2018宁波晚报 百万读者喜爱的金融机构 宁波口碑榜评选结果揭晓

你支持的金融机构上榜了吗

今天，“2018宁波晚报百万读者喜爱的金融机构宁波口碑榜评选”活动结果揭晓。从前期的踊跃推荐，到积极的打榜投票，再到给出各类中肯的建议，让我们感受到冬日里的阵阵暖意。

打榜投票截止后，当我们进行清点和统计工作时，我们发现这是一项颇有意思的工作。因为我们能够通过或工整、或跳脱、或秀丽的字迹，猜测字迹的主人各种不同的性情。而在电子邮件投票渠道上，小伙伴们打榜投票也很踊跃。

针对宁波各家金融机构的服务，亲们给出了一些很中肯的建议和构想。我们将会认真归集和整理，并告知相应的金融机构。我们希望，过不了多久，亲们就会发现自己熟悉的那家金融机构，其服务水平有了明显提升。

今天呈现的这份荣誉榜单（详见B04），在奖项设置上，除了综合性的奖项，还从亲和力、科技力、创新力、私人银行服务、投资理财、服务中小企业、对公服务、社会公益、出国金融服务、银行卡服务、社区银行服务等多个维度评断和考量银行的服务水平和品牌影响力。

本着公开、公平、公正的原则，我们致力于在金融机构和读者之间建起沟通桥梁。

最后，为了感谢亲们的热情参与，我们抽取了20名幸运读者，每一位将获得一份精美礼品。请获奖者持有效身份证件前来领取奖品。

请看一下，你的名字有没有出现在幸运读者的名单上？

包佳

领取方式：
请幸运读者持有效身份证件到下面地址领取奖品。
领取地址：
宁波市鄞州区宁东路901号宁波日报报业集团一楼宁报集团广告中心。
咨询电话：0574-87682086
领取时间：2019年1月2日~1月11日（工作日9:00~17:30，双休日除外）

■幸运读者名单

俞海波	151****8842	戴巧艳	137****6215	李　翔	137****8460
张珍珍	186****6375	谢健东	138****2813	沈惠珍	132****3575
周　伟	135****3638	陈姗姗	132****9537	邵敏杰	151****2722
夏路州	133****4757	汪光良	139****0719	周胜利	138****1316
张利成	136****4768	胡亚琴	135****5997	徐　辉	132****5378
王　阳	131****0396	张　永	131****3299	余镇国	130****5838
张仁生	181****4351	张永军	132****9157		

建行宁波市分行举办数据应用培训

为进一步发挥大数据的重要支撑作用，解决业务人员提数流程多、取数慢、用数难的问题，近日，建行宁波市分行举办了数据应用培训。

本次授课课程主要讲述企业级数据平台与大数据工作平台的应用。企业级数据平台方面，数据部介绍了的功能定位、平台特点、应用模式、平台主题分类，现场演示了基于自主查询模型如何定制数据应用模板。同时也邀请了信用卡部数据分析员介绍了在信用卡条线上使用企业级数据平台心得体会；大数据工作平台方面，数据部介绍了现有角色岗位、原创项目实施流程与复制项目实施流程等相关内容。培训深入浅出，受到了学员的一致好评，课后业务人员积极沟通交流，并对下一步分行数据应用的推广进行了广泛讨论，为持续推进大数据应用工作打下了坚实基础。

陈朗 石志藏

上海银行宁波分行 打造“有温度”的普惠金融业务服务银行

普惠金融业务是今年上海银行总分行重点业务领域之一，也是分行服务地方实体经济、夯实自身发展基础的重要举措。基于此，上海银行宁波分行多措并举，积极打造“有温度”的普惠金融业务服务银行，并实现了普惠金融业务的逆势增长。

为加快普惠金融业务发展，上海银行宁波分行“与客户同行，因时势而变”，加强普惠金融服务。一是与企业同行，广拓合作渠道。通过与行业协会、市场、街道、乡镇、开发区的充分协作，有效获取客户信息；充分利用人行提供的小型微型企业清单开展排摸，整理下发区域内小型微型企业清单，力促经营单位开展针对性服务。同时积极参与宁波市各类小微企业融资对接会、交流会，对分行融资+结算产品通过海报、喷绘及展位进行集中展示，提升普惠金融服务市场影响。二是急企业所急，打造优质的营商环境。积极推进小微企业开户效率提升工作，从各网点海报宣传、各街道宣传路演到分行成立专项小组，坚持每周梳理小微企业开户时间情况，对开户耗时较久的业务情况进行具体分析，即时解决存在问题。同时围绕“走入网点、走近客户、走进你心”服务主题，开展“网点一日行”特色主题实践活动，按照“见事见人见原因”的要求，积极对接客户意见建议的落地措施，优化企业开户流程，提升小微企业开户服务效率，打造优质的营商环境。三是忧企业所忧，积极解决客户实际问题。着眼于精准度、标准化服务，立足目前宁波市场特点及当地小微企业实际需求，积极推广信贷+结算业务，包括“宅即贷”、“便捷贷”、票据贴现业务及“结贷一卡通”等，突出重点加强针对性营销。同时积极优化业务流程，对“宅即贷”“便捷贷”等信贷业务进行限时审批，提高小企业融资效率；针对小企业票据业务流程环节优化问题，多次开展协调和会商，以此增进客户体验，最大程度解决客户实际问题。四是提升专业化，加强组织推进和激励后督。加强小企业专职客户经理队伍建设，提升专业化经营能力。同时对小企业专职客户经理和团队负责人分别实施专项考核和激励，对未能完成普惠金融阶段性任务的经营单位分管行长进行诫勉谈话，加强有效后督。

叶爱平