

# 普及金融知识

本报讯(记者朱传胜)为帮助金融消费者提升防范和识别风险的能力,连日来,焦作中旅银行开展一系列形式多样的“普及金融知识 守住‘钱袋子’”宣传活动。

为了确保活动顺利实施,该行成立了领导小组,对“普及金融知识 守住‘钱袋子’”宣传活动进行安排部署,要求各分支机构丰富宣传方式、拓宽宣传渠道,将活

以点带面、铺开推进。发挥网点的主阵地优势。各营业网点通过LED电子显示屏24小时播放宣传字幕,在营业厅公众教育专区摆放宣传海报,设立大堂咨询台,并放置充足的宣传折页,由工作人员主动向等待办理业务的客户进行宣传。

依托媒体、网站等扩大辐射面。通过新

闻媒体、官方网站、微信公众平台及短信互动平台等渠道,广泛宣传此项活动,提高社会公众的金融知识水平。

设立户外咨询服务点。结合各营业网点周边居民的活动特点和实际需求,在人群密集的区域设立户外金融知识宣传咨询服务台,通过悬挂宣传横幅、设置展板、发放宣传折页等形式,针对低净值人群重点普及其

日常生活中所必要的金融基础知识和识别防范风险的技能。

此外,该行各分支机构成立了外宣小分队,走进社区、公园、工厂,宣传普及金融知识,引导他们理性选择金融产品和服务,树立正确金融消费观。截至6月底,该行累计组织活动75次,发放宣传资料7000余份,活动取得了较好的效果。



日前,建行焦作分行启动“二〇一八年度普及金融知识万里行”活动。图为该分行客户经理张海娟(左)在向客户讲解金融知识。

## 牛场失火钱被烧 中行妙手挽损失

本报讯(通讯员王中兴)天有不测风云,人有旦夕祸福。日前,家住武陟县嘉应观乡东营村的梁先生就遇到一件悲中有喜的事情。因养牛场失火,他在简易场棚中的十几万元物品被付之一炬,放在铁皮柜中的一万多元卖牛款也被烧得面目全非。梁先生夫妇辗转数家银行,最终在中行武陟兴华路支行工作人员的帮助下,兑换残币6000余元。6月29日,梁先生把一面写着“为民排忧解难,优质服务数中行”的锦旗送到中行武陟兴华路支行。

据了解,6月14日,梁先生的养牛场发生火灾后,场棚中的电器、家具等生活用品均被烧毁。所幸的是,存放有一万多元卖牛款的

铁皮柜保存下来,但打开柜子一看,钱早已面目全非,虽然心中十分懊恼,但抱着一线希望,和妻子拿着烧毁的钱去银行兑换。谁知从乡下到县城,二人掂着一袋子烂钱到多家银行都是无功而返。银行的工作人员都说标准不好掌握,怕兑换太少了对不起梁先生一家辛辛苦苦挣来的血汗钱。最终几经周折找到中行武陟兴华路支行,事情出现了转机。

6月27日,在中行焦作分行运营部等部门的鼎力支持下,该支行以大堂经理高怀亮为核心,行长、客户经理、业务经理和柜员全部参与,积极配合。经过一天的努力,顺利为梁先生兑换人民币6000余元。

## 工行民主路支行 多举措促公司存款业务增长

本报讯(通讯员于翔)今年年初以来,工行民主路支行从维护重点客户入手,积极捕捉信息,挖掘潜在新客户,促进公司存款业务增长。截至6月26日,该支行公司存款业务新增2.4亿元,完成目标的303%,任务完成率在工行焦作分行辖属各支行中排名第一。

加强客户维护。积极分析区域市场的公司存款业务竞争形

势,加大对重点公司客户的走访频次,突出高层营销,实现公司存款业务增长。同时,落实管户责任,公私联动,深挖客户潜力,以细化客户管理手段为途径,提升公司客户贡献度。

完善服务机制。发挥上下联动效能,做到重点客户无缝对接,将网点柜面高效、优质服务贯穿于业务全过程,以优质高效的服务为公司存款业务的增长奠定基础。

## 交行焦作分行开展“夏日送清凉”活动

本报讯(记者朱传胜)为大力传播公益精神,认真践行社会责任,连日来,交行焦作分行积极开展“夏日送清凉”活动,向户外高温作业者和广大市民表达敬意、送上关爱。

入夏以来,交行焦作分行各营业网点在LED显示屏上滚动播放“走进交行·感受温馨,交行‘夏日送清凉’活动进行中,请您进来歇歇脚”字幕,并在各营业厅精心准备了清凉饮品和防暑用品供市民免费使用。

在2018年高考期间,交行焦作分行在各营业网点设立了“爱心助考”服务站,免费为广大考生和家长提供茶水、休息、纳凉、文具等公益服务。

据该分行相关负责人介绍,该分行将以营业部争创中国银行业文明规范服务千佳示范单位为契机,通过健全服务规范,完善服务细节,深化服务内涵,提高服务效率,支持社会公益事业、关爱贫困及弱势群体,积极回报社会,促进社会和谐发展。

## 邮储银行焦作市分行上党课庆七一

本报讯(记者孙闯河)日前,邮储银行焦作市分行党委举办庆祝中国共产党成立97周年专题党课,并对2017年度在经营管理、转型发展中涌现出来的先进党组织、优秀党务工作者、优秀共产党员进行表彰。

该分行党委书记、行长郭永健结合实际工作,为全体党员干部上了一堂题为《讲政治、讲奉献、讲担当、

做表率,奋力谱写焦作市分行改革发展新篇章》的专题党课。他要求全行党员干部员工和各级党组织,要讲政治,坚定信念,坚决防控系统性风险,服务乡村振兴战略,发展绿色金融,践行普惠金融;要讲奉献,强化责任,在领航工程、聚力工程、先锋工程中讲党性,做表率;要讲担当,勇于作为;要做表率,争当先锋。

## 农行焦作分行 开展“百佳”基层党支部创建活动

本报讯(通讯员安良浩)为深入贯彻新时代党的建设总要求,全面落实中央和总、分行党委关于加强基层党建工作的各项要求,近日,按照上级行要求,农行焦作分行在全辖范围内开展“百佳”基层党支部创建活动。

据了解,“百佳”基层党支部的标准是领导班子强、党员队伍好、工作业绩优、活动场所规范、活动内容丰富、工作机制健全,为了推动创建活动有效开展,该分行将“百佳”基层党支部创建活动纳入党组书记抓基

层党建工作述职评议考核主要内容。同时,加大对基层党支部人力、物力、财力的支持力度,使其有资源、有能力开展“百佳”基层党支部创建活动。

通过开展“百佳”基层党支部创建活动,能够把基层党组织建设成为宣传党的主张、贯彻党的决定、领导基层治理、团结动员群众、推动改革发展的坚强战斗堡垒,能够探索出党建和经营融合的新路径,不断发挥示范引领作用,促进基层党建工作全面进步、全面过硬。

## 焦作农信社 召开党建工作暨七一表彰大会

本报讯(通讯员杨英杰)7月1日,焦作市农信办组织召开全市农信社党建工作暨七一表彰会议,对先进集体和优秀个人进行表彰。

会上,市农信办负责人卫龙奎带领全体参会人员重温入党誓词。他指出,近年来,焦作农信社系统认真贯彻省联社党委全面从严治党的系列决策部署,推动党建工作在改革中加强、在创新中深化、在发展中完善,取得了一定成效,但与

新时代、新形势党建工作要求和省联社党委的要求还存在不小差距和不足,需要我们细化措施、尽快解决。

市农信办副主任岳宗慧对会议进行总结。他指出,广大党员要受到表彰的先进集体和优秀个人学习,学习他们对党忠诚的政治品格、真抓实干、务实进取的工作作风以及攻坚克难、敢于担当的奋斗精神,为全市农信社改革发展贡献自己的力量。

## 话题 @

焦作日报微信公众平台提供最权威的新闻资讯,为本地地区网友提供更为真实可靠的消息源,并有针对性地提高可读性、关注度、阅读量,内容及时推送,给读者带来更优质的阅读体验。目前,焦作日报微信公众平台在本地地区成为了最受我市市民喜爱的微信公众号之一。

招商合作电话: (0391) 8797000 微信号: JZRBWX

## 河南新闻名专栏

### 【今日话题】

## 守时与迟到

守时是一种好的品质,但不少人总会因为各种原因迟到。近日,中国青年报社社会调查中心联合问卷网,对2003名受访者进行的一项调查显示,13.6%的受访者经常迟到,61.3%的受访者偶尔迟到。74.5%的受访者能忍受别人迟到15分钟以内。58.5%的受访者认为经常性迟到是因为做事无计划,时间管理能力较弱。对经常迟到的人,65.8%的受访者直言信任感会降低。避免迟到,68.4%的受访者建议做事情要有计划、有步骤。对此,你怎么看?

且,不守时也是个人素质低下的表现,那为什么还要这样做呢?

**@露丝独特:**言必信,行必果,约时就要守时,守时就是守信。守时的人是对自己 and 他人负责,拥有责任意识、全局意识、整体意识、团队意识,能使公共利益最大化。

**@梅语馨香:**俗话说:没有规矩,不成方圆。守时就是很好地遵守了单位企业的时间纪律,这是我们干好工作的基础保障。迟到就是对时间纪律的破坏,一旦散漫开了,不但会影响迟到者本人的工作,更会影响团队里每个人的工作态度,进而带来恶劣的影响,造成损失。因此只能严加防范,绝不能任其泛滥。

**@粤刚刚2012:**守时的人,是负责任的,可以委以重任。经常迟到的人,是无责任感的,谨慎交之。

**【下期话题】**是“聚餐”还是“挑战”

### 【观点1+1】

**@刚柔V:**守时,其实就人与人之间默认签订的信誉诚信“合同”。虽然它不受法律约束,但它是用一个人的人品、人格在作“抵押”。偶尔迟到“毁约”可以原谅,长期为之,你的人品将产生危机,一旦危机爆发,你的信誉将是负值,你将为此付出人生代价。

**@苏懿凉凉:**守时重诺体现个人良好的品质,但往往计划赶不上变化,一旦迟到,要及时告知对方。这不仅是对他人的尊重,也是对个人诚信的守护。

**@心雨zyh:**日常守时很重要,总是迟到不可靠,做事心中有规划,莫要失约失信。

**@春州芳甸:**约会迟到,是对别人的不尊重;上班迟到,是工作态度有问题。守时是一种好品质,无论啥事都迟到,是人品问题。

**@邵武古山何氏:**经常喜欢迟到的人,应该将心比心设身处地想想,如果你也遇上别人迟到,你会怎么想怎么做?不是很难失望很无奈,甚至很恼火?而

(上接一版)以产业发展为核心,催生“博爱七贤”特色产业提升;以融合带动为支撑,探索建立了“电商+能人”带货、“电商+规模经营组织”带货、“电商+龙头企业”带货、“电商+特色产业”带货、“电商+扶贫服务体系”带货五种电商融合带货模式。

抓培训、抓带头人、抓产业链、抓品牌、抓协会、抓服务,六项重点工作抓住了电商扶贫的要害。

博爱县全县一盘棋“齐步走”,探索创新了一个电商强县,成为县域经济发展的战略支点。

“大路网”成了“名特优”,贫困村变身网红村……电商扶贫带来的巨大变化,让小城6000余人投入到电商全产业链中,贫困群众从中实现脱贫增收。贫困群众黄元涛的话很有代表性:送点油、送点米只能是一时的,可电商送来的是脱贫致富的真本领,联上“网”拔“穷”根,日子越过越有奔头!

博爱县委书记张建对此有更深层的思考,他说:“电商扶贫模式探索的意义,不仅体现在产业发展和脱贫成果等有形成效上,更重要的是,把互联网的思维方式、生产方式、生活方式引到了县域,潜移默化地影响着博爱的生产、发展模式。”

**密码二:“电商+”打造品牌影响力**一颗樱桃,有着怎样的前世今生?

这颗樱桃,生长于海拔550米的寨豁乡小底村,纯生态无污染、昼夜温差大的环境,让这里的高山樱桃口感好、营养佳。然而“养在深闺”,下不了山,卖不上价。

还是这颗樱桃,遇到电商后,一跃成了网红,不仅“富硒樱桃,初恋味道”品牌叫响全国,而且身价倍增,销售价格从原来每公斤20元上涨到50元,种植面积从1000亩增至2000多亩,成为当地脱贫致富的主导产业,让小底村一举摘掉“贫困村”帽子。

这颗樱桃走过的路,就是博爱县依托电商打造特色产品品牌的探索之路。这颗樱桃,生长于海拔550米的寨豁乡小底村,纯生态无污染、昼夜温差大的环境,让这里的高山樱桃口感好、营养佳。然而“养在深闺”,下不了山,卖不上价。

如何通过电商渠道,让特色发光,让潜力变现?如何让好产品成为好网货,让特色产业有品质、有故事、有情怀,从而

有力支撑扶贫?用“电商+”整合资源,打出博爱特色品牌!

经过重新定位包装,清化竹货、怀姜食品、太行山货等“博爱七贤”七大系列特色产品全新亮相。

挖特色。加强农产品原产地保护,成功申报国家地理标志,申请河南“老字号”,倾力打造“中原硒都”,地域特色和人文内涵让怀姜、蔬菜、樱桃等农产品身价倍增。

建标准。小县城站上行业制高点,已参与或主导制定了2个国家级电商标准和6个省级电商标准。

抓安全。为农产品上行发放“通行证”。成功创建国家农产品质量安全县创建试点和河南省农产品质量安全县,严把产品质量关。同时,整合农业、食药监、质监等部门力量,加强线上线下市场监管,让博爱品牌成为放心品牌。

抓溯源。为农特产品上行发放“身份证”。与甲骨文公司合作,在全省率先开展了“满天星”溯源行动,对农特产品种植、加工、仓储各环节进行全程溯源。

按下“电商+”快进键,博爱特色产业借梯登高,带货能力大幅提升。博爱怀姜迄今已有1600多年的栽培历史,乾隆皇帝驾临月山寺品尝怀姜后赞不绝口,将其奉为宫廷贡品。2015年“嫁接”电商后,产业资源深度融合,实现了质的飞跃,怀姜加工企业由3年前的

一家没有发展到了23家,怀姜制品全国市场占有率90%以上。一份来自映潮大数据的报告显示:全国销售怀姜制品网店Top10中,博爱县占了8个,其余的2个还都是在博爱县代工。目前,电商助力的全县首个怀姜综合园区“怀姜创客公社”第一条生产线即将开启,将带领更多贫困群众通过怀姜特色产业转型升级脱贫致富。

贫困户王德全感慨地说:“我种了几十年的怀姜,做梦都想不到,仅仅是用上电商,三年时间里怀姜种植面积能翻几倍,价格能翻几番。这不,怀姜网上订不愁卖,俺家去年脱了贫。明年还想再努把劲多种几亩,争取早点盖上新房子!”

**密码三:接地气的创新模式**目前,电商培训已经成为博爱人民生活中一件必修课。

创建之初,全县没有一家电商企业,电商“小白”咋样迈出第一步?培训!这是博爱县造氛围、建网军,坚持久久为功的关键经验,也是贫困群众走近电商、学会电商的重要途径。

普及率高,全县覆盖。由政府埋单,多轮次、实战性强的的电商培训持之以恒,“县长电商沙龙”“电商春晚”“博爱七贤系列产品争霸赛”“胡扯会儿”等高频次的电商活动层出不穷,电商实验室、电视、师带徒、网课等培训方式丰富多样。

精准度高,应培尽培。根据贫困人口的文化程度、年龄层次、技能水平等,有针对性地开展电商实操、生产技能、特种养殖和编织技术等定制化培训。2017年,全县培训贫困人口1700人次。

28岁的残疾小伙儿陈东明说,去年5月份,他参加了县里的免费培训,开始在微信朋友圈销售博爱特产,现在每月有两三千元收入,是电商给了他新的人生。

有了电商基础,贫困户咋样融入实战?博爱县抓了几个重点。

一是抓能人带货。清化镇街道子庄村电商人黄火星,通过创办电商企业,采用优先聘用困难群众、委托周边困难群众代理加工、在其他贫困村设立扶贫家庭车间等方式,带动51户贫困户稳定增收。

电商小伙儿王瑞斌带头种植赤松茸,他为贫困户提供赤松茸菌种和种植技术培训,形成了生产、加工、销售一条龙服务体系,目前已带领9个村的贫困群众通过种植加工赤松茸脱贫。大伙儿专门写了一首打油诗:“小小松茸作用大,电商扶贫全靠它,保护竹林把家发,乐得群众笑开花。”

二是抓贫困村带货。全县23个贫困村,每个村都有一名电商扶贫带头人、一个电商扶贫基地、一个电商扶贫项目。

鸿昌街道马营村回乡创业的大学生陈康,率先开展网上销售,产销两旺。博爱县通过举办全国溧水布产业发展论坛,打造马营溧水品牌,打造扶贫带头人影响力,推动小溧布搭上“火车”闯出大市场,目前全国市场占有率60%以上,带动267户贫困户实现增收。

博爱县职专作为扶贫基地,专门为贫困村电商扶贫带头人定制培训课程,有效提升了带头人的网销技能和带货致富能力。目前,23个贫困村每个村都有一到两个扶贫项目,40多个扶贫项目正在有序开展。

三是抓产业带货。依托怀姜、肉牛、果疏等名优产品,博爱县大力扶持伊赛公司、道地怀姜公司、博爱源蔬菜合作社等龙头企业,带动优势产业快速发展,带货能力明显增强。孝敬镇通过电商牵手“一亩田”,从销周边到销全国,孝敬蔬菜销售供不应求,带领贫困户打了翻身仗。