

 **中国银行** 许昌分行 协办
BANK OF CHINA XUCHANG BRANCH



中国银行 全球服务

服务专线: 95566

建安区审计局 认真开展警示教育 教育活动

本报讯(记者 杨晓燕 通讯员 孟璐)为使审计干部职工筑牢拒腐防变的思想防线,营造风清气正的环境,近日,建安区审计局结合工作实际,认真筹划组织,采取多种措施,扎实开展了警示教育教育活动。

开展“一把手”上党课活动。建安区审计局开展“一把手”上党课活动,该局党组书记、局长蔡华智围绕深入推进党风廉政建设和反腐败斗争,结合审计工作实际,为全体党员上了一堂警示教育党课。

组织观看警示教育片。建安区审计局组织党员干部观看《村官的城路》《荷花村的股室》等警示教育片,使党员干部从警示教育片中吸取教训,增强敬畏意识。

认真学习典型案例。建安区审计局组织全体审计干部职工观看了《以案促改、警钟长鸣》警示教育课件,该警示教育课件直观地展示了涉案人员违纪违规情节和办案人员办案过程,增强了警示教育的震撼力,使审计干部职工提升了拒腐防变的能力。

开展集中讨论活动。建安区审计局组织干部职工围绕“以案促改、警钟长鸣”开展讨论活动,干部职工互相交流,谈体会,提建议,筑牢反腐倡廉的根基。

建安区审计局有关领导表示,他们将以此次警示教育活动为契机,正风肃纪,严防“四风”问题发生,通过警示教育,增强党员的敬畏意识,坚定理想信念,为我市审计事业持续健康发展作出更大贡献。

**基层动态**
JICENG DONGTAI

**许都农商银行蒋李集支行
开展庙会送福袋活动**

1月17日,许都农商银行蒋李集支行的工作人员来到庙会上,向来往村民发放印有农商银行标志的红色手提福袋,方便村民购物,同时向他们宣传环保知识,介绍农商银行最新存款业务,受到了群众的一致好评。

(黄雨蒙)

**许都农商银行樵涧支行
实行精准营销 迎战“开门红”**

近日,为保障旺季营销,许都农商银行樵涧支行针对不同群体开展精准营销活动,力求把工作做到客户心坎上,为实现“开门红”打下扎实的基础。

(何明霞)

**资讯一览**
ZIXUN YILAN

迎新春丹青贺岁 送祝福笔墨飘香

中国银行许昌分行开展“写春联,送祝福”活动



中国银行许昌分行特邀许昌市书法家协会“写春联,送祝福”活动

当天,部分参与活动的书法家与中国银行许昌分行邀约客户合影留念。刘立新 摄

本报讯(记者 董蕊 通讯员 刘立新)1月18日,在新春佳节即将来临之际,中国银行许昌分行邀请中国书法家协会会员、河南省书法家协会理事、许昌市书法家协会主席刘绍典和我市部分中国书法家协会会员,在中国银行许昌分行开展了“写春联,送祝福”活动。7位书法家现场挥毫,为中国银行的客户们送上了新春祝福。

活动现场,气氛热烈,暖意融融,在大家的翘首以待中,书法家们铺开大红宣纸,凝神聚气,挥毫泼墨,现场书写春联,一副副崇德向善、平安和谐、吉祥如意的春联,带着辞旧迎新的美好祝愿,为即将来临的新春佳节增添添了节日氛围。

本次活动具有浓郁的民间传统特色,一副副富含喜庆年味的春联,一张张寓意吉祥的“福”字,传递的是中国银行对客户的新春祝福,提升的是中国银行的企业文化。张女士在拿到自己心仪的春联后,高兴得合不拢嘴。她告诉记者:“春节是我们中华民族共同的节日,这些年家里贴的都是印刷的春联,虽然精美,但比起毛笔所写的春联,少了点儿韵味。此次中国银行许昌分行开展的‘写春联,送祝福’活动是对传统文化的发扬,让我们感受到了浓浓的新春文化。”

中国银行许昌分行相关负责人表示,中国银行许昌分行始终以“客户至上”为宗旨,今后将为客户举办更多有新意的活动,为客户带来更好的服务体验。

“刮刮乐”彩票逐渐走进市民生活

本报记者 李晓 通讯员 刘辉

“刮刮乐”是市民熟悉的一种福利彩票,具有即开即兑、趣味性强等特点,深受彩民青睐。近年来,“刮刮乐”彩票票面制作越来越精美,品种越来越丰富,加之送彩票有送福气和幸运的美好寓意,市民把送“刮刮乐”当成表达情感的一种特殊方式,图个好彩头。

“刮刮乐”走进婚礼。如今,送“婚礼彩票”作为一种新颖又健康的回礼方式在婚庆宴会上悄然兴起。不同于传统的喜糖、喜烟,“婚礼彩票”具有健康、快乐、公益、慈善、创新的全新理念,向亲朋好友赠送“婚礼彩票”,既与众不同、别出心裁,又传递爱心和幸运。

“刮刮乐”成聚会新宠。“刮刮乐”作为即开即兑的彩票,玩法简单又刺激。在公司年会上或者朋友聚会时,准备一些“刮刮乐”,大家边做游戏边刮彩票,气氛热烈又融洽。如果有人中奖,不管是大奖还是小奖,都会把气氛推向高潮。

欢庆时刻,“刮刮乐”最应景。庆祝新年或是乔迁之喜、欢度生日,给亲朋好友送上几张代表好运和快乐的

农行许昌分行 成功举办“微捷贷”产品推介会

本报记者 赵晗旭 通讯员 王春周

近日,农行许昌分行举办了以“诚信立业,稳健行远”为主题的“微捷贷”产品推介会。我市近150家小微企业代表受邀参加了此次推介会。

“这种全程线上自助办理的贷款产品,我还是第一次听说。”某公司负责人表示,“听客户经理说,我们公司的贷款是农行许昌分行在我市发放的第一笔贷款,不用合同、发票,也不用跑银行,在网上银行和掌上银行上操作一下便通过了银行授信,前后不到3分钟钱就到账了。正好赶上我们公司第二天付货款,随借随还真方便、真及时。”

据农行许昌分行相关负责人介绍,农行的“微捷贷”产品是农行以小微企业金融资产、房贷等为依据,针对小微企业金融服务困局,以“小额化、批量化、线上化、工厂化”为目标,瞄准小微企业贷款的堵点、痛点、难点,通过网上银行、手机银行等电子渠道,为小微企业提供的可循环使用、纯信用方式的网络融资产品,用户贷款最高可达100万元,采用利随本清的还款方式,有效缓解了小微企业融资难、融资贵、融资慢的难题。

“‘微捷贷’具有业务办理门槛低、手续简、资金到账快、融资成本低的特点。”农行河南省分行普惠金融部的专家在推介会上对“微捷贷”进行了认真讲解。一位客户在听完讲解后掩饰不住内心的喜悦:“公司是公司,个人是个人,我们这种小公司要发展,总不能老拿法人代表房屋、存款去抵押吧?这下好了,不用抵押,征信合格就能贷款,为我们公司免去了后顾之忧。”

在推介会上,农行许昌分行行长简要介绍了农行许昌分行普惠金融发展的现状及产品体系,表示将秉承“大行德广,伴您成长”的服务理念,持续提高普惠金融服务水平,让金融活水流

农行长葛市支行老城分理处 成功堵截一起电信诈骗案

本报讯(记者 董蕊 通讯员 王琳)近日,农行长葛市支行老城分理处成功堵截一起电信诈骗案,为客户挽回资金损失8万元。

1月13日17时左右,农行长葛市支行老城分理处的员工们正在做下班前的各项准备工作。一位保安在自助区巡检时听到有人在ATM机里边打电话边存款,十分可疑,于是立即通知网点工作人员孙丽桦。孙丽桦赶到ATM机,发现一名年轻的女性客户正在电话那头的指导下,向ATM机里存款。孙丽桦隔着防护舱门示意客户先出来,但该女性客户并不理睬。孙丽桦仔细查看后发现,该女性客户操作的ATM机页面全是英文,根据业务办理经验,这很可能是一起电信诈骗案。孙丽桦顿时心急如焚:

“刮刮乐”再合适不过了。相信每个人都忘不了刮“刮刮乐”时满心的期待。“节日彩票”以及纪念彩票,让每个值得纪念的节日更具有重要意义——中了大奖喜上加喜,没有中奖也能为社会公益事业献上一份爱心。

“刮刮乐”是收藏品。很多市民在接触“刮刮乐”时,不仅是被即开即兑的中奖方式所吸引,还因为“刮刮乐”拥有不同主题的精美票面。近些年,“刮刮乐”因票面蕴含的文化价值,被不少收藏爱好者关注。

本报讯(记者 董蕊 通讯员 杨绿科)为确保对口帮扶村困难群众过一个温暖、欢乐、祥和的新春佳节,1月15日上午,农行襄城县支行负责人带领帮扶干部到该县茨沟乡铁刘村开展扶贫送温暖活动,为贫困户送去了棉被等生活用品。

在贫困户刘向涛家中,农行襄城县支行负责人和帮扶干部详细了解了他的生活和家庭收入情况,询问了刘向涛的病情以及他家在医疗和子女上学等方面遇到的困难,鼓励他坚定生活信心,勇敢面对困难,依靠当前党和政府的好政策,努力改善生活条件。

同时,该支行还组织全体帮扶干部为贫困户干家务。一碗简单的鸡蛋面拉近了农行帮扶干部与贫困群众马军报之间的距离。马军报患有精神类疾病,生活不能自理,家中还有一名上小学的女儿,一家人都由其母亲李玉莲照顾。当天李玉莲到县城为马军报买药,回到家已经接近13时了,本以为会耽误放学回家的孙女吃饭,当看到农行帮扶干部已经为其家人做好了饭时,她感动地说:“实在不敢相信,农行的同志们不仅给我们家做饭,还和我们一起吃吃饭。感谢党的政策,感谢农行的好同志们!”

帮扶干部在走访慰问贫困户时,与贫困群众谈心交流,深入了解贫困群众的疾苦和所思所盼,掌握了贫困群众近期生活遇到的困难,为制订更为完善的脱贫计划打下了基础。通过此次慰问,该村受助困难群众深切地感受到了“农行人”的真情关爱。

禹州市农信联社 全面打响首季“开门红”攻坚战

本报讯(记者 董蕊 通讯员 高培)近期,禹州市农信联社按照“一快二抓三新”的工作思路,持续开展“七个走进”扫街活动,全面打响首季“开门红”攻坚战。

一快,即行动快。该联社于去年底提前谋划制订了2019年“开门红”工作计划,2019年1月初即召开“勇夺‘超越杯’,决胜开门红”动员会;组织开展2019年一季度“超越杯”组织资金竞赛活动,科学分配任务,制定配套考核办法,将“开门红”工作全部部署动员到位。

二抓,即抓考核,抓营销。该联社加大业务指标考核力度,强化考核结果的应用,对完成任务排名后三位的基层社主任采取降级降薪的方式处理;通过在微信工作群发布信息、开展PK赛、实行“日发布、周总结、月通报”等方式,开展全方位督导,确保各项工作任务保质保量完成。同时,该联社开展了“存款兑积分,积分兑豪礼”营销活动,向一季度到网点办理存款业务的客户赠送礼品,表达对客户的感谢之情;开展“七个走进”扫街活动,全面打响旺季存款冲刺之战、客户保卫战、份额争夺之战等三场战役。

三新,即形式新、产品新、服务新。该联社着力在创新上下功夫,一是通过开展创意新颖、内容丰富的系列营销活动,以品牌形象、快捷服务、优质产品吸引客户,线下充分发挥网点点多面广的优势,线上重点通过微信公众号、朋友圈等全方位宣传,实施全面营销;二是强力推广“一本万利”理财产品和“中时贷、好时贷、新时贷”三大系列20余款信贷产品,满足不同客户的需求,加大存款产品营销力度,全力抢占市场份额;三是运用跨界思维优化金融服务,在活动策划、产品设计上,突出个性化需求,变“送实用”为“送情感”,变“送价值”为“送价值”,为客户提供亲情体验服务。

**某黄金理财**
高额回报 稳赚不赔

非法集资骗局

**投资**

“金玉其外”

投100万元年赚12万元,号称国外有矿山,稳赚不赔……辽宁省沈阳市中级人民法院近日终审宣判一起涉及3824名投资者、涉案金额逾36亿元的黄金理财特大非法集资案。

据悉,该集资骗局披着“发展经济”的外衣,打着响应国家政策的旗号,让不少投资人中了招。

新华社发