

■热线电话:3363018
■鹤壁日报报业集团财经事业部主任:王海霞
■TEL:13839222322
■鹤壁日报报业集团财经事业部记者:汪丽娜
■TEL:13503926568
■邮箱:hbrb123@126.com

中国银保监会鹤壁监管分局 协办



鹤壁日报 | 7

今年截至目前

我市累计发放扶贫小额贷款8000余万元

户获贷率为40.03%,位于全省前列

本报讯（记者 汪丽娜 通讯员 王智峰）“今年年初以来，我们严格落实河南银保监会及市委、市政府总体部署和要求，深入推动银行保险机构金融扶贫服务工作。”12月19日，鹤壁银保监分局负责人表示。截至目前，全市累计发放扶贫小额贷款5227户，金额8317.01万元，户获贷率为40.03%，位于全省前列。

聚焦贫困村、贫困户群体,破解贫困户融资瓶颈

在扎实推进金融扶贫工作的过程中，该局紧盯市委、市政府脱贫攻坚责任目标，充分发

挥监管引领作用，深入推进扶贫小额贷款三年行动计划。“我们不断健全以市场为导向、以机构为主体的工作机制，指导各机构结合实际制订信贷计划，确保按时、足额完成全年信贷目标。”该行工作人员介绍，该局还深入开展全市银行业扶贫领域作风问题专项整治，有力推动了各项扶贫举措的贯彻落实。

为了突出扶贫重点，该局引导各金融保险机构聚焦贫困村、贫困户群体，制订差异化政策措施，实现精准识别、精准对接、精准帮扶，着力破解贫困户融资瓶颈。我市通过地方政府、监管部门和银行机构间的沟通协作，多渠道、全方位对属地建档立卡贫

困户开展信用评定，精准筛选出信用好的扶贫户。各银行机构延伸下沉机构网点，加大贫困村行政村金融便民服务点建设，及时搜集、发现贫困户发展生产的合理信贷需求。该局督导各机构严格落实贷款“三查”，纠正假冒名贷款、违规用款等问题，坚决执行扶贫小额贷款“免抵押免担保”和基准利率等要求，确保扶贫小额贷款资金专项用于贫困户发展生产。

让贫困户既“能贷”、又“会贷”，还有保险来护航

通过上门宣传、张贴标语、

发放手册等形式，该局积极开展扶贫小额贷款政策宣传活动，让贫困户既“能贷”、又“会贷”。他们强化扶贫小额贷款监督管理，坚持周报告、月分析机制，对发现的苗头性、异常性变动及时研判。同时，该局还落实机构主体责任，加强扶贫小额贷款的贷前、贷中、贷后管理，一手抓精准投放，助力建档立卡贫困户增强内生动力；一手抓完善管理，妥善应对还款高峰期，避免出现“一续了之”现象。该局还引导各机构充分发挥驻村工作队和村“两委”等基层组织作用，加强对贫困户生产生活情况的跟踪分析，实现扶贫小额贷款高质量发展。

积极推动扶贫保障，防止因灾返贫致贫。他们引导各保险公司争取上级政策支持，因地制宜创新保险产品，先后制订种植险、生猪目标价格保险、气象指数保险、收入保险等契合贫困户多样化需求的保险产品。为防止因病返贫致贫，该局发挥个别机构的业务优势、资源优势和管理优势，健全以大病医疗保险为核心的 人身保障体系。其中，中原农险鹤壁市服务组承保贫困人口大病医疗补充保险及意外伤害保险3.74万人，提供风险保障78.6亿元。另外，人保财险鹤壁市分公司、中原农险鹤壁市服务组2家保险机构与全市2705名贫困人员签订了协保员协议。

鹤壁农商银行鹤山支行喊您预约换新钱

本报讯（记者 汪丽娜 通讯员 郭云汉）“过新年，换新钱”。春节是中华民族的传统节日，新年用新钱包压岁钱也是我国的传统习俗，包含着长辈对晚辈的关爱和祝福。“我们位于鹤山区鹤壁集镇，每年临近春节群众对新币兑换需求旺盛。为了方便群众兑换新币，我们早谋划早布置，提前开通了新币兑换预约通道。”12月19日，鹤壁农商银行鹤山支行行长赵伟告诉记者。

“我以前要跑好几家银行才能兑换到新钱，没想到今年在咱农商行预约就直接把新钱送到家了，现在银行的服务太到位了！”一位预

约到新钱的客户高兴地说。除预约通道外，该行本着“宣传到位、投放及时、兑换高效”的原则，根据往年支行网点新币兑换情况，提前测算网点的日均兑换量，合理制订投放计划，有效满足鹤山区群众的兑换新钱需求。为进一步优化客户体验，减少客户等待时间，该行还增设了新钱临时兑换窗口，配备业务熟练的员工提供新钱兑换服务。

“我们通过净化人民币流通环境，提高现金服务质量，确保‘过新年，换新钱’兑换新钱预约活动取得实效，为鹤山区群众提供更加优质、高效、便利的金融服务。”赵伟说。

浚县农商银行新镇支行：为商户提供上门服务 积极宣传金燕e付



“金燕e付是河南农信以小微商户为中心打造的一款高效便捷的金融工具。”12月19日，浚县农商银行新镇支行工作人员向商户宣传金燕e付产品时说。

该支行工作人员一边发展新的金燕e付商户，一边耐心对已经开始使用的商户进行讲解，受到商户的欢迎和好评。工作人员告诉商户，金燕e付是能为他们提供一站式收银、管理、运营的移动收单产品，三码（微信、支付宝、银联的二维码）合一，同时还具有农信手机银行扫一扫、语音播报、分渠道明细查询等功能。一位商户高兴地说：“听了你们的讲解，我感觉使用金燕e付收款很方便，很适合我们的需要。”

（张智慧）

淇县农村信用合作联社黄洞信用社：提供优质金融服务 当好客户财务管家

本报讯（记者 汪丽娜 通讯员 段敬芬）地处太行山脉深处，支持一方经济建设。“作为淇县黄洞乡的资深金融机构，我们始终坚持以支农、扶农为宗旨，为当地群众提供金融指导和服务，尽心尽力当好客户的‘财务管家’。”12月19日，淇县农村信用合作联社黄洞信用社主任申雷告诉记者。

申雷介绍，为顺势金融机构新的发展方向，黄洞信用社把优质服务作为日常工作的重点，常抓不懈。“网点的每一位员工都恪尽职守，发挥主动性自身优势，不断提升网点形象与整体服务质量。”申雷说。

“在这个温暖的大家庭里，在全体员工团结一致、齐心协力的努力下，我们在淇县农村信用合作联社第二季度服务质量评比中获得了第三名，又在第三季度服务质量评比中获得了第一名。”申雷表示，“在今后的工作中，我们将持续为客户提供优质的服务，以优质服务软实力，带动信用社各项工作指标稳步提升。”

客户的态度都很温和，不少熟悉的客户一进门先到侯海印的窗口打声招呼，再转到柜台办理手续。“客户对侯海印的信赖溢于言表，他不仅是我们年轻人尊敬的长辈，更是我们提升服务质量学习的榜样。”黄洞信用社青年员工敬佩地说。员工王全清对待老人的态度也让人感觉温暖。每当看到有老年客户要进门，王全清总是提前把门打开，客户离开时抢步向前帮老人推开门。幽默的员工许明是调节客户情绪的高手，总爱和客户说说笑笑，一笔笔手续就在轻松愉快的氛围里办理了。

“在这个温暖的大家庭里，在全体员工团结一致、齐心协力的努力下，我们在淇县农村信用合作联社第二季度服务质量评比中获得了第三名，又在第三季度服务质量评比中获得了第一名。”申雷表示，“在今后的工作中，我们将持续为客户提供优质的服务，以优质服务软实力，带动信用社各项工作指标稳步提升。”

随时随取，无优无虑
支取7*24*365全天候实时到账

运作稳健，乐享收益
收益每天分配，天天利滚利

轻松还款，灵活便利
支持信用卡、贷款
约定还款

中国农业银行理财产品——农银时付

产品类型	期限	起息日	赎回/赎回日期
低风险	1天	7*24小时实时到账	红利按日支付

工作日15点前赎回100万，15点前赎回1000元。

安银快线 农银时付

www.abchina.com 客户服务热线 95599

中国农业银行 AGRICULTURAL BANK OF CHINA

广告

出彩建行人系列宣传之一

立足本职 真诚服务

——记建行2018年度总行级优秀柜员、建行浚县支行综合产品经理侯红霞

□本报记者 汪丽娜 通讯员 姬闻钊

她叫侯红霞，是建行浚县支行综合产品经理，也是2018年度总行级优秀柜员。

“作为一名前台柜面服务人员，我每天服务近百名客户，重复着单调又繁琐的工作，但我从来没有抱怨过，而是在平凡的岗位上不断完善自我、提升自己的服务水平。”侯红霞回顾多年来的工作感受时说。

侯红霞1972年2月出生，1991年到建行浚县支行参加工作至今，先后从事储蓄、出纳、会计、大堂经理等工作，在平凡的工作岗位上一步一个脚印，踏踏实实工作。

无论在哪个工作岗位上，侯红霞始终坚持干一行爱一行钻一行，先后荣获县支行及市分行的“先进工作者”“营销明星”、省分行“出纳业务技术优秀一级能

手”、省分行“柜面服务标兵”等称号。2016年，她被评为“河南省银行业百佳柜员”，在全市职工职业技能集中大赛中获得金融业点钞第二名，被评为“鹤壁市首席员工”“鹤壁市文明职工”“鹤壁市技术能手”；2018年，她被建设银行总行评为优秀柜员，被建行鹤壁分行评为“最美建行人”。

以心相交,真情服务

作为从事柜面工作的一名银行工作人员，侯红霞用温暖的笑容和温情的问候让客户享受到舒心的服务。

有一次，一位客户到柜前把银行卡往柜台槽一扔，气呼呼地说：“取钱，把钱全都给我取出来。”在安抚了客户情绪后，侯红霞了解到，由于大厅客户较多，他为了取钱已经等了半个多小时，心里有些急躁。“因为家里办喜事等着用钱，一直排队让我很着

急。”这位客户说。了解到这一情况，侯红霞为客户进行了耐心的解释，又为客户推荐办理了“快贷”业务，解决了客户的燃眉之急，客户对此非常满意：“建行的服务就是周到！”

“我们在柜面服务客户的过程中，不但要为客户办理好每一笔业务，还要从客户的角度考虑问题，让客户感受到有温度的服务，才能不断提升客户体验。”侯红霞告诉记者。

以诚相待,感动客户

服务是银行立足的基石，是银行发展的根本。“只有不断增强服务意识，强化服务措施，注重每一个细节，才能提高服务水平，得到客户认可。”侯红霞表示。

一天下午，营业时间将要结束时，一名老太太神色慌张地跑

到营业厅，要住一个陌生账号上转账。侯红霞接待了她，但是并没有第一时间为她办理业务。看了老人手机中的短信后，侯红霞判断老太太一定是遇到了短信诈骗。

侯红霞耐心地为老太太解释，终于得到了她的认可，成功为她堵截了一起短信诈骗事件。老太太非常感动，之后就成了侯红霞的忠实客户，3个月直接升级为白金客户。侯红霞在之后的工作中也没有怠慢对这名客户的服务，当客户遇到问题时，她都一一帮忙解决，用真诚的服务感动客户。

以梦为马,不负韶华

“优质的服务不仅要有甜蜜的微笑，还要有高效的业务技能，让客户感受到又快又好的服务。”自参加工作以来，侯红霞始终坚信这一点，不断加强学习专业知

识，提升业务技能。

建行浚县支行负责人告诉记者：“侯红霞从事柜面工作多年，一直保持零稽核差错，还多次参加市行、省行的业务技能比赛，并取得了点钞第一、第二名的好成绩。她还在46岁时考取了中级经济师职称。”

侯红霞的同事说：“她经常为了工作亏欠家人，可她从不后悔，她总是告诉我们，因为建行也是我们的家，舍小家为大家，是我们的骄傲，更是我们的职责。”

辛勤的付出得到了回报。侯红霞艰辛的背后是客户竖起的大拇指，是取得的一项项荣誉。侯红霞的座右铭是：“将心比心，才能取信于人”，她服务客户也是如此。她对待老人有耐心，让他们办业务时能安心顺心；面对客户的误解有宽容心，让客户理解银行的规章制度；把合适的产品推荐给客户，使他们得到最大收益。

“不断创新产品，更新服务理念，顺应时代发展，才能适应客户的需求。”侯红霞表示，“我坚信只有真诚的付出，才能体会到工作的快乐、才能体会到这一平凡岗位的不平凡之处。”

会，通过行长接待日开展访谈，广泛征求意见。

丰富教育形式，激发支部活力。该行充分利用“复兴壹号”等平台营造浓厚学习氛围，举办“初心不改、使命担当”身边先进典型讲述比赛。各支部选手通过演讲、朗诵、情景剧等方式，讲述了该行普通员工和党员干部的感人事迹，以身边事教育身边人、带动身边人，在担当中主动作为，激发了全员干事创业活力。

（张克忠）

中行鹤壁分行：

以党支部为主体 推动主题教育深入开展

本报讯 “自开展第二批‘不忘初心、牢记使命’主题教育以来，我们围绕新思想这条主线，以党支部为主体推动主题教育在全体党员干部中深入开展，积极营造学习氛围，围绕重点工作做好落实。”12月19日，中行鹤壁分行负责人表示。

带着信仰学，带着使命学。该行充分发挥各支部党建工作桥头堡作用，推动主题教育在全体党员干部中深入开展。他们围绕新思想这条主线，组织集中学习，积极营造学习氛围，围绕重点工作做好落实。

主题教育“三会一课”“两学一做”主题教育制度化、常态化。该行将学习教育、调查研究、检视问题、整改落实融入各支部工作中，边学习调研边检视反思，及时校准偏差。

把问题找实，把根源挖深。围绕问题导向，该行强化上下联动，

注重分层分类指导，整体推进问题解决。各支部通过组织生活会直面问题，查找自身问题和解决实际问题；市行党务工作部做好督导职责，加强对各支部党建学习工作的检查和指导；党委成员深入一线，分赴基层网点支部实地调研，组织召开党员群众座谈

中国工商银行在北京举办首届“工行小微客户节”

全面升级普惠金融综合服务

本报讯 12月17日，中国工商银行在北京举办首届“工行小微客户节”，发布“万家小微成长计划”，全面推出以“融资+融智+融商”为核心的普惠金融服务2.0，致力于更好地服务实体经济、加快自身经营转型。工商银行董事长陈四清、行长谷澍、副行长胡浩，国家发展改革委、工业和信息化部、人民银行、银保监会、国家税务总局、全国工商联、中国中小企业协会等单位有关负责人，以及小微企业代表出席。

帮助企业家人“小梦想”铸就“大辉煌”

陈四清在致辞中表示，小微企业是我国经济发展不可或缺的力量，党中央、国务院高度重视弘扬企业家精神、促进小微企业发展，作出了一系列重大决策部署。工行始终与小微企业风雨同舟、携手共进，近年来进一步加快普惠金融发展步伐。截至11月末，工行普惠贷款余额较年初增长48%，

高于各项贷款平均增幅近39个百分点，小微贷款平均利率4.52%。举办“工行小微客户节”及相关配套活动，共同庆祝属于广大小微奋斗者的节日，进一步筑牢“做小微才有大未来”的基础，整合集团优势资源，加大金融支持力度，与广大奋斗者们携手并肩。下一步，工行将重点围绕“一个中心、双轮驱动、三大产品线、四项突破”发展路径，打造普惠金融综合服务第一银行、小微客户首选银行，力争保持普惠贷款年均增长30%以上，普惠贷款三年翻一番，形成具有工行特色的普惠金融可持续发展模式。

其中一个中心，是以数字化转型为中心，使金融服务小微企业更加智能、高效、精准，进一步纾解融资难、融资贵问题。双轮驱动，是通过线上线下协同，构建一站式、立体化、全方位的综合金融服务网络，持续扩大普惠服务广度和深度。三大产品线，是做强经营快贷、网贷通与数字供应链等“三大产品线”，围绕“数字普惠”，持续创新和完善普惠金融产品。四项突破，是持续升级改进综合

服务、生态场景、流程渠道、科技分点，小微贷款平均利率4.52%。举办“工行小微客户节”及相关配套活动，共同庆祝属于广大小微奋斗者的节日，进一步筑牢“做小微才有大未来”的基础，整合集团优势资源，加大金融支持力度，与广大奋斗者们携手并肩。下一步，工行将重点围绕“一个中心、双轮驱动、三大产品线、四项突破”发展路径，打造普惠金融综合服务第一银行、小微客户首选银行，力争保持普惠贷款年均增长30%以上，普惠贷款三年翻一番，形成具有工行特色的普惠金融可持续发展模式。

“万家小微成长计划”为小微企业提供“滴灌式”精准服务

发布会上，谷澍发布了“万家小微成长计划”。根据计划，工商银行将用3年时间，优先选择支持一万家“产品有市场、行业有潜力、企业有信誉”的小微企业，为它们提供“滴灌式”精准服务，推动其成为“三个一批”领先企业，并发挥示范引领作用，带动千千万万小微企业共同成长。“三个一批”即培育一批小微企业成为细分行业的领军企业，打造一批具有影响力的小微企业知名品牌，支持一批小微企业发展壮大成长

为中型企业。工行将为纳入“万家小微成长计划”的小微客户建立专门的成长档案，配备专属金融顾问，制订专项发展计划等。

为全面提升普惠金融服务水平，工商银行在去年发布的普惠金融服务1.0基础上，推出了以“融资、融智、融商”为核心的“普惠金融服务2.0”。在“融资”方面，在原有三大产品线的基础上，推出一批服务小微企业的新融资产品。如面向代发工资企业推出“用工贷”，满足企业用工、发薪需求，相应资金可惠及千万家庭；推出“跨境贷”，为15万家进出口型小微企业提供超1500亿元的授信，资金价格优惠，助力企业降费增效；联合合作伙伴推出“云闪贷”，帮助小微客户实现数字化转型。在“融智”方面，工商银行将广泛开展“千名专家进小微”、创业训练营等活动，将小微客户请进来，将专家服务送出去，帮助小微企业提升经营管理水平；面向全部小微客户开放“融智e信”咨询平台，为小微客户提供全面、专业的线上咨询服务。通过专家服务与资讯产品相结合，帮助小微客户科学决策，应用新技术、拓展新领域、实现新发展。在“融商”方面，工商银行将持续发挥机构、客户方面的优势，帮助小微客户实现商业拓展。如打造“企业家大会”“经贸

（工行鹤壁分行宣）