

建行“普惠金融”助力小微企业和个体工商户发展 新增小微客户逾百户

中国人民银行启东市支行
启东市新闻信息中心 联办
2018年 第5期

启东农商银行召开第二届 工会会员暨2018年度工作会议

3月1日,启东农商银行第二届工会会员暨职工代表大会第八次会议、启东农商银行2018年度工作会议在先豪国际酒店三楼万豪殿隆重召开,总行领导班子成员、各部门正副经理、业务骨干、各支行行长、会计主管、各分理处负责人及职工代表共211人参加了会议。

会议对2018年度各项工作进行了部署,审议并表决通过了《工会工作报告》、《工会经费提取及使用情况报告》、《职工监事履职报告》及《2018年薪酬考核管理办法》、《员工考勤管理办法》、《先进单位、先进个人评选办法》、《员工薪酬延期支付管理办法》、《员工补充医疗保险管理办法》、《2018年度网点文明规范服务考核办法》等。总行对获得2017年度先进集体、先进工作者的单位和个人进行了表彰;签订了《反腐倡廉建设责任书》、《合规案防工作责任书》、《安全保卫工作责任书》等;计划财务部、人力资源部、滨海新城支行、城南支行、和合支行等五个单位(部门)的负责人就2018年工作规划作了发言。

当晚,总行还对在2月15日、2月28日完成开门红存款必成额及力争额的单位颁发了“存款大礼包”。(陶师君)

中国银行启东支行 开展防范非法集资宣传活动

3月2日,中国银行启东支行开展了以“珍惜自己的血汗钱,保卫父母的养老钱,守住子女的读书钱,非法集资不受法律保护,参与非法集资风险自担”为主题的宣传活动。

中国银行启东支行通过在网点电子显示屏上循环播放防范非法集资宣传标语,在营业大厅内由大堂经理和柜员向客户发放宣传资料,在城区主干道及农贸市场人流密集地段向来往群众进行宣传,并通过具体案例向广大群众介绍非法集资的危害及非法集资在暴利的诱惑下骗取群众资金行为常见特征,引导大众识别非法集资特征,避免陷入非法集资陷阱。

通过集中宣传活动,该行向广大市民普及了非法集资的相关知识,扩大了宣传范围,让社会公众了解非法集资的特征、主要表现形式和常见手段、非法集资的社会危害等,引导群众远离和抵制非法集资行为,为我市社会经济稳定发展发挥了重要作用。(严玉凤)

广发银行启东支行 献礼建筑业盛典

3月5日,庆祝江苏南通二建集团东裕公司、江苏启东建设集团金裕分公司“回首感恩,筑梦未来”20周年盛典在启东恒大国际会议中心隆重举行,市政府相关领导、启东市建筑业的主要领导、部分金融机构负责人,以及其他社会各界人士共400余人参加。

广发银行启东支行的8名员工在该行副行长的亲自带领下,精心编排了一场名叫《来电》的舞台情景剧,该情景剧讲述了发生在南通二建工地员工和银行员工之间因送代发工资的借记卡而擦出爱情火花的故事,故事情节跌宕起伏、笑点频出,情景剧内容均源于二建员工和银行员工日常的生活与工作,演员们的真情演绎感动了在场的每一位观众,赢得了现场各界与会来宾的一致赞赏。

节目不仅体现了建筑企业员工吃苦耐劳的精神,也反映出银行员工坚韧不拔、不畏困难的业务精神。银企虽不同行,但却有着同样的拼搏精神。广发银行启东支行员工的演出属于原创情景剧,不仅赢得了各界领导的一致好评,也给固有形象的金融界带来了一股清新之风。同时,也为进一步融洽该行与江苏南通二建集团的良好关系,为深入促进银企良性互动奠定了基础。(顾伟铃)

农业银行启东市支行 闹元宵猜灯谜

元宵节是我国传统的节日,为丰富网点大堂的节日文化气氛,3月1日至2日,农行启东市支行在辖内各网点大堂举办了“闹元宵猜灯谜”活动。

此次活动各网点准备了100余条灯谜,都是与客户生活密切相关的,对于猜中灯谜的客户可获一份精美礼品。活动吸引了来网点办理业务的男女老少,大家争先恐后,唯恐被别人先猜到,整个活动热闹非凡。网点主任及大堂工作人员利用此次活动,积极向客户介绍该行的手机银行、惠农理财、基金定投等产品。

此次“闹元宵猜灯谜”的活动,在丰富了厅堂节日气氛的同时让客户体验了农业银行的优质服务,促进了农行业务的快速发展。(黄佳惠 施沈凯)

金融服务 进菜场



近日,兴业银行启东支行工作人员走进城南菜场普及宣传金融知识,着重介绍各类金融理财知识,现场传授假币识别技巧、发放金融知识宣传单等,充分发挥银行在提升公众金融素质、促进金融生态建设、服务百姓生活中的重要作用。黄佳惠 陆冬梅摄

个人应当如何投资理财

确定理财目标:理财的目标大概可以分为攒钱(为购买某个商品攒钱)、保值(为了不让自己的钱因为通胀而贬值)、增值(就是用钱赚钱啦)这三种。攒钱是最低级的理财目标,不管自己存在银行里的钱是增值还是贬值,都不在乎,只要攒够钱就可以买东西了;保值就比较技术性,你需要考虑自己的钱投到哪里,理财花费的精力也比较多;增值的话就更难了,其实保值增值的性质是一样的,都需要你投入精力去分析股票、市场、期货等等理财产品,或者购买某种保值商品,这也需要你有一定的经济头脑,并耗费一定的精力。考虑自己的经济实力和自己的可用于理财的精力,然后才能决定自己的理财目标。

制定理财计划:分析好自己的理财目标以后你就可以制定理财的计划了,在这一步,你要考虑自己的经济收入中哪一部分可以用于理财,对于经济收入比较高的人(月入n万以上的)来说,你

的经济收入可以分为三个部分:消费、储蓄、投资,对安全感要求高的人可以多储蓄少投资;对于乐天派可以多消费少投资;对于富有挑战性的你可以少储蓄多投资;对于月收入低于1万的,可以考虑降低消费来增加储蓄,如果你本身有一定的经济积累,也可以投资一些风险较少的项目,比如目前阶段来说买房也是保值增值的一种方法。

确定投资项目:目前来说,储蓄是无法达到保值增值的目的,因为银行利息太低,而人民币贬值又很快,所以用钱购买某种商品(包括股票),然后利用商品的保值增值性给你的钱保值增值,这就是理财的基本原理。如果你除了工作以外还有很多的时间去理财,你可以选择一些短期投资,这样你的资金流动性也会比较快,如果你没有多少时间考虑投资项目(如股票),你最好是选择银行里的一些长期的、安全性较高的理财项目(比如国债、货币基金等)。

掌握信息来源:现在是信息社会,掌握一条重要信息可以让你一夜暴富,比如你知道某种股票在这两天内可能会涨,你也就可能在这几天内暴富。最有可能让你一夜暴富的消息是内部消息,一般来自亲朋好友;一般炒股的人都要留意国内外发生的大小新闻;还有一些国家政策的调整也要随时注意。

分散投资领域:都说鸡蛋不能放在一个篮子里,比如你同时投资石油和黄金,这两个往往此消彼涨,所以你的钱不会一下子赔光,这是非常保险的,也就达到了保值的目的,如果想要达到增值的目的,还要更加专业的操作,不过基本的原理就是在低价的时候买入在高价的时候卖出。

限定投资期限:在投资前就应该确定什么时候撤资,比如购买某种股票前,决定好要做长期的跟进还是短期的炒作,如果没有设定好最后期限,你很容易产生“再等一等”的心理,因为投资就像赌博,都有“今天运气不好明天就能赢回

来”的思维,一旦股价下降,会不甘心就这么愿赌服输,于是选择跟进,进而造成更大的损失,所以,在开始之前就要知道什么时候结束。

选择另类投资:有些投资是隐形的,即你不认为这是投资,但是却的确能给你带来收益,比如在结婚的时候要买戒指等首饰,你是买金戒还是钻戒?一般金戒可以保值而钻戒买了以后就会立即贬值,这就是一种理财的思路。买戒指的一个更好的办法就是自己买黄金,然后找名家打造,这样你的首饰不仅仅是给你保值了,还可能增值。除了这种方式理财,还可以选择投入教育,比如报班学一些工作上用得到的技能,这种投入比较耗费时间,但是风险小收益大。另外,情感投资也是一种另类投资,花些钱多给亲戚朋友办点实在事,当你有困难的时候就会得到回报。

·金融小贴士·

肉信息接收点”在下班后、散会后回到辖区的角角落落,成为另一个“人肉信息发送点”。利用这一原理,支行还在辖区员工人数较多的10家企业食堂的取餐窗口、显眼墙壁处,张贴宣传海报30多张,每到工人就餐时,该行的海报前总是人头攒动,宣传效果明显。像这些走访宣传的“狠招”还有很多,都是支行在日复一年的走访中总结积累出来的宝贵经验。

“见微知著”是启东农商银行和合支行全体员工奉行的职业坚守和文化内涵,他们坚信凡事没有捷径,微小的坚持更能体现成绩的可贵,新的一年,他们的脚步不停、奋斗不止。

(王坤 黄佳惠)

启东农商银行和合支行——

用脚步丈量金融服务深度

“我今天走了11200步”“看来你今天偷懒了,我走了13560步”“你们别争了,我走了15000步都没吱声呢”。这不是一群徒步爱好者的对话,而是启东农商银行和合支行“走访先锋队”在每次下乡走访后的“战绩PK”。

从2017年12月上旬至2018年1月中旬,和合支行全体员工在行长张东飞的带领下,连续五个周末在辖区开展全覆盖走访,共计发放宣传单5000余份,张贴宣传海报100余张。这些数字的背后,是该支行为今年的走访更加顺应普惠金融的新要求,进行了“升级改造”,具体表现在以下三个字上:

“稳”——工欲善其事,必先利其器”,完善的规划可以确保走访的稳步向

前。今年,启东农商银行和合支行的走访以336省道、沿江公路为“大边界”,以行政村为“小网格”,以和合镇人民街为“分界线”,形成南北各2个、总共4个“走访先锋队”。全行人员完成每天的走访后都要标记已走访区域、总结走访心得,针对下一次走访制定走访户数、预约金额等目标。此外,积极扩展走访区域,把海欣花苑等新农村小区也作为重点走访对象。

“准”——准确地把产品信息投放到目标人群,同时做好与农户的情感沟通,实现“精准走访”。只要农户在家,每一张宣传单就会亲手发放到农户手上,并且把新春活动和产品优势加以宣传。针对老年客户重点宣传存款天数、利率优势;

针对中青年客户除了宣传存款,还重点推介理财、贷记卡、第三方支付等产品。为了争取走访成效的最大化,针对外出打工不在家的农户,除了把宣传单通过门缝“投放入户”,还发动小队长、左右邻居充当支行的宣传员,告知外出归家的农户支行的宣传信息。

“狠”——注重思考,发现身边的每一个走访切入点,无孔不入,把走访做到极致。针对传统的挨家挨户宣传耗时较多、覆盖不全的弊端,和合支行选取劳动密集型的针织厂、电子厂、箱包厂,人口聚集较集中的菜市场、校门口、蒸糕店,逐步开展第二轮走访宣传。这些地点的传播优势在于短时间内可以把信息快速投放到每一个人,并且这些“人