

金融战线

最美农信人

来自张家界农商银行资产管理中心的报道

本报记者 吴献歆 通讯员 陈志民



深秋时节,在张家界农商银行采访,无论城乡,处处都能让你见到一幅幅秩序井然、规范有序的场景:位于天子山脚下的天子山分理处,新近落成的富有地方民族特色的土家檐翘楼建筑古色古香、夺目生辉,宽敞的营业大厅里悬挂着张家界市信用乡镇、全省农信系统2015-2017年度先进网点等多块铭牌。位于天门山麓的永定支行,其三楼被划分为资产管理中心的办公所在地,在楼道接合处首先是工作人员精神抖擞的照片;其次是墙报上的宣传栏,分别张贴着经营业绩风云榜及催人奋进的标语和图片;再是在中心办公室,从中心简介、部门及职责、相关工作人员职责、工作流程、励志宣传画、致辖内贷户公开信、法院对失信被执行人名单布告,一应俱全。

路虽远行则将至,事虽难做到必成。上述由该行提供的素材,虽浮在面上,但管中窥豹,略见一斑,无一不透着资产管理中心这一机构设置的英明决策,更透着作为遴选出的部门负责人张景麟的睿智干练之气。

截至2018年6月,该中心累计收回不良贷款11106万元,完成分配任务的136.5%;收回利息1397万元,完成分配任务的129.4%;向法院申请起诉案件248起,起诉被告596人、金额19450万元。该中心重法律,强管理,敢于攻坚克难,以泰山石敢当的精神破解金融银行业天下第一难事,在实现化不良是银行第一要务、银企双赢的道路上迈出了踏实脚印的坚实步伐。

强任务 树良好企业形象

一个好的团队,一个好的组织集体,是树立一个企业良好形象的核心因素。三年来,张景麟带领一班人,把加强队伍建设作为塑造良好企业形象的重要工作来抓,坚持以人为本,立足改造和提升既有员工队伍,通过加强企业文化和党的建设、全面规范员工管理等措施,员工队伍建设取得了很大成效。

为发挥共产党员的先锋模范作用,该中心根据总行党委的安排,积极参加中心所属党支部召开的民主生活会。所属支部切实加强党风廉政建设,层层

签订廉政责任状,开展廉政教育培训,加强了反腐倡廉工作力度;每年开展上好一次党课、开展二次周边红色旅游、集体观看三场党建和反腐题材的电影、组织四次民主生活会为主题的“一二三四”活动,增强了基层基础党组织的凝聚力。党组织活动的正常开展和党风廉政建设持续加强,促进了该中心员工作风建设的全面好转。

为增强队伍战斗力,该中心从提高骨干员工能力入手,组织对部门全体人员进行了全面考察,按照个人谈话、向行领导班子推荐反映、结合工作业绩和个人特点,客观公正地对每位员工作出了评价,并适当的调整工作岗位,2人为专职律师,一人为诉前组负责人,4人为自主清收组负责人。对进入中心工作的员工实行个人申请、中心审核、行领导审定的方式,有效激发了员工的工作积极性,激活了总行一度设置的风险管理部这潭死水。

该中心十分重视企业文化建设,以健康有益的企业文化促进员工精神面貌的不断改观。开展了改革与发展问

卷调查,员工统一着装,节假日、员工生日给员工发送手机慰问短信和生日蛋糕,不定期地组织员工开展登山、垂钓、各种球类比赛、到周边地区风景旅游等活动,激发了员工的敬业热情和工作激情,让员工受企业精神的鼓舞而不懈工作。

揪老赖 办法总比困难多

该中心成立于2016年9月,是张家界农商银行深化金融体制改革、创新管理体制而开辟的一条路径,以通过整合资源、集合人力、归口管理不良资产,从而达到强身健体、固本舒元的效能。

改善与法院关系。张景麟说:法官也是人,是人都有感情,也是讲感情的,就看你采取什么方式方法。依我来讲,向法官行贿的事不搞,但对每位关联法官做到了知彼,如经常性地嘘寒问暖其老人、帮助接送学生娃、利用下班周末时间陪同他们散步、钓鱼鱼,等等。

探究根底弄清基数。记者询问该中心的工作人员:我不时从内部微信工作群看到,变卖房产还了贷款,被执行了,被拘留了的消息。你们是不是仗着与法院的关系好,就直接采取了措施。他们回答说:你不懂法哟!我们是严格按法律程序行事的。首先是弄清起诉对象的底数,其次是认定起诉对象属老赖类型,再是确认起诉对象有追偿能力。此三点缺一不可。

魔尺道文 揪老赖。该中心的重头戏,就是清收管辖的不良贷款,而与之长年打交道的就是一帮老赖们。该中心负责人张景麟告诉记者这样几个案例:

贷户赵某某借款20万元,经营着一家烟酒专卖店,贷款到期后多次催收拒

还,经起诉到法院审理,由法院封存扣押其财物,并对赵某采取强制措施。于是,赵妻乖乖拿钱归还了贷款。

贷户龚某某借款40万元,以无正当职业和家中有老人、孩子为由拒不还款。某日执行时,法院干警来到其家中,龚的父亲开门,称家中只有老伴和年幼的孙子,并请干警在外面等,礼不让进屋。正在此时,法官突然发现龚某的三层小楼房顶闪过一个人影,原来是连外衣都未顾得穿上的龚某准备仓惶溜走。经法官反复劝说,龚某某只得从屋顶下来,并被当场拘传。

女贷户王某,在执行法官依法对其住所进行搜查时,法警从其枕头里搜出了17000元现金。

贷户罗某从事花卉盆景生意,执行法官在其家里执法时,其摆出一幅死猪不怕开水烫的架势,色厉内荏的喊道:要钱没有,花卉盆景的要拉便拉,一条性命也可以拿去。案例多多,无论哪种情况,该中心全体员工和法官一道,多次上门做说服教育工作,讲道理,讲法律知识,终于追回了拖欠贷款。

强管理 拓发展新空间

听了刘董事长的汇报,又到实地调研,张农商银行的工作干得很好,特别是不良资产管理这块儿,为全省农信系统树立了标杆,走在了前列,我意是否就在这里召开现场会,让全省农信系统的人来这里学习取经。省联社应将这面旗帜树起来,在全系统大力推广宣传。这是湖南省农村信用社联合社张志军理事长在该中心调研时的即兴之言。

据悉,该中心在三年内获得了颇多荣誉:2016年度,该中心被总行评为先进部室;2017年度,该中心被评为压不良、控风险、百日攻坚竞赛活动先进单位。张景麟个人分别被总行、省联社评为压不良、控风险、百日攻坚竞赛活动清收能手、年度内压不良控风险清收能手。2018年2月、4月,张景麟又分别被总行、省联社评为2017年度先进个人、最美农信人;2016-2018年度,张景麟同志数次被总行评为

走进建行 走进建行人

刘光华:拳拳之心向建行

廖兆文



刘光华,一个普通的基层银行副职,但在张家界市建设银行系统内却是声名响亮,最让人称道的是他17年如一日地为客户热情诚挚地服务,用勤奋诚恳赢得了客户与同事的认同和赞赏。他曾多次被评为省市先进个人、优秀共产党员,并于2015年获建设银行总行“个人客户经理营销先进个人”的殊荣。

2013年9月,刘光华受命调往桑植支行担任分管个金业务的副行长。当时桑植支行境况不佳,个人存款仅5亿元,且自年初一直处于下降局势,刚到任的刘光华就暗暗下定决心,必须知难而进,哪怕掉一身肉,也要带领桑植支行走出困境。说干就干,刚到任的刘光华通过认真分析研究市场,实施攻守结合战略,对外带领客户经理走街串户,找客户,抓存款,抓代发工资户,抓POS商户营销,夯实客户基础;对内则实行大堂制胜战略,用优质服务维护客户、留存客户。

让人记忆最为深刻的是黔张常铁路征地拆迁项目营销。刘光华多次带领员工翻山越岭上山,为中铁十一局建设者服务,特别是为了服务好工地民工,经常放弃休息时间,随中铁十一局人员赴施工现场为其发放工资,提起刘光华,中铁十一局的领导和员工们都会竖起大拇指称赞不已。在刘光华和同事们的不懈努力下,黔张常项目营销阶段新增客户6800余户。

刘光华常挂在嘴边的一句话就是:为客户服务是我的本分,让客户满意是我的追求。抓服务,就要始终让客户觉得我们是值得信任的,如

明路有一个做餐饮的个体老板,原来并不在建行开户,一次偶然的机会刘光华认识了她,后来,这位老板在她的生日那天,意外地收到刘光华送来的生日祝福,女老板深受感动,后来她将自己全部存款都转到建行。

去年3月,一位VIP客户来办理汇款业务时,带来了一位房地产行业的朋友。刘光华敏锐的意识到这是一位非常有潜力的客户,经过交谈,了解到该客户正被他行作为重点客户在营销。刘光华快速地转动大脑,把建行与他行业务产品进行了比较分析,得到客户的认可。过了几天,刘光华走访该客户,发现他脸色很难看,原来是患了肠胃炎,刘光华二话没说,立即亲自把药送到客户的办公室。过了几天,客户的母亲患泥沙型胆结石要住院手术,刘光华找到一位技术娴熟的大夫亲自主刀,手术非常成功,客户和他的家人非常感激。他母亲出院后,客户向建行转入500万元的存款,也和刘光华成了朋友。

认真研究市场,细分客户,以大户为重点开展个人客户营销工作,针对客户的需求,实行差别式服务,这是刘光华加快发展零售业务的又一项重要措施和经验。经过认真分析,他把扩大宣传作为切入点,积极配合市分行个金部开展各种形式的联谊会、产品推介会和客户答谢会,通过短信平台告知VIP客户,邀请部分重要客户前来参加,不失时机向客户详细介绍理财产品的种类和性能,并结合散发传单,使广大客户对建行理财产品产生了浓厚的兴趣。通过系列扎实的有

果他认为你接触他的目的单纯是为了吸收存款,那么与其他营销员就没有区别,也就不会引起客户的足够重视。刘光华就是这样处处留心,时时留意,一些VIP客户的生日他都熟记在心。文

的举措,他所分管的个金条线工作成绩突飞猛进,在一系列赛事评比中名列前茅。

人心齐,泰山移。作为桑植支行个金业务领头人的刘光华,始终认为集体的力量和智慧是无穷的,如果能把全行每个人的积极性调动起来,把大家的力量凝聚起来,就没有克服不了的困难,就没有干不好的工作。因此,他平时注重发挥全行每个员工的主观能动性,协助支行行长坚持把培养员工的团队精神作为强化员工管理的一项重点工作来抓。

工作中,刘光华为自己立下了“要别人做到,自己先做;要别人不做,自己坚决不做”的原则。他经常利用节假日休息时间跑学校、走小区、进市场,走亲访友,宣传建行业务不分时间和空间,服务客户不分班前和班后,为了一笔业务,哪怕是金额很小,他都会三番五次上门服务。在刘光华的带动下,全行员工主动利用节假日休息时间到附近的住宅小区和批发市场发放宣传资料,开展现场业务咨询活动和营销,有力地推动了全行各项业务的开展。截至2017年,桑植支行个人存款余额达9亿多元,位居同业第一。

许多人问刘光华:一个人在1年、2年、3年甚至5年内干出点成绩不是很难,但是你却近10年里连续干出这样好的业绩,有什么诀窍吗?刘光华淡淡地说:谈不上什么诀窍,我所做的工作很平凡,只是竭尽所能把工作做好,用拳拳之心回报行里提供的平台,服务好我的客户。

的前提下,真正为广大游客提供货真价实的菜肴和食材供游客选择。而不是心术不正,蒙骗消费者,把一般的说成高级,不是正宗说成正宗,宰一刀是一刀,赚一个算一个,这样下去只会落得个门前冷落车马稀,最终自断了财路。无数事实证明,要想生意长久,经营者必须恪守诚信,只有讲诚信、讲信誉,坦诚面对每一位上门的消费者,才能让前来就餐的游客吃得放心,吃得实惠,游客才会记得住你这家店,农家乐生意才能越做越红火并长盛不衰。

资讯

利用 互联网+监督 平台 桑植县实施按季 公开村级财务制度

近日,笔者从桑植县财政局获悉,该县2018年第三季度村级财务数据已成功上传至“互联网+监督”平台,自觉接收社会和群众监督。

桑植县辖23个乡镇(镇)298个社区、村(居)委会,共设置298个村级账套。2018年以来,该县财政局深入推进村级财务公开公示,充分发挥“互联网+监督”平台作用,号召广大群众利用微信关注“互联网+监督”平台,同时对全县所有村级账套财务收支数据按季度提取后并及时上传到“互联网+监督”平台。针对以前工作中出现的问题,指导村账代管机构乡镇财政所财务人员,在进行电算化会计系统录入时尽量使用“一借一贷”分录,同时注重发票及附件扫描质量,尤其是针对单笔业务较多附件,要有选择性地地进行图片扫描,防止造成整体图片数量增多、容量增大现象,便于上传后的村级财务数据更加清楚明了,通俗易懂。通过不断改进公开公示方式和方法,逐步实现了“互联网+监督”村级财务按季度公开公示制度化。截至目前,该县已全面完成自2017年以来的村级财务网络化公开工作,“互联网+监督”公开覆盖全县23个乡镇298个村级财务账套,累计上传村级财务收入6313笔,金额达4.57亿元;上传村级财务支出55148笔,原始凭证图片55148张,金额达2.64亿元。

罗良波

经营杂侃

农家乐经营诚信值千金

徐曙光

近日,笔者携亲友去一家农家乐吃饭,想点个正宗土鸡。可老板说,今天准备的10个土鸡煲已经预定完了,只有半放养的那种鸡,问我要不要,价格比正宗的土鸡要便宜一些。笔者被老板的坦诚所打动,于是就点了一个,大家吃过后发现虽然没有正宗土鸡那么味道鲜美,但价格还算实惠,加上其他几道农家菜也货真价实,味道可口,这趟农家乐大家吃得很开心。

由此笔者不禁联想起另外一件事,在刚刚过去的这个周末,笔者一位好友带着家人去乡

下某农家乐游玩,中午点了一荤三素四个菜,总共花了190多元钱,其中一份标价128元的清水鱼,吃后味道一般,和平时菜市场里买来十几元一斤的草鱼没有多大区别,好友付钱时觉得有些贵,老板却一个劲地说这是他养了好几年的清水鱼,既然老板这么说,好友也不想跟他计较,只能暗吃哑巴亏,可心里却对这家农家乐缺少诚信、言过其实的做法感到有些不舒服,往后不敢再上门。

近年来,各地乡村旅游异军突起,农家乐发

展迅猛,成了广大农民致富增收的一条重要途径。值得注意的是,少数农家乐经营业主在经营过程中由于缺少诚信,明明是从菜市场里买的蔬菜却说成是自家地里种植的,明明是买鸡蛋却说成是土鸡蛋,明明是吃饲料的鸡也冠以正宗土鸡出售,明明是洗澡鱼也说是养了好几年的清水鱼。味着良心赚钱,令游客生畏,一定程度上也影响了整个农家乐行业的声誉。

笔者认为,作为农家乐经营者,一定要把诚信经营,信誉至上摆在第一位,在确保价格合理