

平凡岗位中的坚守 做“有温度”的财富管家

——记2023南通银行业十佳理财经理陆思杰



走进交通银行城西支行,就能看见理财经理陆思杰正在热情、真诚地迎接每一名客户。10年来,无论从事什么岗位,他都凭着真诚的服务态度和精湛的业务知识服务好每一名客户,在平凡的岗位上展现出一名交行人不平凡的作为。他用开拓市场的闯劲、真诚服务的韧劲,在挥洒青春汗水的同时,也收获了果实累累。

让专业成就事业

用手做事,只能把事做完;用脑做事,能把事做好;用心做事,能把事做精、做细。作为理财经理,陆思杰每天面对的就是如何服务好客户,当好客户的“财富管家”。陆思杰总结自己多年从事银行服务工作:“最重要的是‘获得客户的信任’,而如何获得,答案是:‘用心’,这个词很普通,但却非常重要。”他始终牢记,要成为所在领域的领跑者、引领者,就要用心做好专业的事情,用心成就专业的事情。

“专业精通是理财经理必备的基本职业素质。”面对信息时代,陆思杰奉行“生命不止、学习不息”的理念,在交通银行工作已有10年,从最初的储蓄柜员到现在的理财经理,他一直秉持着专业、诚信、热情的服务理念,为客户提供全方位的金融服务。在此过程中,他不断学习金融知识,提升自己的业务能力,为客户创造更多的价值。

他曾在不同岗位轮转学习,积累了丰富的金融业务经验,始终坚持学习各项业务和规章制度,既是

经验丰富的客户经理,又是勤奋学习的榜样。他说,只有不断学习,才能使自己获得新知识、了解新思路、掌握新技术,才能不断丰富自己,完善自己。随着银行业务转型加快,他认为从业人员的思维也要因势而变,否则将跟不上发展的步伐。

以创新创造价值

金融业的竞争,是一种信誉的竞争、服务的竞争,谁的信誉好,谁的服务好,谁能更适应顾客的需要,谁就能占领更多的市场,陆思杰深谙其中的道理。他牢固树立以客户为中心的服务理念,在服务中把适合的产品以适合的方式和渠道,准确高效地推荐给适合的客户。

王总是一位高净值客户,希望定制一份个性化的财富管理方案,在了解客户的财务状况、投资目标和风险承受能力后,他为王总量身定制了一份财富管理方案,包括股票、债券、基金、保险等多种投资产品。在合作过程中,他定期与客户沟通,了解客户的需求变化,及时调整投资策略。经过一段时间的努力,客户的资产实现了稳健增长,他获得了客户高度的认可和信任。疫情3年对经济产生了很大冲击,一些经营实体的老板都在苦苦支撑。有一名年轻的创业不久的客户张老板急需一笔资金用作生意周转,考虑到该客户的实际情况,他为其推荐了交行的“线上抵押贷”产品,在两天的时间里完成了上门核实等必备操作,并帮客户办理各项服务,第三天成功实现该

笔经营贷款发放,让客户顺利在货品交付日筹备到了货款。张老板对其高效的工作表示非常满意,后续也推荐了好几个生意伙伴来办理贷款相关业务。

“理财经理不仅要尊重客户、了解客户,更需要创新突破,用自己的专业为客户提供合理的资产配置,帮助客户的资产保值增值。”工作中,陆思杰对客户的情况进行分析,并根据客户的实际需求,实行分层管理,为客户提供金融服务。

用贴心赢得真心

服务的细节在于贴心、有温度。陆思杰每天用最暖心的服务接待每一名客户,做到来有迎声、问有答声、走有送声,不厌其烦地为客户答疑解惑,尽自己所能满足客户。每一点用心,每一份态度,都诠释着服务的深度,提升着关爱的温度。他用态度和行动传递了交通银行的“温暖形象”。

“陆经理贴心热情,无时无刻不在为我们客户着想,真是帮了我的大忙了。”客户对陆思杰称赞道。退休10余年的杨大爷和老伴,经常到城西支行办理业务,每次前来,陆思杰都热情地指导他们办理存取款、理财等业务。老人年龄大了,行动非常不便,他每次都不厌其烦地为二老服务,给他们倒水,指导他们填单。当杨大爷和老伴离开大堂时,他都会搀扶他们到门口,并扶他们下台阶,以防摔倒;天气不好、老人不方便走回家时,他还会专门开车送其回家;当得知杨大爷生病时,他立即带上水果到医院探望。就是这种细致入微和热情耐心的服务深深打动了老人,杨大爷和老伴再三表示:“今后有啥业务都到你们这儿来办理,贵行员工不是亲人,却胜似亲人!”

在理财经理的岗位上,陆思杰能够把知识技能、实践经验和创新能力有效融合,并以良好的职业道德、无私的奉献精神,赢得客户的称赞、同事的尊重和领导的信任。他以对事业的孜孜追求、对客户的真诚关爱、对同事的热情帮助,实践着自己助人为乐、爱岗敬业的人生准则,用心用情用行动,将交通银行的温暖带给每个客户!

交暄

邮储银行南通市分行 积极布局秋粮收购工作 全力保障国家粮食安全

近期,邮储银行南通市分行为秋粮收购工作提供全方位的融资支持,确保农民“粮出手、钱到手”,为国家粮食安全提供有力服务。据统计,该行共投放秋粮收购贷款近2亿元,较去年同比新增约7000万元。

在秋粮收购工作开展期间,该行积极对接辖内秋粮行业集中的行政村,深入了解当地农民和相关企业的融资需求。在走访海安市城东镇油坊头村时,该行了解到当地一家专业合作社有秋粮收购的小额资金需求,但不知道去哪里贷款。针对这一情况,邮储银行海安市支行的客户经理立即上门拜访,了解客户的经营现状和融资需求。据悉,该合作社主要从事谷物的种植,但客户陈某仅有的一处房产已抵押给他行,目前无其他抵押物可抵押。针对客户的情况,银行工作人员向客户推荐了该行的拳头产品——邮农E贷,该产品无需抵押物,纯信用,能够满足客户的小额资金需求。客户通过现场扫码测额,成功授信50万元,解决了燃眉之急。

此外,该行还积极与农业农村局、发改委等政府部门及农担公司加强合作,共同推动秋粮收购工作的顺利进行。下阶段,该行将继续发挥三农金融主力军作用,持续紧抓秋收冬藏等农业生产的重要时节,全力支持粮食产业发展,全面助推乡村振兴。

通讯员张茜

人保财险海安支公司 首批“乡村振兴可视化宣传服务平台”投入使用

“医疗保障、商业保险的政策随时可以查看,年纪大的村民还可以现场与专业服务人员视频连线。”近日,海安市李堡镇丁所村作为人保财险海安支公司“乡村振兴可视化宣传服务平台”的首批安装示范点,完成了设备调试与远程连线。

今年以来,人保财险海安支公司围绕健全社会保障体系、保障和改善民生的工作要求,与海安市医保局多方沟通、研讨,计划为海安市200多处“十五分钟政务服务点”配备可视化设备,将“服务一线”真正落地为“一线服务”,小小“服务点”,映照了“社”“商”携手、服务民生的大气象。

据了解,该设备不仅可以实现医保政策宣传及现场连线咨询,也推动了农业保险、惠民商业保险在乡村的宣传持续走深,为后期提供健康咨询、陪诊导医等增值服务做好铺垫。

记者顾凌 通讯员倪阳

通城报喜

江海晚报祝福类启事登报
主流媒体 权威官宣 个性化办理
咨询热线:0513-85118892



友情提醒:有意在本栏目投放分类广告的客户,可至南通报业传媒大厦办理相关手续。

招聘求职 保洁清洗 搬家搬迁 征婚交友
家政服务 房屋租售 二手车讯 快餐外卖

南通日报社遗失启事、公告刊登

办理方式:一、线下办理可至南通报业传媒大厦(南通市世纪大道8号)22层2210室;二、线上办理可微信搜索小程序“南通报业遗失公告办理”。刊登热线:0513-68218781



线上办理请扫码

创办十九年,数千对成功配婚,良好的社会口碑

鸿运婚介

凡来鸿运婚介征婚、交友的单身男女照片或手机号都不会透露给其他人,这是我们的职责。
承诺:不满意不付婚介费 微信号:18912286139 13962983156
小石桥红绿灯东100米马路北四路车站楼上 征婚热线:85292569 15851252008