

# 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。

### 为企业雪中送炭

### 服务经济大局

在牛希军看来,“银行不仅要

要在市场竞争中获取利润,更要勇担社会责任,为企业‘雪中送炭’”。

德信皮业刚成立时资金短缺,多家银行拒其门外,牛希军发现了这支“潜力股”,当机立断贷给该企业2000万元,成就了如今年创利润近亿元的龙头企业。5000万元的信贷资金“四两拨千斤”,助力山东万鑫轮胎有限公司的全钢子午线轮胎这一全市重点项目走上了产业的“高速公路”。

他的“雪中送炭”之举令多家企业啧啧赞叹,一大批优秀企业,如金城石化、傅山集团、万鑫轮胎、蓝矾集团等先后成为光大银行的忠实客户,为淄博分行各项业务的快速发展奠定了坚实基础。

面对荣誉和成绩,牛希军没有显现出丝毫的轻松和自得,反而为自己和团队制定了更高的奋斗目标:“力争五年内各项存款突破100亿元。”“希望光大银行淄博分行能在全市调结构、转方式的经济发展大潮中贡献新的更大力量。”

## 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

淄博建行私人银行是建设银行服务于个人可投资资产600万元以上高资产净值客户的专属品牌,致力于满足您个人、家族及事业发展等全方位需求,提供以私人财富管理、综合金融和专享增值服务为核心的全面金融解决方案。建行私人银行一方面为高端客户做好资产的保值和增值,另一方面为高端客户提供专享的增值服务,满足高端客户多样化的需求。今天,给大家介绍一下建行私人银行的专享增值服务:

### 一、品质生活类

- 1.便捷的机场出行服务**  
建设银行私人银行提供包括登机指引、协办登机牌和行李托运,快速安检通道、贵宾休息室等方面的机场服务。专属的空间、舒适的氛围,贴心的服务,为私人银行客户精心打造便捷的专属礼遇。
- 2.机场贵宾服务**  
机场贵宾服务提供独立的、尊贵的、便捷的机场接送机服务,区别于大众化的登机流程,接机流程将为航空出行提供最大的便利,节省宝贵时间
- 3.贴心的健康关爱服务**  
在建设银行私人银行为客户量身定制的一系列产品和服务中,除却金融资产,还将关注另一种更为珍贵的财富——私人银行客户和家人的健康
- 4.专属的高尔夫俱乐部服务**  
建设银行将以“建行高尔夫俱乐部”形式,面向私人银行客户推出高尔夫服务。服务包括平日及假日的球场预定、练习场及贵宾包间预定、邀请教练进行一对一的指导
- 5.安心的紧急援助服务**  
建设银行与国际SOS组织合作面向私人银行客户推出国际援助服务,当私人银行客户在异乡遇到突发事件需要帮助,可以随时随地拨打建设银行国际SOS服务专线寻求帮助,届时将有专业人员和医生提供24小时的高品质服务,为私人银行客户的国际行程保驾护航。
- 6.专享的便捷出境服务**  
为感谢长久以来对建设银行的信赖和支持,建设银行私人银行联合国旅(北京)

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。