



建行+政务 便民有高招

建行河南省分行金融科技赋能“智慧政务”

►“只进一扇门”、“最多跑一趟”。
►这是政府承诺,也是民生期盼。
►在新金融时代,建设银行成为把脉政府社会治理最为特殊的连接者,积极打造智慧政务服务平台,助力政府服务提质增效。从“B端赋能:做企业全生命周期伙伴”到“C端突围:做百姓身边有温度的银行”,再到“G端连接:成为国家信赖的金融重器”,建设银行的转型和重构,正重新定义着新时代背景下银行的新功能与新未来。
►用金融科技结合国家发展战略,通过参与智慧政务建设、数字政府建设,构建公共服务生态体系,推动数字经济发展,建设数字中原,对于建行河南省分行而言,已经从最初转型规划时的口号变成了日常的实践行动。

□东方今报·猛犸新闻记者 赵丹 通讯员 于晓洋 李海超

科技赋能政务
让政务服务更智能

“你看,就这样在手机上轻轻一点,提交资料就能办理预审批,还能实时查看办理进度,只跑一趟就能办完。”安阳的出租车司机牛师傅说道,“真是为老百姓办了件大好事。”

这几天,刚刚通过安阳智慧城市政务服务平台办理好出租车驾驶员从业资格证核发的牛师傅,逢人便说这一平台的方便快捷。

去年5月,建设银行和安阳市政府联手将安阳网上市民

之家升级为安阳智慧城市政务服务平台,在全国首创“互联网+政务+金融+多场景便民应用”的服务模式,使城市管理更加智能、政务运行更加高效、群众办事更加便利。

目前,安阳市已有38家局委入驻平台,1159个行政审批事项具备在线办理的功能,会员量达到51万,单日访问量峰值1.5万次,百姓网上办事线上线下互动433万笔,在线结算10万笔。

借鉴安阳智慧城市政务服务平台模式,截至9月底建行河南省分行累计实现与12个

地市、13个县区的智慧政务合作,全省合作覆盖度不断提升,这背后折射的是建行以金融科技推进政务智能化的镜像。

建行河南省分行携手河南省住房和城乡建设厅开发“河南省建筑工人培育服务平台”,加速了新时期建筑产业工人队伍培养;创新“兰考模式”,将建行政融支付系统接通县域政务服务系统,实现便民缴费事项线上全流程缴费;联合河南省工商联打造“智联惠企”,方便广大民营企业享受“一站式”政府及金融综合服务……建行河南省分行的政务服务“朋友圈”正不断加速扩容。

民之所盼,民之所需,是科技创新的落脚点。建行河南省分行借力金融科技先发优势,主动走出银行网点,不断创新政银合作模式,为政务服务插上科技的翅膀,推进金融数字力向民生温度渗透,助力“数字中原”踏上新征程。

银政“跨界”融合
让银行服务有温度

去银行网点能办啥事?

大多数人都会给出这样的答案:存钱取钱、转账汇款、购买理财等等跟钱有关的事。

然而,建行河南省分行却想说:“除了这些,我们能做的还有很多。”

2018年10月22日,随着一份营业执照在建行郑州自贸区分行中兴路支行的营业大厅缓缓打印出来,建行河南省分行依托全程电子化登记系统,将工商登记注册服务窗口延伸到银行的“政银通”服务在全国自贸区内率先推出,从此企业在营业执照审核通过后,不用再跑工商窗口,在家门口就能申领了。

“没想到在建行不仅可以申领营业执照,还可以直接打印。”顺利打印出营业执照的宋先生对着建行的工作人员竖起了大拇指,“以前办理营业执照,审核通过后,工商窗口还需要1到3个工作日的制证时间,你们当天就能打出来,建行速度真是杠杠的。”

90后的小胡同样没想到,自己居然在家门口的建行大厅里完成了机动车的抵押登记。

“我昨天还纳闷为什么约我到建行网点来,原来你们这里有个警银便民服务站啊,真是太方便了。”

建行的工作人员告诉小胡,将来在这里他还能办理小

型、微型载客机动车补、换领机动车车牌、行驶证、检验合格标志;补、换领机动车驾驶证及相关联系方式变更等多项业务。

“政银通”和警银便民服务站,不仅是市民家门口的“工商局”、身边的“车管所”,更是建设银行“跳出金融做金融”,奋力划出优美“第二发展曲线”的缩影。

以科技的力量造福大众,以金融的智慧回馈社会。对建行河南省分行而言,以科技赋能政务智能化、以科技完善网点服务便利化,不仅仅是一次简单的科技转型,更是要利用科技去破冰服务链条,帮助政府更高效地打通信息孤岛、完成业务梳理和流程再造,将城市的政务服务向所有人敞开大门,让每一位平凡的老百姓都能在手机上、在家门口、在任何有建行服务网点的地方享受到便捷的服务。①



韩晓燕:自强方可无悔

第一次见到韩晓燕,温婉细腻的气质让人赏心悦目,说起话时柔声细语、清美嫣然,无不显示着她对人待物的热心。加盟平安将满5年,她深深地喜爱这份事业,将满满热忱付诸于奋斗,毅然放弃高薪工作,活出了自己的花样人生。

□东方今报·猛犸新闻见习记者 张莉/文图

●“半途出家”闯出去

对于保险,韩晓燕是“半途出家”。在未踏入保险行业之前,她从事医药销售,拥有固定的客户群体,每月收入十分丰厚。因为职业工作的敏感性,她时常会与医院患者打交道,常被那些困难家庭所触动。一方面,医疗费用报销问题让她对于保险有了新的认知;一方面,不甘于现状的韩晓燕也在寻求新鲜感,跳出舒适圈迎接新挑战。

2015年3月,可爱的孩子刚满5个月,韩晓燕不顾家

人反对选择加盟平安,家人的不理解和反对,更激发了她的坚持和斗志。没有客群只能靠陌生拜访,无论严寒酷暑都得在外面跑一整天,经常很晚才到家。因为业务不熟练,刚入门的韩晓燕也曾迷茫过,在拜访第一单客户时,身为行业“小白”,她在表达能力上有所欠缺,却用自己的真诚打动了客户,坎坷签下第一单,这更坚定了满满信心,引领她在保险的事业中努力前行。



●自强方可无悔

早些年保险环境并不好,人们的购买力不强,恰恰是艰苦的环境,给予了韩晓燕巨大考验。功夫不负有心人,韩晓燕的业绩不断提升,超强的个人能力也得到领导认可,2018年4月份,她稳步晋升至区主任。4年来,越来越多的年轻人被她的独特气质所吸引,加入到队伍中一起并肩作战。

“自强方可无悔”是韩晓燕的座右铭,也是她从小一直所秉持的态度。青涩的奋斗历程匆匆而过,为成功埋下引线,从事保险事业让韩晓燕更清晰地认识到自身价值,凭着一股子韧劲,她不断进行自我提升和完善,坚持着初心,因为热爱这个行业,而且有信心做出更多贡献,创造更多辉煌。

从业多年,韩晓燕经手的理赔单有四五十个,每次向客户送去保障时,大家激动的情绪都能够感染到她。“加盟平安之后,我接触到了更多朋友和客户,思想阅历也有了提升,演讲能力更是有了质的飞跃。”在韩晓燕看来,平安带给她的不仅仅是收入上的提升,更多的是满满的幸福感、价值感。

●做一个感恩的人

对于团队管理,韩晓燕想要打造一支“高绩优”团队,会帮助他们将自己的收入目标做规划,后期根据个人不同发展进行细化跟进。幸福指数、归属感一直是韩晓燕最为看重的,她一直要求伙伴们做一个感恩的人,要孝顺、有爱心且善良。

“每当有新成员进驻团队时,前三个月的业务拓展是难题,一旦有需要我可以随时陪访。”作为团队的核心,韩晓燕经常会进行阶段性总结,和团队统一学习查漏补缺。每月在工作之余,她经常组织团建活跃气氛,一起K歌吃饭,像朋友一样关照到每一位成员,增进组织凝聚力。

加入平安将满5年,韩晓燕已经累计为几百个家庭送去1亿4千多万元的客户保障。“希望到了2020年,可以策划晋升课长。”她轻轻说出自己的期许,眼里闪烁出细碎的光,多年的工作并没有磨灭热情,更激励她走下踏实的每一步。①

主 编:冯世强 专 辑:刘 颖 策 划:黄永红 版 式:朱永刚 见习校对:任圣杰