

“最美建行人”风采

谢新维 :在平凡的岗位上精细耕耘收获成长

本报特约记者 闫伟东

人有多努力梦想就有多靠近，我的成长离不开建设银行大家庭的培养与关怀，我热爱这份工作，也深知这份工作的来之不易，所以格外努力和珍惜。建设银行慈利支行网点经理谢新维对记者如是说。

谢新维出生在慈利一个小山沟里，家境并不富裕，从小就立志通过知识改变命运的她，成为当时村里唯一的大学生。从2004年加入建设银行这个大家庭，从劳务工转制，到网点经理，再到成长为一名共产党员。15年来，她一直工作在网点营销的第一线。谢新维也像一颗种子，在不起眼的贫瘠土地上，在闪光灯拍不到的地方，拼命扎根茁壮成长，用汗水和付出浇灌着梦想，也收获了明媚的春光。

刻苦钻研，营销能手源于热爱。我的成长离不开建行的培养，只有以更加努力的工作来回报。谢维新说到。以孜孜不倦的精神去迎接新的挑战，以充满干劲之心献给她热爱的工作岗位。通过努力，谢新维先后获得了RFP金融理财师、证券、基金、保险等八项从业资格。而她工作中最快乐的事情，就是解决客户的痛点。她喜欢研究产品，喜欢营销，由她牵头的保险营销做成了全省的标杆、信用卡营销经验被全省复制推广、循环分期营销引来了其他系统内单位参观学习。她也拥有了越来越多的回头客和铁杆粉丝，而谢新维说，是这份工作给予了她被需要、被尊重、被认可。



模范带头，凝聚团队源于奉献。人有多努力，梦想就有多靠近。在作为网点经理的第一年，那时谢新维只有25岁，相比于同龄人，或许只是个刚刚走出大学校门

初出茅庐的大学生，但她已经是当时市分行最年轻的管理干部。在没有资源、没有经验的情况下，有的只是一份对建设银行事业的热爱，因为这份热爱里，包含着她的梦想、责任和坚守。她总是告诫自己，责任重于一切，领导的信任和鼓励给了她莫大的勇气，她也渐渐明白，一花独放不是春，百花齐放春满园。要想全行业务大丰收，就要带好团队。

从那以后，谢新维白天忙工作，晚上开始琢磨如何去打造员工的休息室、食堂等等，通过一点一滴用心的经营，积跬累寸，员工切身感受到了建设银行大家庭的温暖。

员工的心是银行的根，员工的认可是对我工作最好的支持。谢新维深情地说道。她带领员工精耕细作，抢存款、拼份额、争客户、拓商户。如今完成了从员工到管理人员的转变，让她深刻感受到，功崇惟志，业广惟

勤的道理。

水滴石穿，成功背后源于家人与同事的支持。

人生不可能永远风平浪静，总是会充满大大小小的坎坷，总会有顺境和逆境穿插交织，在事业蒸蒸日上关键时刻，公公和妈妈因意外双双住院，老公小腿发炎产生脓肿需要手术。而刚满6个月大的儿子因为没有人照顾，谢新维只能狠心给儿子断奶。你老公情况这么严重，你们怎么不来个家属啊，赶紧带她转院去长沙吧。正在加班的谢新维放下电话匆匆赶到医院，才从护士的口中得知老公为了让她安心工作，忍着疼痛咬着毛巾坚持了三天三夜。做为妻子、母亲、女儿，谢新维觉得自己对她们的愧疚。那段时间谢新维奔跑在医院、家、单位和客户之间，面对她所爱的一切，谢新维用坚韧不拔的意志、百折不挠的精神坚持了下来，而在她最无助和最苦的时候，领导和同事们也给予了她最大的支持和帮助，成为了她工作不竭的动力。

光阴似箭，日月如梭。十五年的建行人，建设银行是谢新维职业生涯开始的地方，更给了她广阔的舞台和无限的包容与关爱。加上自己的不懈努力，她获得了总行营销能手、省行巾帼建功标兵、省行优秀共产党员等等多个荣誉称号，更收获了无数客户的信任和支持，收获了领导和同事的认可，正如其言，只有精细耕耘，才能收获成长！

关注

央行 :改革完善贷款市场报价利率形成机制

中国人民银行17日发布消息称，为深化利率市场化改革，提高利率传导效率，推动降低实体经济融资成本，决定改革完善贷款市场报价利率（LPR）形成机制。

人民银行官网发布消息称，新的LPR由各报价行于每月20日（遇节假日顺延）9时前，以0.05个百分点为步长，向全国银行间同业拆借中心提交报价，全国银行间同业拆借中心按去掉最高和最低报价后算术平均，向0.05%的整数倍就近取整计算得出LPR，于当日9时30分

公布，公众可在全国银行间同业拆借中心和中国人民银行网站查询。

央行有关负责人表示，经过多年来利率市场化改革持续推进，目前我国存在贷款基准利率和市场利率并存的利率双轨问题。通过改革完善LPR形成机制，可以促进贷款利率两轨合一轨，起到运用市场化改革办法推动降低贷款实际利率的效果。

据了解，与原有的LPR形成机制相比，新的LPR报价方式改为按照公开市场操作利率加点形成，在原有的

1年期一个期限品种基础上，增加5年期以上的期限品种，报价频率由原来的每日报价改为每月报价一次。

同时，新的LPR报价行范围代表性增强，在原有的10家全国性银行基础上增加城市商业银行、农村商业银行、外资银行和民营银行各2家，扩大到18家。新增加的报价行都是在同类型银行中贷款市场影响力较大、贷款定价能力较强、服务小微企业效果较好的中小银行，能够有效增强LPR的代表性。

央行有关负责人表示，LPR形

成机制完善后，将对市场利率的下降予以更多反映；新的LPR市场化程度更高，银行难以再协同设定贷款利率的隐性下限，打破隐性下限可促使贷款利率下行。

这位负责人表示，央行将明确要求各银行在新发放的贷款中主要参考LPR定价，并在浮动利率贷款合同中采用LPR作为定价基准，并将把银行的LPR应用情况及贷款利率竞争行为纳入宏观审慎评估（MPA），督促各银行运用LPR定价。

据新华社



真诚营销如做人

徐曙光

孙子云：攻心为上，攻城为下；心战为上，兵战为下。在市场竞争激烈的今天，攻心、心战，其根本目的就是赢得消费者的信任，有了信任二字，你的产品、你的服务，才能让消费者接受，才能让消费者心甘情愿地掏腰包。正是体现商家匠心独运的智慧和胆识，它昭示所有的经营者，在市场经济竞争日趋白热化的今天，眼光应放长远，沟通从心开始，只有这样才能赢得广阔的市场。

几年前，有位女士在逛一家商店时，在进口处看见一堆鞋子，标价牌上写着：超级特价，只付2折即可穿走。她拿起一双鞋子一看，原价300元的红色皮鞋只要60元，这简直让人不敢相信。她试了试，觉得皮软质精，外观也完美无瑕，真是乐不可支。

她把鞋子捧在胸前，赶快呼唤服务小姐。服务小姐微笑地走过来：您好！您喜欢这双鞋？正好配您的红外套！她伸出手说：能不能再让我看一下。她把鞋交给服务小姐，不禁担心地问：有什么问题吗？价钱不对吗？服务小姐赶紧安慰说：不，不，别担心，我只是要确认一下是不是这两只鞋。嗯，确实是。

什么叫两只鞋，明明是一双啊！她迷惑不解地问。服务小姐诚实地说：既然您这么中意，而且打算买了，那么我一定要把事情的真相告诉您。服务小姐开始解释：非常抱歉！我必须让您明白，它们真的不是一双鞋子，而是相同皮质、尺寸一样、款式也相同的两只

鞋。虽然颜色几乎一样，但还有点色差。可能是以前卖错了，或是顾客弄错了，剩下的左、右两只正好凑成一双，我们不能欺骗您。如果您现在知道了而放弃，您可以再选择别的鞋子。这真捧的一席话，哪有不让人心软的。何况，穿鞋走路，又不是让人蹲着仔细对比两边的色泽。她心里愈想愈得意，除了下定决心买那两只鞋外，不知不觉又买了两双鞋。好几年过去了，那两只红鞋仍是她的最爱。当朋友夸赞那两只鞋时，她总是不厌其烦地述说这个动人的故事。后来他每次上街购物，都总要抽空到那家商店捧回几双鞋。

无独有偶，不久前，我的一位好友租了间门面，开了家海鲜小酒馆。起初，酒馆的生意不太好，一天接待不了几位顾客，有时甚至一整天都等不来一位。所以，早上购进的海鲜，有的到了晚上就坏了，只好扔掉。

一天傍晚，好友看着坏掉的海鲜，眉头紧锁，他实在舍不得把这些花钱买来的海鲜白白扔掉。这时，店里进来几位顾客，点名要吃好友正要扔掉的海鲜。好友无奈地说：实在对不起，这些海鲜已经不新鲜了，我正准备扔掉，你们改天再来吃，好吗？几位顾客先是一愣，也许他们从来没有遇到过这样做生意的老板，继而哈哈大笑：没事，老兄，我们明天再来。

第二天中午，那几位顾客果真又来了。他们进门就问：老板，今天的海鲜新鲜吗？好友急忙答道：这回保证新鲜，请稍等。不一会

儿，几道味道鲜美的海鲜就端上了桌，几个人吃得很满意。临走的时候，其中一位顾客对好友说：老兄，其实我们几个人都住在城西，昨天是到城东办事，要吃饭的时候正巧路过你的店，就进来了。是你的诚实打动了我们，所以，今天我们专程从城西赶过来吃你的海鲜。好样的，兄弟，你没让我们失望，相信你的生意会越做越好！

果然，好友的生意一天天好了起来。但是，不管生意做得多大，好友的店一直都保持着一个传统：海鲜都是当日的，决不把不新鲜的海鲜卖给顾客。

相比之下，我们有些生产经营者的也许就是那种顾客至上的诚意。我们也可以从中看出，如今一些商人已经不是单纯地为了赚钱而赚钱，他们已经把经商上升到一种新的境界，真正把生意这本经念活了。试想，有这样设身处地为消费者着想的商家，顾客没有理由不把它的铭记在心。那些急功近利，钻进钱眼里的生意人，那些只顾自己多赚钱不把消费者当回事的商家，能否从以上两位经营者身上学到些什么？是不是也感到自身的不足呢？

美国某管理协会曾做过一项研究。说有一名妇人每星期都会固定到一家杂货店购买日常用品，在持续购买了3年后，有一次店内的一位服务员对她态度不好，于是她换到其它杂货店买东西。12年后，她再度来到这家杂货店，并且决定要告诉老板为何她不再到店里来购物。老板很专心地倾听，并且向她道歉。等到这位妇人走后，老板拿起

计算器计算杂货店的损失。假设这位妇人每周都到店内花25美元，那么12年她将花费1.56万美元。只因为12年前的一个小疏忽，导致杂货店损失了1.56万美元。

笔者认为，在竞争日趋激烈的今天，商家与客户之间除了单纯的业务交往外，也是一种感情的交流。可是我们身边还有不少商业经营者不屑于或者根本没有想到在一些真诚待客、细节服务等方面吸引客户的小事情上做文章，他们总认为小事多余，殊不知，有时候往往正是一些看似不起眼的细节服务决定着一桩生意的成败和一个企业的形象与声誉。前面两只红鞋和海鲜小酒馆的经营者重视细节服务、真诚待客的生动事例，不正表明了两位店主浓郁的人情味、强烈的公关意识和让客户满意的商业信誉吗？

由此可见，真诚，就是要用热情去感染客户，用真情打动客户。真诚，还需要把客户当成是一种资源，是一种财富。只要你真诚地对待每一位客户，认真做好每一件应该做的事，出现问题坦诚面对，你的客户就会成为你的朋友。营销如做人，首先要做一个好人，然后才是一名好的营销员。

古人云：不积跬步，无以至千里，不积小流，无以成江海。增强服务意识，树立企业形象需要从小事做起，需要从点滴做起。但愿我们广大商业经营者在市场竞争的大潮中不要小看了真诚与细节服务这样的小事，要从大处着眼，从小事做起。或许，一份坦诚、一张笑脸、一杯热茶，正是你成功的开始。

@微博 言论

@金融界网站【人民日报头版：7000万套保障房筑起两亿人的好日子】从2008年到2018年，全国城镇保障性安居工程合计开工约7000万套，其中公租房（含廉租住房）1612万套、经济适用住房573万套、限价商品住房282万套、棚改安置住房4522万套，还有累计近2200万困难群众领取了公租房租赁补贴，合计帮助约两亿困难群众改善了住房条件。

@经济之声【相聚北京2019，中国植物如何影响世界】1万多年前，水稻、小米塑造了我们的农耕文明；7000年前，桑树走来，成就了后来的丝绸之路；4000年前，桃树、柑橘用果实丰富着人的味蕾。由北京世园局发起拍摄的国内第一部植物类纪录片《影响世界的中国植物》目前已经制作完成。总导演李成才介绍，纪录片分别围绕植物天堂、茶树、桑树、水稻、大豆、本草、竹子、水果、园林和花卉10个主题，呈现了21科28种植物的生命旅程，讲述它们如何影响世界的故事。

@凤凰网财经【二线城市频繁上调房贷利率，苏州破6%全国居首】8月9日，央行公布了2019年第二季度货币政策执行报告。报告显示，6月个人住房贷款平均利率为5.53%，与3月相比则下降了15个基点。而从5月份开始，多个城市上调了房贷利率，紧扣“房住不炒”。6、7月份，房贷利率上调的步调更加频繁，苏州的首套房贷利率则已突破6%的界限，达到了6.03%。

@新浪财经【国企董事长：年轻人要加强学习，勇于实践】中国建材集团董事长、党委书记宋志平在亚布力论坛夏季高峰会对话新浪财经时给年轻人提出两点建议，第一点就是加大学习力度，第二就是勇于实践，光学习不做事也不行。

@经济之声【最新世界大学排名出炉：中国154所高校上榜，有您的母校吗？】近日，2019软科世界大学学术排名（ARWU）正式公布，榜单列出了全球领先的1000所研究型大学。今年中国共有154所高校上榜，较去年增加8所大学。其中，清华大学排名世界第43，北京大学位居世界第53，浙江大学位居世界第70，上海交通大学首次跻身世界百强。



@凤凰网财经【五星变零星！乔家大院重开张：门票降了23元仍是故宫近两倍】因《大红灯笼高高挂》、《乔家大院》等知名影视作品而走红的山西祁县乔家大院景区，一度成为各地游客打卡的文化胜地，并成功晋级5A级景区。有了这块金字招牌，乔家大院门票5年内曾翻了近7倍。门票涨价只是一方面，乔家大院更严重的问题是，这个IP被人吃干榨尽、过度商业开发，吃相难看。近日文化和旅游部一纸摘牌公告，直接让该景区从五星变成了零星。

@央视财经【业绩好为啥股价低？TCL集团董事长李东生回应：先做好自己，再提高竞争力】8月12日TCL集团公布了重组完成后的首份半年成绩单，业绩表现亮眼，但TCL的股价却不见明显好转。对此，TCL集团董事长李东生在2019亚布力中国企业家论坛夏季高峰会中，接受央视财经记者专访时认为，首先要做好自己。另外，企业的业绩基本永远是一个最基础的条件，未来要保持公司的销售收入和盈利的增长，不断地提升竞争力，特别是提升技术水平，这样价值会被更多市场更为认同。

此外，TCL重组完美收官，未来方向也备受市场关注。TCL集团投资的两家科创板企业也均顺利上市。在接受央视财经专访时，李东生表示，TCL将会在科创板寻找自身机会。未来会自己主导做一些科技创新的项目，争取在科创板上市。

对于越来越多用户成为低头族的问题，李东升有个小目标：随着未来终端产品和应用技术的提高，要用5G和8K将观众拉回电视前。

目前，中国制造业面临着技术壁垒，未来如何在目前环境下突围，找到自己的方向？李东生认为下半年依旧信心十足，他表示中国实业的突围最重要的是两个方面，一是要靠创新驱动，二是国际化。

@财新网【贷款利率并轨落地，新放款参考改革后的LPR定价】贷款利率并轨的细节悬念终于揭晓。LPR报价由之前的参考贷款基准利率，改为按照以MLF为主的公开市场操作利率加点形成；为确保平稳过渡，存量贷款仍按原合同约定执行。

@新浪财经【中国工程院院士贺贤铨：5G才能让自动驾驶真正实现】中国工程院院士贺贤铨在亚布力论坛夏季高峰会上称，5G本身低延时、高可靠、大带宽，可以更好适应各个行业应用，实际上是一个通用的技术。车联网是5G主要的应用之一，5G为车联网而生。4G的延时100毫秒，5G加上边缘计算只有0.1毫秒，车联网可以实时快速响应。仅仅有车上装雷达是没有用的，只有5G才能让自动驾驶真正实现。



@证券时报网【2019年中国互联网企业100强榜单】榜单显示，阿里巴巴、腾讯、百度、京东、蚂蚁金服、网易、美团、字节跳动、三六零、新浪位列前十名。从区域分布看，互联网百强企业主要分布在京津冀、长三角和珠三角地区，其中，京津冀地区32家，长三角地区30家，珠三角地区21家。

@环球市场播报【钻石需求低迷，戴比尔斯销售额创三年半新低】以钻石恒久远，一颗永流传，闻名的戴比尔斯几乎主宰全球钻石开采和贸易，不过也因此直接受到行业不景气的影响，最近一个销售周期钻石原石销售额为2.5亿美元，同比锐减53%，创2015年第10个销售周期以来新低。但尽管面临销售下滑，该公司依然选择削减产量，将钻石维持在高价。

@创业家传媒【压力怎样影响着我们的大脑？】总是睡不好、健忘、易怒，感到孤独？别担心，我们都经历过这些，可能是压力太大了。压力并不总是件坏事，有时它会帮助你爆发额外的力量，但长期的压力会对我们的大脑产生严重的影响。我们只有控制好自已的压力，才不会反过来被它控制。

据 新浪微博