

建行装修分期 助您“优”享美好生活

家住郑州市建设路国棉五厂家属院的小魏，为结婚新房装修的事愁了好几个月。如何乔迁新居迎娶佳人成了小魏的愁心事。恰好，建行河南省分行推出“建行家装节”活动，通过“龙卡信用卡装修分期”，有效解决了小魏资金短缺问题，为小魏送来了“及时雨”，助力他“优”享美好生活。

□东方今报·猛犸新闻记者 刘继忠 通讯员 于晓洋 焦志磊 王清芝

●需求升级“装修分期”应运而生

家是深夜回家时候，抬头还有的一盏微光灯，时刻让人牵挂，让人感到温馨。而家的温馨，则需要用心装饰。

起初，家庭装修满足于“住”的需求。如今，家庭装修追求“品”的体验。随着消费者需求的转变，装修分期逐渐成为人们追

求美好生活的最新方式。

为此，建设银行顺应广大客户对美好生活的追求，创新推出“龙卡信用卡装修分期”业务。

据建行河南省分行工作人员介绍，“龙卡信用卡装修分期”是建设银行针对家庭住房装修需求而提供的个人信贷产品，额度可

高达50万元，最长期限为60期（月），超低费率，仅根据分期期数不同，收取一定手续费。自2015年面世以来，凭借其申请便捷、还款灵活、额度高、手续费低等特点，为数万家庭装修“锦上添花”，有效服务百姓美好生活需求。

●持续迭代“品牌活动”惠及万家

随着人民生活水平的不断提高，“安居”成为消费升级后的基本需求。

为助力万千家庭“安居梦”，建行河南省分行以服务国家消费升级、满足广大客户对美好生活的向往作为业务发展的出发点和立足点，创新推出河南“建行家装节”品牌活动。

据了解，2018年11月，建行河南省分行在全省18个地市统一启动装修分期专场普惠活动

——首届“建行家装节”，通过“统一时间、统一优惠、统一宣传、统一品牌”的方式，让更多市民知悉国家普惠战略、享受普惠金融服务，助力更多中原百姓实现美好“安居”梦想。

从2018年首届到2020年第三届，两年来，建行河南省分行累计在全省开展了279场次“建行家装节”活动。活动期间，共受理用户申请装修分期业务57702笔，金额145.1亿

元，为5.7万个家庭提供了装修信贷支持，有效助力广大市民享受高品质家庭装修，得到了市场的高度认可。

如今，经过两年多的探索总结及优化调整，“建行家装节”活动日趋成熟，已成为建行河南省分行服务广大市民“安居”需求的建行品牌。“要装修到建行”已成为广大客户的共识，正获得越来越多客户的认可和信任。

●安居平台“链”式服务点亮经济

百姓的需求在哪里，服务就延展到哪里。这是建设银行“以客户为中心”服务理念的最好诠释。

2020年10月，建行河南省分行通过搭建“家装联盟”平台，实现家装类商户、客户需求全面融合，完美嵌入建设银行金融服务，成功打造家装金融“生态圈”。

10月31日，建行河南省分行联合24个知名家居建材品牌郑州总代理，在郑州市举办河南省首届“建行家装团购节”活动，现场精选40余款爆款产品给予补贴，同时对全系产品给予建行装修分期客户优惠政策，“惠”及435个参与家庭，现场成交超600单。通过该活动，不仅让利于民，为商户引流，也有效延伸了建行装修分期服务链条，真正实现了用户、商户、银行三方共赢。

而类似于这样的活动，建行河南省分行还将持续推出。近年来，建行河南省分行紧紧围绕家装、家电、车位、婚庆等安居生活消费需求，努力打造建设银行信用卡安居金融平台，为改善居民居住生活品质、点“亮”河南消费经济提供了强有力的金融服务支持。

未来，建行河南省分行将聚焦服务河南消费升级新方向，以满足广大客户对美好生活的向往为出发点，通过装修分期等消费信贷产品和服务，用金融力量解决“安居”社会痛点，服务居民美好幸福生活消费需求，在助推中原经济腾飞进程中贡献建行力量。②

■银行快讯

工行郑州分行细化措施推进网络金融业务

为确保本行网络金融业务“收好官、开好局”，工商银行郑州分行针对手机银行、快捷支付、对公网金融、GBC场景拓展、内控案防等重点工作发展现状，进一步梳理和细化推进措施，确保年末收官和旺季重点工作的顺利开展。

该行主要从六方面着手，一是统一思想认识，以考核为导向，打好年末收官之战，实现新年度旺季营销开门红；二是聚焦发展短板，按照“三比三看三提高”工作方

法要求，有的放矢制定提升措施；三是明确工作重点，抓好“打造第一手机银行”不放松，提升“阵地、精准、场景”等线上线下全渠道营销能力；四是积极营造柜面营销、重点客群营销、场景营销氛围；五是加大GBC工作推动力度，做好企业网上银行、法人手机银行等产品功能的梳理；六是强化内控案防，聚焦内管、限额和风险管理等重要风险关口，加强治理和防控，推动网络金融业务健康快速发展。② 李欣

工行城市山水支行开展“小小银行家”主题活动

近日，工商银行郑州城市山水支行联合某社区幼儿园开展“小小银行家”主题活动，通过寓教于乐的活动形式，面向大众开展金融知识普及活动，引导家长和孩子树立正确的消费观和价值观，并积极介绍该行存款产品、宝贝成长卡等产品，活动取得良好成效。

该行高度重视本次活动，通过精心设计，将活动分为六个环节：人员分组、

学习服务礼仪、学习点钞技能、参观银行各功能区、情景演练、活动总结，还提前为小朋友们准备了精美的小礼物，获得参与活动的小朋友与家长的一致好评。

下一步，该行将积极总结经验，持续开展金融知识普及工作，持续丰富和完善客户活动形式，精心打造冬季浓情回馈客户系列活动，全力为客户提供卓越优质的服务和体验。② 李欣

中信银行安阳分行荣获“安阳市银行业文明规范服务礼仪大赛”三等奖

11月19日，在安阳银保监分局、安阳市银行业协会举办的2020年安阳市银行业文明规范服务礼仪大赛决赛中，中信银行安阳分行最终以12家参赛单位第五名的成绩荣获三等奖，成为股份制银行唯一的获奖单位。

比赛现场，中信银行安阳分行以“信守温度”为主题，结合老年客群经典服务案例，进行了《中信红 红动中国》广场舞和厅堂服务礼仪情景展示。活力四射的广场舞表演和“千人共跳一支舞”视频场景带给观众强烈的震撼，规范标准的服

务动作和贴心周到的服务举措，引来评委们的声声赞叹，感人的中信服务故事引发现场观众共鸣落泪。

本次比赛，利用同业竞技舞台充分展示了中信银行安阳分行多年服务品质管理工作成效，展现了员工用心、敬业、专业、专注、奉献、友爱的精神风貌。中信银行安阳分行将以此次服务大赛为契机，继续以“最美的网点在中信、最好的服务在中信”为目标，信守中信温度，加强品牌建设，为广大客户提供更加温馨便利的服务。②

中信银行郑州总部港支行用心服务获客户好评

近日，三位客户提着两个大行李箱来到中信银行郑州总部港支行，经了解，客户箱子里有大量1元和5角硬币需清点并存入账户。在了解到这一情况后，支行会计经理立即协调开立专柜为客户办理现金存入，同时与大堂经理及时沟通，确保其他厅堂等待

客户及时分流，不影响支行正常运营。

支行柜员耐心为客户清点硬币，为了减少客户的等待时长，柜员放弃中午吃饭时间，最终顺利清点完毕并存入客户账户。客户非常感动，当面向工作人员表示感谢，连声称赞中信银行是有温度的银行！②

中原银行郑州分行积极开展保密教育

近日，中原银行郑州分行在分行党委的安排下，积极组织辖内各机构开展保密警示教育。

其间，该行一是各单位纷纷召开专题会议，组织员工深入学习保密基础知识和涉密事项范围，剖析了“以案促改”警示案例，观看了保密警示教育片《借调》，从中汲取教训、引以为戒；二是建立合规保密常态化工作机制；三是将保密教育与网络安全教育相结合，组织员工赴郑州市网络安全科技馆参观学习，进一步加强网络安全和

保密意识，提升风险防范能力。

通过系列教育活动，进一步提高了该行员工对保密工作重要性的认识，树立了“保密无小事”意识，有利于依法合规开展各项业务。下一步，中原银行郑州分行将持续教育引导干部职工继承和发扬党的保密工作优良传统，牢固树立与新时代相适应的总体国家安全观，时刻保持警惕、坚守底线，让保密行为成为日常习惯和行动自觉，打造安全、健康的金融服务环境。②

服务科创企业超3600家 兴业银行为福建创新型省份建设添动力

10月28日，福建万辰生物科技股份有限公司首发申请获创业板上市委员会通过。作为一家依托现代生物技术，专注鲜品食用菌研发、工厂化培育与销售的科创企业，万辰生物与兴业银行七年相伴成长，不断发展壮大，走向上市，这是兴业银行“芝麻开花”培育计划结出的硕果。

据了解，兴业银行“芝麻开花”根据企业在初创、成长、成熟三个阶段的的不同需求，给企业一揽子专业化金融服务。

近年来，随着福建省大力实施创新驱动发展战略，产业结构持续升级，像万辰生物这样的科创企业迎来了发展的春天。兴业银行在国内较早布局科创金融领域，并将福建作为科创金融业务的大本营，发挥“商行投行”优势，持续迭代升级科创金融服务体系，加大和优化金融供给，助力福建建设高水平创新型省份。截至10月末，兴业银行服务福建省内科创企业3636家，贷款余额合计逾300亿元。②