

工行给我平台 我为工行添彩

信阳工行『十佳员工』风采录(下)

刘红 甘做一颗螺丝钉



刘红是工行信阳分行财务会计部的一名普通员工,自2006年以来,在统计岗位上用自己朴实无华的实际行动做出了不平凡的

成绩。她多次获得信阳分行先进工作者、工会积极分子、省行统计工作先进工作者、信阳人行优秀统计员等光荣称号。统计工作是一项时效性极强的工作,需要及时准确完成数据核对与上报工作,对刘红来说日常及法定假日加班加点是一项很平常的事情。为了让该行各级管理者第一时间掌握主要经营指标的动态,她坚持每天通过手机短信及时提供全行主要经营数据的变化情况;为充分发挥统计数据服务支持业务经营的作用,她每天通过电子邮件为全行提供主要考核目标完成情况

日通报;按月通过市场占比快报形式,展示全行每月的经营状况和市场份额、同业排名情况;按季通过数据信息产品形式全面展示信阳市宏观经济情况、全行资产、负债及损益情况、全行各项主要经营指标完成情况、系统内占比、同业位次及网均、人均等数据,全方位展示全行的整体经营情况。她积极利用系统功能及时为全行各部门提供历史数据查询、核对服务,并密切关注全行经营变化,围绕全行经营的重点、难点问题,撰写专题分析报告。充分发挥工行“大数据”的优势,深度挖掘数据信息和应用价值,为

各业务部门研究金融同业竞争情况,及时灵活调整营销策略提供内容翔实、丰富的数据信息支持。为保证统计工作的依法合规和规范运行,她坚持学习新知识新业务,不断提高自身素质和能力,熟练掌握运用各种数据系统,切实提升统计管理水平。她认真落实上级行相关管理规定及《对外信息披露》制度,加强信息管理,规范对外信息报送工作,从原始数据源控制,保证统计数据的真实性、准确性,有效发挥了信息统计工作的“数据库”、“统计局”和“参谋部”的作用。

编者按 每个时代,都有勇立潮头、敢于中流击水的创业先锋;每个行业,都有坚守岗位、甘于默默无闻的奉献之星。

在第二批党的群众路线教育实践活动如火如荼开展之际,市地税局紧密结合工作实际,在学习活动中注重抓好“三学三比”促学习,组织广大党员、干部“学先辈比奉献、学先进比实干、学党纪比清廉”,荡涤心灵、触及灵魂,筑牢“为国聚财、为民收税”神圣使命的思想基础。为此,本栏目选取几位不求名利、奉献地税的先进人物,从他们身上感受扎根基层岗位无怨无悔的情操,埋头税收一线兢兢业业工作的情怀。

他们,是一个个普普通通的地税工作者,用执着和忠诚谱写着平凡而精彩的人生;他们,在平凡中刻画出伟大,在平静中酝酿着激情,在平常中印证了孜孜以求、永不放弃……

陶艳丽 善挖潜力获双赢



老城支行是全市工行系统的存款大行,占据全市较大的份额,其业务变动对工行整体

经营起到举足轻重的作用。陶艳丽作为一名客户经理,分管存款工作,她深感责任重大。但是,工作中她耐心细致,在支行班子统一领导下,认真分析老城支行的存款形势,一方面组织全员收集各方信息,寻找突破口,一方面建议加大考核评价力度,充分调动全行员工的积极性。在工作中,她坚持加大营销力度,加大攻关力度,加大各项存款的归集力度。为了实现银企双赢,她坚持一户一策,充分利用工行丰富多样的理财产品为客户提供个

性化服务,在实现客户资产最大限度增值的同时,实现自身业务的快速发展。2013年,她累计营销法人理财产品4亿元,为客户增加了40余万元的收益,并以此作为加强对客户的服务手段,进一步密切银企关系,最终实现共赢。作为一名客户经理,她深知,了解客户、服务客户是银行首要职责。她及时收集和掌握客户资源信息,坚持通过多样化的产品,周到细致的服务来为客户提供高效优质的服务。她通过不断的学习,先后为客户成功开办产业

务、投行业务、保函业务、保理业务等新业务,有效满足了不同客户的个性化需求,也推动支行自身业务的发展。在实践中,她注重不断提高自身服务客户的能力。她始终认为,既然是客户经理,银行的所有产品均应熟练运用,客户的不同业务需求均应合力满足。她不断加强学习,除在自己分管的对公业务领域成为行家外,还延伸至个人金融、结算业务、银行卡等其他业务领域,在多个业务营销领域均取得优异的成绩。



图为吴迎燕正在查阅学习资料

□本报通讯员 迪穆

全省地税系统“税收管理标兵”、“办税服务能手”、省级“青年岗位能手”、信阳市“五一劳动奖章”、“巾帼建功标兵”……这一长串荣誉与表彰的背后是她17年来刻苦钻研、默默奉献、对工作毫无保留的热忱付出。她就是潢川县地税局人事教育科科长吴迎燕。

潜心钻研 迎难而上

从税17年来,无论是清晨,还是夜晚,读书学习都是她生活中不可缺少的一部分。她每年自费订阅《税务公告》,从《中国税务报》、《中国税务》、《河南税务》上剪贴了三大本数十万字有价值的材料,一步一个脚印地不断充实完善着自己。无论新《企业所得税法》及其《实施条例》颁布,还是新《车船税法》施行、个人所得税法修订、营改增政策出台,只要有新的学习任务,她总是自费购买每年的注册税务师学习辅导教材,为自己订下新的学习目标。白天工作繁忙的她,夜里要先安顿好孩子,还要做完所有的家务以后,才有时间拿起书本。别人已进入梦乡的时候,她却一杯浓茶,一本新《企业所得税法》,瞌睡了,就打个盹;醒了,再接着看,孜孜不倦,坚持不懈。

2012年10月,省地税局“三员”竞赛前夕,吴迎燕接到市地税局通知进行封闭式集训15天时,心急如焚。因为自己刚刚扭伤的左脚走路还一瘸一拐,年迈多病的婆婆腿结石老毛病发作,年幼的儿子起居饮食都需要人照顾。最后,在母亲的劝说和鼓励下,她毅然愧疚地拿起心爱的书本和行李。临走时,看着儿子那充满泪水和渴盼的眼睛,她在心里暗下决心:“等我的好消息吧,儿子。妈妈要做你学习的榜样!”封闭学习期间,她每天保证学习时间在12个小时以上。同时,还用自己独特的学习方法,把日常练习中做错的题全部做成个人错题库,分析原因,摘抄知识点,考前通过反复研究错题来巩固知识加深记忆。天道酬勤,已近不惑之年的她再次获得“全省地税系统办税服务岗位能手”,给了婆婆和儿子最好的安慰和回报,为我市地税系统赢得了来之不易的荣誉!

功夫不负有心人,她炽热的学习热情收获了丰硕的果实。2007年和2012年她参加了全省三员业务竞赛,先后被省地税局授予“全省地税系统税收管理标兵”和“全省地税系统办税服务能手”称号,并先后三次被市地税局授予“征管能手”称号。2013年被市地税局授予“学习标兵”称号,记嘉奖一次。

孜孜不倦 全面发展

工作中,吴迎燕始终坚持高标准、严要求、重细节,干工作从不提条件。她既是科长,又是科员,独自承担整个科室繁重的工作任务。2012年春夏之交,吴迎燕下楼时不小心扭伤了脚,走起路来就疼。她本想好好休息一下,但正赶上该局重新申报创建省级文明单位,面对这事关全局的重要任务,她硬是咬着牙坚持着。从起草重新创建工作规划,到创建任务科室分工、工作时限排定,再到各项创建活动的开展落实,创建档案的收集整理归档,处处都有她忙碌而又一瘸一拐的身影。在她的参与下,局里先后对机关办公环境进行硬件修整,购买大量图书,完善了阅览室、活动室文化设施,形成别具特色的文化走廊。该局相继开展了“文明科室”、“文明家庭”、“贤内助”评选,迎国庆乒乓球比赛系列创建活动;开展了“慈善一日捐”爱心竞赛和对付店镇付店村的结对帮扶等社会公益活动。上下联动、齐抓共管、共同参与,该局顺利通过省级文明单位的创建验收。拿到省级文明单位命名文件的那一天,她开心地笑了,眼睛里面含着幸福的泪花。

学习和工作在吴迎燕的生活中已成为一种乐趣,一种至高无上的享受。面对成绩和荣誉,她没有止步,她将以更精湛的业务水平,全心全意为人民服务的热情奉献地税事业!

突出文化引领 打造责任型地税

许国政 “抓大”不“放小”



许国政是工行明港支行业务营销部客户经理,参加工作20

多年来,他通过自己的付出,获得了多项荣誉:2010年获得全市青年标兵岗位称号,2012年获得工行信阳分行优秀客户经理贡献奖,2013年在对公客户经理综合考核中,业绩突出,受到市行的表彰。太阳每天都是新的。对此,许国政有独到的见解,他说每天都是新起点,要认认真真地过好每一天,认认真真地做好每一件事,不断地把以前取得的成绩、名利得失放在一边,归于“零”。归零后你就没有包袱了,每天都

是新起点,机会就会有很多。在实际工作中,他始终坚持“客户至上,注重细节”的服务理念,尤其是在对优质贵宾客户的营销中,坚持以效益为中心,发展优质客户。他所在的辖区内优质客户安钢集团信阳钢铁有限责任公司是工行总行国际贸易融资重点客户、省行贸易融资重点客户。他与客户财务人员更是以诚相待。不仅如此,为了达到银行、客户的“双赢”,他还延伸服务链条,向下游客户提供个性化的服务。2013年明港支行国内贸易融

资业务额、国际贸易融资、公司业务中间业务收入等均名列信阳工行系统榜首。资产业务是银行的高风险业务,关系到银行资金的安全。对此,许国政在公司融资管理工作中,坚持完善制度,规范操作流程,堵住风险源头,消除了风险隐患。他认真做好贷前调查,坚持深入企业生产第一线,不论是严寒还是酷暑,他到押前、车间、仓库实地查看企业质押商品的质量与数量,实现贷款业务的又好又快发展。

宋蕊蕊 追求高端上水平



宋蕊蕊是工行信阳分行申城支行营业室主任兼贵金属旗舰店店长。

她进入工行已经24个年头了,做过前台柜员,当过网点主任及支行业务管理部经理。在日常与客户交往中,她坚信以客户为中心是业务发展之道,通过业余对黄金投资、茶艺、红酒、奢侈品及收藏等知识的积累,拉近了与高端客户的距离,提高了与高端客户沟通的技巧,从而得到客户的认同和信任。2013年,她个人争揽储蓄存款3200多万元,新增签约私人银行客户5户,累计为客户办理理财2.6亿元,取得了2013年度信阳工行个人客户经理综合考

核排名第二的好成绩。贵金属业务是工行近年推出的一种服务客户的新业务,它能很好地满足部分客户对贵金属投资的需求。她根据贵金属业务的特点,有针对性地开展营销,以组合营销的方式营销7户黄金客户,实现黄金销售15.2公斤;营销积存账户开户1373户,积存总量24公斤;实现贵金属递延开户107户,递延交易102公斤,从而使申城支行取得贵金属递延业务全市工行系统排名第一、积存开户业务排名第二的好成绩。在办理业务的同时,她始终

不忘风险控制,通过晨会讲评、落实风险事件整改等措施,不断提高柜员防范操作风险的意识。2013年支行网点的内部风险管理质量指标每月考核都在全市工行系统名列前茅。辛勤的汗水和心血换来了多项荣誉:她所在工行申城支行营业室多次被评为省、市行先进单位、优秀网点,她本人也被工行河南省分行评为先进个人、省行优秀共产党员、青年岗位明星、十佳客户经理、省行电子银行专业先进个人。在信阳工行系统多次被评为先进工作者、优秀网点主任、服务明星。

汪俊燕 待客户像亲人



认识汪俊燕的人都知道,她性格开朗乐观、行事有点大大咧

咧,但对待工作却是一丝不苟。多年来,她在支行内的个人考核一直名列前茅,并渐渐打造了自己的忠实客户群体。在客户眼中,多年的工作经验,已经将她历练成了一个遇事沉着冷静、办事有条不紊,既可临危受命,也可托付信赖的“汪姐”。她不强势不强求,每天开心地工作,平淡中的幸福,既真实又充实。有人说“银行都是嫌贫爱富的”,汪俊燕却是对每一位来办理业务的客户都一视同仁,对每一个客户都一样负责。汪俊燕兢兢业业,立足本职,用满腔的热情展示着自己朴实无华的青春风采和

亲人一样对待。多年来,她一直为客户特意准备了一个本子,那里有他们的联系方式,也有他们的个人喜好,节假日一句简短的问候,也是表达她对客户关心的一种方式。她对待客户言出必行,答应了客户的事情坚持兑现,她坚信对客户负责,就是对自己负责。汪俊燕却是对每一位来办理业务的客户都一视同仁,对每一个客户都一样负责。汪俊燕兢兢业业,立足本职,用满腔的热情展示着自己朴实无华的青春风采和

勤奋敬业的人生价值,用一流的服务和精湛的技能诠释着工行人内涵,在平凡的工作历程中,留下了一串串闪光的足迹。2013年,汪俊燕曾连续被工行信阳分行评为“季度服务明星”;在季度考核中,因个人业务量排名第一、连续三个月无差错被工行信阳分行通报表扬;值岗“教师专柜”期间,她成功为一位高校教师堵截了一起短信诈骗汇款事件,得到了客户的高度赞扬。她通过自己的努力,赢得客户的尊重,也收获成功的喜悦。