等工作,深入推进辖内网点对公“赋能达标”计划。首先,分层推进,提升网点拓户,将各行营业大厅

作为对公业务第一阵地,激发其对其他网点的辐射带动作用;其次,造标杆,带动网点对公业务竞争力整体提升;再次,强化产品渗透,保证对公结算量质双提升,推动

“到账伴侣”“财智卡”“惠享服务方案”等基础结算产品覆盖;最后,借助智能营销推广系统,对白名单客户进行深入挖掘。截至7月末,全行今年新开对公结算账户超1.2

万户,对公拓户达标网点达到占比超九成。上半年小微客户乐汇惠享服务方案营销成绩在全省系统内排名首位。李欣

# 工商银行郑州分行持续推动“社银一体化”

近年来,工商银行郑州分行持续推进社保卡这一重要的民生工程,以“社银一体化”服务网点建设为重点,以“社银联动”为抓手,全力将网点打造

成社保服务支点和社会保障新亮点。据悉,该行积极与市社保局对接,全行各条线做好协同配合,推进辖属30余家社银一体化网点的服务功能升级改造。同

时,邀请相关专业人员对社保卡卡管系统操作流程进行细致的培训,进一步提升该行经办人员业务受理及服务能力。之外,选配专职人员,进驻到市内各社保大

厅开展服务民生行动,打通社保便民服务“最后一公里”。截至7月底,全行社保卡存量发卡突破140万张,推动了社保卡业务的持续发展。李欣

## 中信银行郑州分行 多措并举优化账户服务

为优化小微企业、流动就业群体等账户服务体验,持续优化营商环境,助力实体经济发展,中信银行郑州分行持续优化账户服务。首先,聚焦客户需求,优化开户流程,在合理设置账户使用限额与功能的前提下,满足客户需求,并设立小微企业开户绿色通道;其次,组织全员培训,持续提升从业人员的专业素养与能力;再次,严守风险底线,实行分级分类管理,采取与账户风险等级相适应的风险防控措施;最后,利用走进社区、商超、企业等机会进行宣传,不断扩大优化开户政策的社会影响力。刘晓钰 陈秀英 曹筵伟

## 河南省保险行业协会 首次举办免费线上直播培训

8月18日,河南省保险行业协会首次以免费公开课形式面向全国线上直播《保险转型线上营销》专题培训。河南保协邀请中国保险行业“千人计划”营销管理专家团成员司远,开展以《保险转型线上营销》为主题的行业培训。司远对宏观层面和微观层面展开分析,运用需求与供给理论,深入分析了原生代网民、“新中产”消费、高净值人群的保险需求及消费特点,阐述保险有效供给无法满足保险需求的矛盾愈发突出,保险销售人员应当向线上转型,大胆使用自媒体,打造个人品牌,擦亮个人名片,顺应时代发展,做好主动营销,更好服务客户。马卡

## 泰康人寿 发布“幸福有约”四大产品体系

8月18日,泰康人寿“幸福有约”产品体系全新亮相,推出“长寿有约、健康有约、财富有约、善寿有约”四大产品体系。“长寿有约”旨在为客户提供最优养老筹资方式和养老生活方式,一站式解决养老“资金”与“资源”两大问题;“健康有约”旨在打造家庭管理式医疗,通过“保险+服务+生态”三重维度,提供全人、全程、全家、全生命周期健康解决方案;“财富有约”供投连、基金、保险资管产品等多样化财富管理工具,并通过专业化投资顾问团队,为客户制定全财富周期解决方案;“善寿有约”提供从财富传承到生命礼赞、精神传承一系列专业化、定制化生命关怀解决方案。赵亚玲

## 上投摩根 供需逐步复苏 大消费赛道有望逐步向好

年初以来,受疫情的影响,消费板块遇到了较大的挑战。随着国内疫情形势的好转,经济复苏预期的升温,消费板块的投资热情也迅速得以提振,如何把握后市消费板块投资机会成为不少投资者关注的焦点。对此,上投摩根基金经理徐项楠表示,2020年的消费复苏路径对2022年的消费投资有很强的指导意义,可以优先寻找和布局率先反弹、且具有更高弹性的板块。当前,从复苏节奏来看,依次看好大消费中出行链、餐饮链、白酒等细分赛道。张俊

ICBC 工银小微e贷

# 经营快贷

税务贷

纳税积累信用/助力小微成长



- 信用贷款
- 全线上申请
- 信用额度最高300万元 担保额度最高500万元
- 普惠贷款利率



扫码关注公众号

网站 [www.icbc.com.cn](http://www.icbc.com.cn) 服务热线 95588

ICBC 中国工商银行  
郑州分行