

## 兴业银行长春分行开业十周年系列报道之三

# 激发员工潜力 培育内生动力

自兴业银行长春分行开业以来,该行始终高度重视人才培养与队伍建设,近年来,更将其作为转型发展的三大配套战略之一。“2016年,我行党委提出了以“激发员工潜力,培育内生动力”为目标、“以治学精神、育治行英才”为原则、“承前强中启后”为方针的人才培养战略,取得了显著的成效。”兴业银行长春分行方面对记者介绍道。

2016年下半年,人才培养战略提出不到一个月,兴业银行长春分行第一项核心举措“兴未来——新员工导师培养制项目”正式启动。新员工导师见面会、导师半月谈、读书分享月、知识萃取大赛、优秀导师评选、导师训练营等一系列活动连环嵌套,将顶层设计与品牌工程的理念诠释得淋漓尽致。运行四年来,项目已经累计产出了《导师辅导案例手册》《导师制培养运营手册》《导师制培养导师手册》三大成果。2018年,总行将该项目评为年度最佳

培训实践案例;2019年,总行进一步指定长春分行作为试点机构,开展“导师培养工作坊”模式探索,并决定自2020年起在全行推广新员工导师培养项目。

2018年初,兴业银行长春分行首次召开战略落地与人才培养专题会议,王宏伟行长在会上提出,“没有一支高素质的队伍,想要成事是不可能的,但是有了一支高素质的队伍,如何带领好,发挥这支队伍的最大战斗力,更需要我们下功夫去探究”。2018年4月份,该行启动了“兴智慧——中层领导力培养”项目,掌握员工激励技术,舒缓员工心理压力。项目以线下面授为主,采用管理沙龙、线上分享、研讨交流、一对一辅导等多种形式,吸引了众多中层管理者的积极参与并获得了广泛的认同和好评。项目启动半年后,针对中层管理者学习实践情况和反馈的难点痛点问题,分行组织了项目复盘沙龙,再次以创新手段将培训界公认的“效果衰减”难题

化之于无形,将“强中”战略带入了“学思相长、无罔无殆”的全新境界。

2019年5月份,“兴闪耀——管理者能力修炼与进阶项目”落子棋局。至此,该行人才培养三大核心项目全部落地,互成犄角,势如鼎立。作为三大项目的收官之作,管理者能力修炼与进阶项目通过线上学习、自我认知工作坊、胜任素质工作坊、即兴演讲、总结复盘多种形式的培养实践,在短短六个月的时间内便有效实现了员工认知自我、自我赋能,也使该行完成了人才现状盘点,为后备人才库建设提供了可靠参考。该项目获得了总行2019年度最佳培训实践案例奖。

十年树木,百年树人。兴业银行长春分行用十年的努力为百年大计打下了坚实的基础。新的起点,长春兴业人才战略的精彩乐章将继续上演。

/城市晚报全媒体记者 宋佳静报道

## 疫情不是“逃废债”挡箭牌 多方合力维护社会诚信

受新冠肺炎疫情影响,部分企业、个人还款能力下降,在各类社交、电商平台出现不少反催收群组和服务,传授减免息差、延期还款的做法,有催收人员表示,一些借款人以反催收名义行有组织、有预谋的“老赖”之事,疫情期间通过伪造病例证明、贫困证明等方式向金融机构申请减免或延长还款,而且这种破坏和谐金融环境的做法在逐渐增多。

### 杜绝借“疫”逃债 切勿上当受骗

针对现在频发的借“疫”逃债之事,记者采访了平安普惠的工作人员,其表示:“我们在行业内也听说这个现象,近期社会上也是出现了一批向贷款客户提供所谓的‘投诉指导’,还有‘退费帮助’服务,并收取费用的组织和个人,因为受疫情影响,这种情况愈演愈烈。有借款人被反催收中介忽悠,交付了巨

额的咨询费用,按照他们提供的所谓‘逃废债秘籍’向政府、媒体恶意投诉,甚至有人还将地方监管部门告上法庭,想侥幸通过这种不法手段来减免正常的信贷债务,最终通过调查核实,其实是一种恶意逃废债的行为,法院驳回他的诉讼请求,最终借款人不仅遭受了巨大的经济损失,还可能被记录不诚信的行为。我们也在提醒大家,不要上当受骗,也不要轻信其教唆而产生逾期还款,以免影响到客户个人征信,从而产生不良的记录并遭受财务的损失。”

### 打击“老赖” 维护社会诚信体系

当记者在多方了解“老赖”群体的行为对社会造成的危害时,某市场人士表示:“疫情期间的政策是根据当前实际情况,适当放宽贷款标准,降低不良标准,但疫情期间的特殊性一定程度上覆盖了原有市

场化的信用评估体系,对于金融机构而言风险有所增加,而‘反催收’‘老赖’群体歪曲解读政策,采用耍赖或恶意投诉等方式,甚至指导、煽动他人与金融机构‘对抗’,这种‘逃废债’的行为不仅损害出借人的权益,而且影响正常金融业务开展。我们应坚决打击,除了监管部门出台的整治措施外,还需要机构、平台的积极配合,大家一起努力维护社会诚信体系,通过筑牢失信风险防范和强化法律威慑双重手段,为维护社会诚信体系贡献力量。”

在采访的过程中,不少从业人员呼吁:“老赖”行为对于真正的借款人也会有影响,因为这就导致了很多人平台不轻易放款了,甚至针对一些真正有需要的人,审核也会变得严格,因此,我们应通过多方努力打击和举报老赖,为推进和谐金融环境建设贡献一份力量。

/城市晚报全媒体记者 宋佳静报道

## 中国太保产寿险白山中支助力脱贫攻坚

为践行美丽乡村战略,改善贫困村生态环境,整治村容村貌,建设宜居美丽乡村,增强贫困村村民生活幸福感与获得感,助力脱贫攻坚收官之战。4月30日,由中国太保寿险白山中支、中国太保产险白山中支、临江市司法局三家包保单位共同发起,60余名员工组成的志愿者队伍共赴扶贫包保村——双顶山村参与义务植树活动,此次植树活动,得到了白山市保险行业协会及白山电视台的高度关注。

活动当天,白山市保险行业协会张宝杰秘书长及三家包保单位领导共同为“扶贫公益林”揭牌,启动植树活动。

植树期间,由三家包保单位

领导、双顶山村书记及保险行业协会秘书长共同召开现场会,对脱贫举措、验收准备、脱贫后持续关注等问题开展具体研讨,形成有针对性的举措,在保证驻村干部履职的前提下,大力推动开展乡村旅游、庭院经济,为提升村民收入多措并举。

植树现场三家包保单位党支部开展了“司庆献礼走四方 党建联结促发展”启动会。三家党支部以扶贫党建为契机,多维度融合共建发展为愿景,建立常态联系为主线的联建党支部。启动会现场党员同志进行了充分交流,相互借鉴经验,共谋发展。

/城市晚报全媒体记者 宋佳静报道

## 兴业银行与福建省水利厅达成战略合作

4月21日,兴业银行与福建省水利厅在福州签署战略合作框架协议,当天该行福州分行与福建省水利投资开发有限公司同场签订战略合作协议。

根据协议,兴业银行与福建省水利厅将在防洪安全、供水保障、水生态修复、水利数字化等水利补短板项目领域加强全面

合作,兴业银行将在未来五年向福建省水利项目建设提供200亿元意向性融资额度,同时优先将水利有关项目列入信贷支持规划和年度信贷投放计划,为水利重点项目建立“信贷合作快速通道”,优先评审优先审批,积极提供多元化绿色金融服务。/城市晚报全媒体记者 宋佳静报道

## 防疫攻坚 共青团员在行动

太平人寿通化中支于2020年3月2日起正式全员复工,疫情防控期间,团员们各自发挥自身强项为此次疫情防控贡献自己的力量,他们的工作热情成为了整个中支防疫工作中耀眼的一束光。

例如,每天为过往客户及代理人测温并做实时登记的侯胜男是来自运营服务部的90后共

青团员,再比如,来自通化个险本部的90后共青团员夏玖骁,复工后他主动承担起了为职场消毒的工作,还有来自人事行政部的90后共青团员孔庆阳,他扛起的工作则是每日监控中支全体内勤员工的体温及个人情况,他们都在此次疫情期间为战“疫”工作贡献力量。/城市晚报全媒体记者 宋佳静报道

## 太平人寿吉林分公司财务部召开2019年度工作会议

为总结2019年财务工作不足,同时规划2020年财务重点工作,太平人寿吉林分公司财务部于2020年4月9日召开了2019年度工作会议。

财务部经理张永欢在会议上进行部门年度工作报告,同时张永欢围绕“团队建设、服务支持、结果导向”三方面做专题分享:

一是深入剖析现阶段财务团队管理问题,提出加速新人培养、提升综合素质能力,清晰各层级职业发展规划等改善举措;二是关于提升管理价值,赋能业务发展,要求财务部持续开展“走进一线”活动;三是表示财务部工作将持续坚持“结果导向”。/城市晚报全媒体记者 宋佳静报道

## 交行出台关于进一步支持湖北省疫情防控与复工复产意见

为进一步落实中央决策部署,在抓紧、抓实、抓细各项防控工作的同时,支持湖北省做好援企、稳岗、促就业、保民生等工作,交通银行出台了关于进一步支持湖北省疫情防控与复工复产的十三条意见。

意见包括:慎终如始,毫不放松抓好疫情防控工作;精准发力,

支持湖北省有序复工复产;加大支持,助力湖北省重点领域发展;聚焦重点,支持制造业高质量发展;加强研究,深入开展“新基建”领域业务对接;落实政策,积极支持外贸企业复工复产;稳链强链,加大产业链全链条金融支持力度等。/城市晚报全媒体记者 宋佳静报道

## 交行金融研究中心点评化解金融风险具体举措

4月22日,国务院新闻办公室举行新闻发布会,会上银保监会介绍了一季度以来银行业保险业加大对疫情防控和经济社会发展的金融支持,助力复工复产、复商复市,着力防范化解金融风险的具体举措,对此,交通银行金融研究中心特对此进行点评。

其表示,今年一季度以来,银

行业继续加大服务实体经济力度,银行业服务实体经济质效不断提高,信贷结构持续优化,贷款占比仍有提升空间,受疫情影响,一季度银行业的不良贷款率为2.04%,资产质量阶段性承压,全年仍将保持稳定,中小银行公司治理取得初步成效。/城市晚报全媒体记者 宋佳静报道

## 新华保险召开寿险与康养业务协同启动会

4月28日,新华保险召开“新华家园·颐养金生”寿险与康养业务协同启动会,首次对外详细阐述康养产业的规划及最新发展情况,发布了全新的“颐养金生”终身年金保险产品。此次会议是新华保险全面推进“1+2+1”战略的重要里程碑,标志着公司寿险与康养业务协同的新起点。新华保险党委书记、首席执行官、总裁李全,公司执行董事、副总裁黎宗剑现场出席,广大客户、新闻媒体和新华保险总分公司相关人员现场或视频参会。

会上,黎宗剑详细介绍了公司的康养战略,以及寿险主业与康养业务协同的相关部署,他表示,发展康养产业是时代的呼声,是国家的期待,也是客户的需求。作为行业内较早探索健康和养老产业的先行者

之一,经过多年发展,新华保险已初步形成了一定规模的健康养老产业布局,未来新华保险将在已有的康养项目基础上进一步加大探索和布局,进一步满足客户日益增长的寿险保障和康养服务需求、提高新华保险的市场竞争力、助推公司早日实现“二次腾飞”的发展目标。

在康养产业中的养老产业发展方面,新华保险已经搭建起活力养生型、持续照料型、康复护理型三条养老服务产品线。在健康产业发展方面,新华保险分别于2014年成立了新华卓越健康投资管理有限公司,2018年对外营业新华卓越康复医院。

目前,新华保险已经确立了以寿险业务为主体,以财富管理和康养产业为两翼、以科技赋能为支撑

的“1+2+1”战略,旨在逐步形成协同发展模式。

公司对康养产业的下一步发展进行了部署。在养老产业方面,公司将在京津冀、长三角、珠三角、中西部的重点城市继续探索布局新的养老项目。在健康管理方面,公司将通过新华健康加快健管中心布局,丰富健康管理和特色医疗产品线,向客户提供优质、全方位的健康管理服务。

启动会上,新华保险同时发布了“颐养金生终身年金保险”,该产品具有生存关爱、品质保障、祝寿安康、爱有传承等特点,是符合生命规律、体现保险保障功用的终身年金保险产品。

/城市晚报全媒体记者 宋佳静报道