

坚守岗位 精准服务

中国银行永康市支行理财师个人风采展示④

新形势对金融人提出了更高的要求。新时代金融人要有强烈的责任感和使命感,具备良好的思想政治素质、过硬的业务素质、坚定的职业道德素养和超强的综合素质,为我国金融事业持续、稳健、安全发展做出贡献。
今日,本报推出中国银行永康市支行4位高素质、精专业、强服务的优秀金融人,了解他们的追求。



胡志能

精准服务 助力高质量发展

2017年,胡志能从学校毕业后,进入中国银行永康市支行工作。入行以来,他先后做过柜员、大堂经理、个贷客户经理、理财经理、普惠客户经理、公司客户经理,经过多个岗位的轮换历练,积累了丰富的工作经验。在做好本职工作的同时,他努力为客户提供优质的金融服务,受到客户好评。

胡志能先后荣获中国银行浙江省分行模范劳动者、中国银行永康市支行优秀对公客户经理等称号。

今年“开门红”集中营销以来,胡志能累计新增投放1.29亿元贷款,叙做承兑汇票超千万,为本市某民营企业新增授信近亿元,带去全方位的金融服务方案,助力我市企业高质量发展。

接下来,胡志能将加强一对一精准服务,为我市企业发展提供更多、更好、更全的金融服务方案。



俞浪静

昂扬奔赴下一个金色十年

俞浪静进入中国银行永康市支行工作已有10年。作为该行经验丰富的老客户经理,俞浪静在理财、个贷等业务上全面开花,不仅考取了AFP金融理财师等各项证书,还获得2020年度浙江省分行个贷十佳客户经理、2020年浙江省分行“开门红”普惠金融条线优秀客户经理、2021年度和2023年度金华分行十佳个人客户经理。十年如一日的努力与积累,终于结出硕果。2023年,浙江省分行“俞浪静个人理财工作室”成立,这是对她多年理财工作的最大肯定。

俞浪静的服务受到了客户的认可,她收获了一大批忠实的“粉丝”。“认真负责,有亲和力”是客户对她最多的评价。

正值风华正茂,务当昂扬奋进,俞浪静满怀期待奔赴下一个金色十年。



吴周赞

站好属于自己的一班岗

2020年,吴周赞加入中国银行永康市支行,一路走来,始终以饱满的热情迎接每一位客户。

去年夏天,一位客户在大厅徘徊许久。吴周赞随即上前了解情况,得知客户母亲生病住院,腿脚不便,而社保卡恰巧无法使用。吴周赞立即请示领导,准备好所需资料和移动柜台,利用中午休息时间为其办理解除隔离的激活业务,该客户感激万分。

吴周赞表示,她只是一名普通的一线员工,岗位虽平凡,但是和老百姓打交道,深感群众无小事。她将不断提高自己的业务能力和服务水平,站好属于自己的岗位。

在办好日常业务的同时,吴周赞利用下班时间积极学习各项专业技能,顺利通过了假币鉴定师考试,又多了一项服务群众新技能。



胡欣怡

展现党员金融从业者风采

2021年,胡欣怡进入中国银行永康市支行营业部,现任大堂经理。入行以来,她展现出了一名党员金融从业者的风采,成为中国银行永康市支行的闪亮名片。

在工作中,胡欣怡通过提供优质的服务和专业的产品推介,提高了客户的满意度,俘获客户的心。她积极倾听客户的需求,为他们量身定制个性化的金融解决方案,不断优化服务流程,提升服务质量,努力让每一位客户都感受到她的温馨和专业。

同时,作为一名共产党员,胡欣怡时刻发挥着先锋模范作用,不断加强自身素质建设,为整个团队树立了榜样。她时刻以身作则,引领团队朝着更高的目标迈进。胡欣怡的敬业精神和专业能力为支行营业部注入了活力和动力。

融媒记者 舒姿

中信银行顾问式体系 为客户提供“有温度”的服务

中信银行基于AI金融模型打造的数字人财富顾问“小信”,上线不到半年已经成为一些客户了解金融相关大事小情的重要伙伴。

在基金配置上,“小信”不止提供“买什么”的建议,更注重“我的持仓怎么样”的售后需求。通过对客户持仓基金的全方位梳理,“小信”综合客户画像与中信投研团队市场观点,给予资产配置比例,风格结构均衡度和每只基金表

现的优化建议。

对于理财产品的配置,中信银行顾问式服务体系走得更远。在具体产品的推荐上,除了最直观的获利能力外,“小信”更看重特定时间段内最大回撤所体现的风控能力,回撤后的回本周期所反映的回本能力,以及以盈利概率为核心的持有体验。对于在大部分人认知中代表着低风险的理财产品,“小信”希望给客户更“稳”的体验。

以35岁与60岁为划分,针对“Z世代、中生代、银发代”三个人生阶段的不同财富需求,“小信”引导客户通过“平衡收支、预防风险、养老规划、资产增值”四步进行全生命周期财务规划,做好“自己人生的CFO”。AI金融模型在顾问式服务体系中的具体体现,就是针对每一张资产负债表,提供多维的财富管理解决方案。

一个专业的金融机构能够提供的

最有温度的金融服务,就是在这个充满不确定的时代里,帮助每一个普通人更深刻地理解自己的资产负债表,用更合理的资产配置,来抵御金融市场永不停歇的波动。

这就是这个时代,专业金融机构要解决的重要命题,不论是每天定投一杯咖啡钱的年轻人,还是奋斗了一生希望安稳养老的企业家,“有温度”的普惠金融,是每个人的刚需。

中信银行金华永康支行供稿

买黄金到农行 真金真情意 “传世之宝”“存金通”方便又快捷

近期,买黄金成为社交媒体上的热门话题。黄金热销侧面体现了消费者对黄金价值的认可,以及对高性价比和个性化产品的追求。

其中,部分消费者热衷选择在银行购买黄金。“90后”小王告诉记者:“选择银行购金,目的是将其当成财富管理的组成部分。另外,相对品牌金店,银行的金价更具性价比。而且从银行购金,质量有保障,信用更可靠。”

作为国有四大银行之一,农业银行黄金产品丰富,可以满足不同客户的购金

需求。

“传世之宝”系列实物黄金。其是农业银行精心打造的自主品牌实物贵金属产品,包括标准投资金条、生肖金条、婚嫁产品、祝福金条、异型金条、金银元宝、金钥匙等产品。“传世之宝”以Au99.99高纯度金铸造,“传世之宝”四个字由北京奥运会福娃设计者韩美林手书,工艺精湛,寓意美好。值得一提的是,即日起至12月31日的每周五至柜台购买“传世之宝”现货标准压制金条享每克3元优惠。若在农行掌上银

行下单,更有仓储配送到家,方便快捷。

而同在农行掌上操作购买的“存金通”,作为存零钱取黄金的电子业务,与实物黄金买卖相比,其参与门槛较低,交易方式灵活,提金方便快捷,免除客户购买实物黄金的保管之忧。

客户开通存金通黄金积存账户后,可自行购买黄金,1克起购(不低于500元)或按金额购买,支持按月定投购买。黄金积存到一定额度,可申请提取实物黄金“传世之宝”,或将黄金卖出

通过低买高卖获得相应收益,交易便利。

心动不如行动。更多信息可咨询农行永康市支行各营业网点。

融媒记者 舒姿

