

建一流金融企业,勇担社会责任

记中国工会第十六次全国代表大会代表、光大银行淄博分行行长牛希军

本报10月28日讯(记者 王亚男 通讯员 王川) 22日,中国工会第十六次代表大会圆满完成了各项议程,胜利闭幕。牛希军,作为光大集团、同时也是山东金融系统唯一的一名代表走出了会场。肩上的担子更重的同时,他又有了更坚定的信心。

他是员工的知心领导

“以人为本”是牛希军在日常工作中的具体体现。他常

说:“我们只有为员工营造一种温馨和谐的氛围,员工才会以行为家,心情舒畅地把全部精力投入到工作之中。”

在工作生活方面,牛希军注重突出人文关怀,经常与员工谈心交流,适时了解员工心声,积极为员工解除后顾之忧。不久前,行里有一位业务骨干的爱人下岗,家庭负担沉重。通过谈话,牛希军了解到这一情况,他立即与其他行领导一起想方设法,终于为这位员工的爱人找到了一份合

适的工作。像这样的事情还有很多,人性化的管理使员工们倍感家外之家的温馨,久而久之,员工们遇到生活上的困难,也都愿意跟行长唠叨几句。

他是业务的领头羊

“有作为才有地位,发展才是硬道理。一个单位或一个人如果不能创造一流的工作业绩,就不会赢得领导和同事的尊重、信任和支持,更不会

得到社会的肯定和认可。”牛希军经常对全行员工说。

“牛行长没有节假日和礼拜天的概念。他和其他行领导基本不利用工作时间开会,会议均集中在晚上或周末进行。”一位员工告诉记者,看到领导这样的工作劲头,大家深受感动,都积极向领导靠拢,全身心扑在工作上。牛希军先后荣获山东省劳动模范、全国五一劳动奖章、全国劳动模范等多项荣誉称号。

苹果红了

金秋季节,位于沂蒙山区的沂源县七十万亩林果一派丰收景象。农行沂源县支行近年来有计划地增加涉农贷款,特别是自推广惠农贷款业务以来,更是优先扶持农民发展林果业。到9月末全县农户贷款12000户,余额30350万元。图为该县中庄镇北刘庄村郑孔彦收获喜悦的情景。

本报通讯员 陈鹏 伍展梅 摄影报道



工行淄博分行营业部 扎实做好私人银行业务

今年以来,工行淄博分行营业部不断更新服务理念,全面做好中高端客户服务工作,私人银行业务得到了迅速发展,有效带动了各项业务发展。



一、积极做好高端客户营销工作。

为积极吸引私人银行客户来行办理业务,该营业部采取走出去、请进来的办法,主动上门拜访,深入到工业园区、物流园区等高端客户相对集中的场所提供服务,找准业务切入点,加强与高端客户合作,取得了明显成效。截至目前,该营业部已成功签约私人银行客户6户。

二、用心服务高端客户。

私人银行客户的成功签约,反映的不仅是客户对银行某一款理财产品的认可,而是对银行服务的认可,是该营业部用心为客户服务的体现。一位通过朋友介绍来该营业部的客户,最初只有300万元资产,通过使用工行丰富的商友卡、网上银行、基金、保险、专属理财产品等,资产也由300万元提升至1300万元,并对该营业部的服务给予了较高评价和信任。

三、提供个性化理财服务。

该营业部以满足客户需求为出发

点,针对不同客户提供不同的配套服务。如一客户对投资非常谨慎,不明白的行业从不进行投资。该营业部分析客户的投资特性后,帮助客户对不同投资市场中的机会因素与风险因素进行充分沟通,引导客户建立科学的投资观与风险观,并重点介绍了几款PE产品,得到了客户的认可。前期,该客户分两次转入资金800余万元,并购买了私人银行PE产品600万元。

四、发挥好财富管理的作用。

为积极拓展私人银行业务,该营业部注重发挥财富管理在维护客户、拓展客户中的作用,实行专人专岗专心从事财富管理工作,明确目标客户,组织成立营销服务小分队,为客户量身定制综合金融服务方案,得到了客户充分肯定。在今年新增的5户私人银行客户中就有3户通过该方式得以营销成功。

陈秀娟

淄博建设银行私人银行 —您专属的专业化机构

国际会议展览有限公司提供便捷出境服务

二、专家顾问类

1.周到的子女教育服务

(1)出国(境)留学服务
可以以优惠价格,享受精选的权威留学机构提供的面对面或在线的培训教育、留学咨询、资料翻译、申请学校、办理签证评估等服务。可为子女量身定制出国(境)留学专项教育服务。

(2)国内教育服务

根据具体资源情况,不定期提供与子女教育相关的专题性服务。主题包含:协助寻找优秀的子女教育资源;开展子女教育相关讲座;协助解决子女教育中个性化问题;为子女组织专题夏令营、专题培训等。

2.专业的法律顾问服务

建设银行私人银行携手国内权威专业律师事务所为私人银行客户提供一对一的个性化咨询服务,提供专业化的法律意见。

三、增值服务

1.便利的香港投资移民服务

建设银行私人银行携手建行亚洲,提供香港投资移民服务,为进行境外资产配置提供便利。

2.留学鑫服务

留学鑫是建设银行根据私人银行客户子女海外留学需求设计,融合建设银行财富管理顾问服务、综合金融服务、专享增值服务,涵盖其全留学周期的出国留学综合解决方案。

3.家庭理财培养服务

家庭理财培养是财富架构业务体系重要组成部分,家庭理财培养通过教育的方式,就客户高度关注的金融、财务、法律、税务等领域,向私人银行客户及其子女提供专业知识协助。

建设银行已在境内设立271家私人银行和财富管理中心,淄博私人银行成立于2012年1月份,是全市第一家,淄博建设银行私人银行为您搭建服务交易的平台,为您提供24小时全程人工辅助,为您提供随时随地的便捷服务,是您专属的专业化机构。