

入湘八周年,始终以客户为中心,助力湖南经济高质量发展

# 渤海银行:勇担新使命,奋楫再出发

风雨兼程,于筑梦路上聆听勇敢无畏的每一份初心。

2018年,渤海银行入湘的第八个年头。渤海银行长沙分行不忘初心、砥砺前行,始终以客户为中心,践行成为“最佳体验的现代财管家”愿景,助力湖南经济高质量发展。



渤海银行长沙分行营业部大厅。

■夏葳 熊芳

## 党建引领促发展

坚持党的领导不动摇,把政治建设摆在首位,把党的领导植根入魂,自觉融入到分行经营管理全过程,持续推进全面从严治党向纵深发展,渤海银行长沙分行在总行综合绩效考核排名较去年大幅提升。

抓好领导班子。一级带着一级干,一级做给一级看。该行领导班子充分发挥“火车头”作用,今年共开展党委中心组理论学习17次,个人自学不少于30课时,班子成员共下支部开展党建督导调研20次,分别与党支部书记及党员代表谈心谈话42次。分行党委书记胡跃辉同志在第9次党委中心组(扩

大)学习研讨会议上作《以身作则带队伍,凝心聚力度难关》党课讲话。

抓实基层组织。坚持党组织建到哪里,党的工作就开展到哪里。该行围绕抓党支部标准化规范化建设、抓基层基础保障、抓督查考核质量,全面推动党建工作质量提升。

抓强队伍建设。学先进、树典型,见贤思齐。今年先后8次宣传了5个党支部的先进事迹,涌现出8名爱岗敬业、乐于奉献、坚韧奋进的典型人物。现有1人当选为长沙市人大代表,1人当选为长沙市天心区人大代表,1人当选为长沙市天心区第五届政协委员,1人当选为常德市武陵区政协委员。

## 服务实体激活力

大力支持深化供给侧结构性改革,聚焦重点领域与薄弱环节,全力服务湖南经济发展。

渤海银行长沙分行重点支持高科技企业、高端制造业、高端服务业、重点基础设施建设等,重点拓展新能源、低碳环保、新材料、航空航天、现代物流等战略新兴产业客户,不断为实体经济注入“源头活水”。

通过定价优惠、专项信贷规模配置、优先审批等政策,解决民营和小微企业的痛点、难点。该行为客户量身定制综合金融方案,打通民营和小微企业信贷需求对接“最后一公里”。

自入湘以来,渤海银行紧跟

总行稳健转型发展步伐,坚持“审慎经营”,向高质量发展转变。近年累计为湖南提供融资总量逾1000亿元。近一年来,该行为实体经济累计授信超过100亿元,获得“最佳小微金融服务银行奖”“湖南金融创新力量”“卓越商业银行”等殊荣。

## 精益求精强服务

坚持以客户满意为宗旨,努力提升全行服务管理水平和客户服务质量。

渤海银行长沙分行自2017年推进厅堂一体化网点产能提升和服务改进,通过对厅堂和外拓营销的重点打造,全面优化了业务流程和管理流程。

今年以来,为深入贯彻落实“全行为客户、二线为一线”的服务理念,该行加强管理扎实修炼内功,进一步提升客户体验和满意度。该行行长率先垂范,对全行员工做出服务承诺。各条线管理部门重点围绕提高二线服务一线满意度,梳理本条线、本部门服务工作规范,分行13个管理部门公示了限时服务承诺和优化服务举措111项,服务管理质效进一步提升。分行营业部在2018年全国银协组织的十佳网点评选获评十佳网点。

## 践行责任担当

饮水思源,回馈社会。渤海银行长沙分行将公益融入到客户服务、企业文化、品牌建设中,彰显出强烈的使命和担当。

2012年,组织“每办一张奇妙卡,渤海分行将向公益事业代为捐助十元”活动,对10名唇裂患者捐款4万余元。

2013年,赴长沙第二社会福利院,捐赠价值10万余元的爱心物资。

2014年,开展“渤海成长·圆梦行动”慈善公益活动,为社区50岁以上中老年居民培训必要的紧急自救技能、发放急救医疗包。

2015年,开展“送年货”活动,募捐16000元,为40户特困群众送年货。

2017年,党员投身防汛抗灾一线,开展帮助贫困学子送爱心活动。

2018年,开展“夏日送清凉慰问活动”,金融宣传走进老年大学。

千帆竞发,勇进者胜。展望未来,美好的蓝图已经绘就,渤海湘军将不忘初心、牢记使命,主动谋划、努力进取,因势而动、奋发有为,推动分行高质量发展,全力支持地方经济建设。

风华正茂,勇担新使命;与时俱进,奋楫再出发。

# 春节出境游掌握窍门能省一半开支

高峰期人均花费突破万元,“提早订、捡尾单、挑冷门、错峰游”更省钱

距离2019年春节越来越近了,不少人准备出国旅游过年,但还在犹豫出国去哪里好,价格涨幅如何,怎么订省钱?12月25日,携程发布的春节出境跟团游价格指数显示,春节高峰期出境游人均花费突破1万元,部分热门线路相比淡季价格上涨超过50%。去南极、南美价格最高,港澳、东南亚相对便宜。此外,携程还发布出境游“提早订、捡尾单、挑冷门、错峰游”的12字省钱秘籍,让你能少花一半的开支。

## 春节出境游 错峰出行更划算

据了解,截至12月下旬,春节的欧美等长途线路已经到了报名的尾声,港澳、日本、东南亚等区域正处于预订高峰。

根据平台上2万多家旅行社的百万级产品,结合3亿用户和线下7000多家门店的订单,携程旅游大数据中心发布的“2019春节出境游价

格指数”显示,从跟团游、自由行产品的数据看,2019年春节有两个价格高峰,2月3日、2月6日,这个期间出发班期价格最高,预计人均价格将突破一万元。如果想要错峰出游,最好选择1月31日之前或者2月7日之后出发,平均价格可以下降到6000元到7000多元。

“如果要省钱,错峰是最好的办法,相比春节高峰期,甚至可以少花一半。”携程出境游负责人表示,还有提前或者延后出发都能省钱。以日本京都+大阪+奈良5日跟团游为例:2019年2月5日出发价格在9000多元,而2月1日出发价格要少花1000多元。“如果是年假充裕的消费者,也可以完全错开春节假期,还是以这条日本产品为例,元宵节后出发仅售5000多元,几乎是春节出游的一半。”

## “提前订、捡尾单”旅游更优惠

此外,携程发布的“出境

旅游目的地价格排行榜”还显示,春节国人出境游花费最高的分别是南极、南美四国、大溪地等地,分别人均要花11万元、7.5万元和3.7万元。花费最便宜的目的地分别是中国香港、中国澳门、柬埔寨、中国台湾、越南等,人均花费在1万元以内。目前处于预订高峰的为东南亚地区。

携程出境游负责人告诉记者:“一般而言,旅行社会提前半年甚至更久向航司、酒店、地接采购旅游资源,为了保证提前‘切位’的产品能够全部售卖,所有旅游线路都有一套定价逻辑。简单来说,就是早期定一个比较低的价格提前抛售一些资源以及邻近出发日期,低价抛售一些余位。”

该负责人提醒:“热门出发地、目的地往往旅游资源紧张,线路价格居高不下,而选择二三四线城市出发,或者小众的目的地往往有意想不到的优惠。”

■记者 丁鹏志 通讯员 腾林林



新年近鲜花俏

12月25日,攸县菜花坪镇云田花卉产业园,工人在搬运鲜花。新年临近,该园平均每天售出3万至4万株鲜花。

记者 田超 通讯员 贺勋 摄

## 新一代互联网皮卡风骏7长沙上市

12月23日,新一代互联网皮卡风骏7于长沙上市,官方建议零售价为9.58万-11.78万元。

风骏7上市以来,一体化彪狮造型设计备受车主喜爱。汽车外形看上去孔武有力。而汽车内饰,风骏7是第一款真正把内饰设计标准提升到乘用车级别的皮卡车型。智能方面,只需要“动动嘴”就能轻松实现音乐播放、路线导航、开启空调、查询天气、

阅读新闻等操作。安全性方面,6个安全气囊、博世第9代ESP、HHC坡道辅助、倒车影像、倒车雷达、TPMS胎压监测、CCS定速巡航等,让车主时刻有备无患。动力方面,风骏7搭载2.0T柴油发动机,其最大功率105kW,上坡过程中十分给力。

据悉,新一代互联网皮卡风骏7千城千店上市活动已在全国同步展开。

经济信息