

乘蓝花楹双层巴士 万花丛中浪漫打卡

随着教场中路蓝花楹次第盛开,2024 年第六届中国·昆明蓝花楹文化艺术节为市民提供了更多元的赏花方式。

日前,教场中路蓝花楹主题赏花巴士如约而至。目前,共有 3 辆双层敞篷巴士交替运营,为市民和游客提供更近距离的蓝花楹观赏角度和更浪漫的打卡游览体验。

为了更好地提升游客赏花体

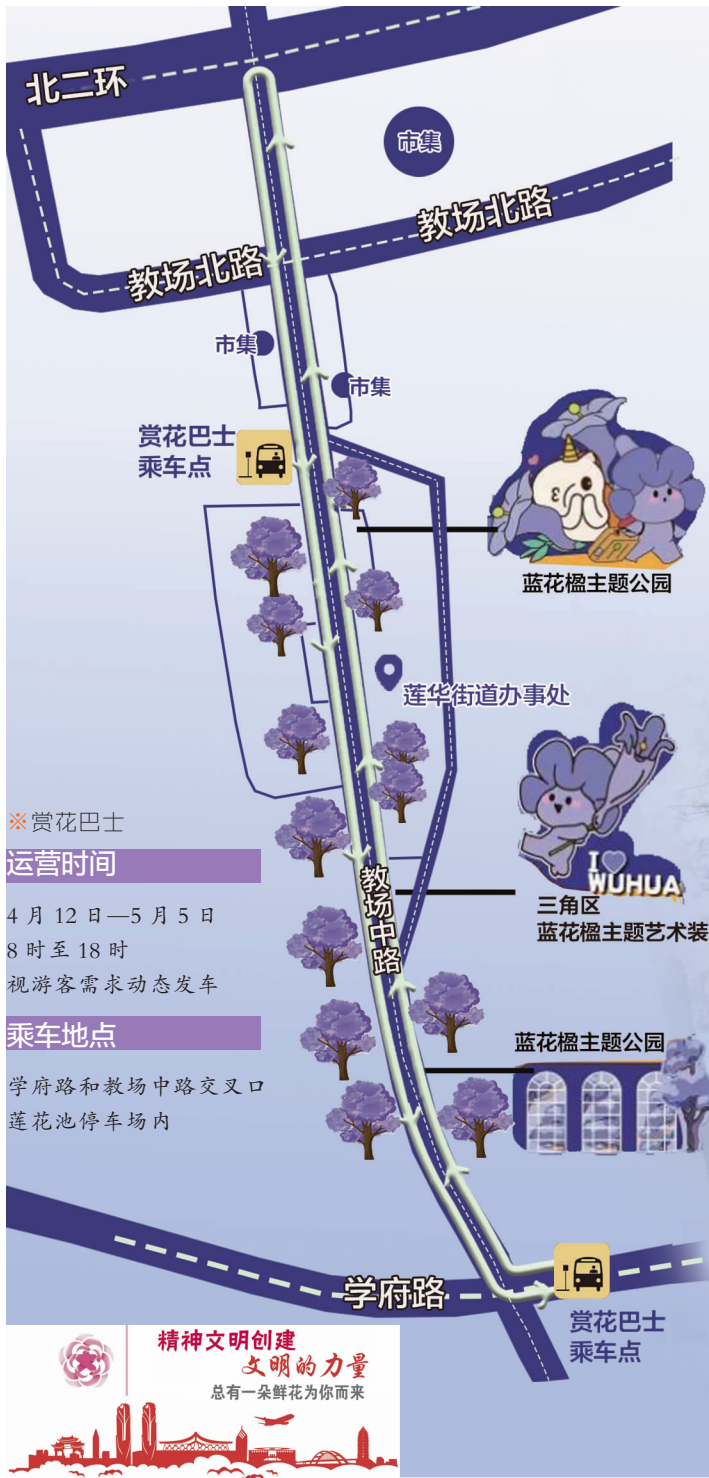
验感,今年,教场中路蓝花楹主题赏花巴士还为乘车的市民和游客提供了巴士赏花“专属”冰淇淋,市民可以一边品尝冰淇淋,一边近距离欣赏蓝天中掠过头顶的蓝紫色浪漫,打卡教场中路蓝花楹的“独家记忆”。

来自成都的曾女士和朋友们刚刚体验了乘坐蓝花楹主题赏花巴士,带着雪糕开启了教场中路漫步打卡之旅。他

们表示,今年朋友们相约来云南旅行,就是专为教场中路蓝花楹而来,云南的好天气和美丽的蓝花楹让他们感到不虚此行,在赏花巴士二层,花朵触手可及,仿佛体验了一场美丽的梦境。

春天的蓝花楹赏花巴士已经启程,即将开往夏日的盛放,就等待你的到来。

据五华发布



蓝花楹双层巴士已开通 五华发布 图

工商银行昆明分行 扎实推进普惠贷款业务发展

近年来,工商银行昆明分行认真践行普惠金融工作的政治性、人民性,立足“重点突破年”新起点,以“增大预存、同业领先”扎实做好普惠金融大文章,在 2024 年旺季营销收官阶段,普惠金融银保监普惠口径贷款余额突破百亿元,客户数突破万户,单季净增 30 亿元,拓户净增近 4300 户。

一、建章立制,寻求突破。该行高度重视普惠金融业务发展,把普惠业务定位为“一把手”工程,倡导普惠业务“全行办”,建立普惠业务评优评先“一票否决制”,在一级支行设立普惠部门,考核穿透等工作机制,把普惠业务发展内化于心、外化于行,逐步形成普惠业务敢干、想干的氛围;依托区域资源禀赋,把普惠业务定位为改善信贷资产结构、优化客

户结构、筑牢经营成效的重点工作,在思想上达成共识,共同发力拓展普惠金融业务,展现大行担当。

二、多点发力,全员营销。前中后台部门围绕政策支持、资源保障、营销联动、风险防控等多个维度持续加大支持力度,从队伍融合、产品融合、上下融合、前中后台融合做起,从身边人营销起,运用全产品要素,以对公、个人、信贷客户经理及客户经理为支撑,组织普惠专职人员做好保障,形成前中后台部门、支行、网点协同发力的工作局面,全力发展好普惠业务,提升员工发展意识和竞争能力。

三、细化过程,凸显实效。该行按照支行特性制定年度任务计划,按季、按月下达目标任务,压实限时投放责任;围绕普惠贷款增量、客户增量、储备厚度、网

点发起量、客户蓄水池走访进度等细化指标建立通报机制;围绕普惠产品全流程梳理营销、报审及风险要点,制定产品营销明白纸,通过线上微课、线下深入支行网点、省外交流学习、现场 1V1 帮扶实战、考试等近百场,人次近千人的多样化业务培训,做到质效并提;建立问题“首问负责制”,直面基层提出的各类问题,高效回复并解决,提升客户满意度。

四、拓户扩面,搭建场景。该行主动对接政府、工商联、商会、协会等机构,获取批量名单建立普惠客户蓄水池;积极开展“走万企、提信心、优服务”等一系列普惠金融服务活动,强化重点领域和薄弱环节精准信贷支持,将普惠金融服务触角广泛延伸至经济社会各个领域,积极满足小微企业、个体工商户、农业种植户等客群

金融服务,结合线上线下产品互补特性,实现线上线下同步发展。今年以来,该行成功投放首笔小微企业购建贷款近 200 万元,完成多个种植 e 贷方案报审及业务落地,涉及金额近 1000 万元;聚焦集群客户特性,着力新场景搭建,实现批量化源头获客;以新一代经营快贷为抓手,完成金额近 10 亿元。

五、建设队伍,做优服务。充分认识队伍建设是保障普惠业务服务质量和效率的重要保障,也是提升普惠金融业务竞争力的重要手段,切实加强网点队伍建设,提高网点服务技能和服务水平,全力满足客户普惠金融需求,更好服务实体经济,落实国家战略。截至 2023 年,全行 135 个网点中,已建成普惠金融旗舰网点 11 个,标杆网点 18 个,普及网点 67 个。