



分析投资策略 分享理财故事 提供金融维权

热线 86901890



## 温岭“农行榜样”评选活动圆满落幕 感受榜样的力量

本报记者 叶易

近日，农行温岭支行的2017年度“农行榜样”人物名单出炉了，经过层层推选和评审，共评选出了10名“农行榜样”。那些榜样都是平凡岗位上不平凡的人物，他们中有任劳任怨的大堂经理，有认真负责的柜员，也有日夜奔波操劳的客户经理。

快来看看他们工作中所经历的酸甜苦辣。



2017温岭“农行榜样”朱文君。

### 谢加彬：严以律己的和善“班长”

他是一位80后，是中级经济师，是中国农行温岭大溪支行的行长。

自走上基层单位负责人岗位以来，谢加彬始终坚持严谨求实、勤奋刻苦、克己奉公、努力学习的工作作风，不仅发挥出了党员应有的先锋模范作用，还在业务经营方面做到出色完成上级下达的各项任务指标，赢得了上级领导与同事们的一致好评。

在日常工作中，谢加彬始终坚持“要求别人做到的，自己首先做到；要求别人不做的，自己首先不做”，员工都觉得他很有亲和力、感召力。作为基层网点的带头人，他以身作则，把思想政治工作的说教化为具体的身体力行示范。

谢加彬重视培育队伍的“正气”，并努力从正自己、正队伍做起，促使队伍始终保持团结协作、民主决策、齐抓共管的良好氛围。正因如此，员工也表现出实干率先、团结奋进，充满能量的阳光工作状态。

他还善于观察员工，对所有员工的能力进行分析，最大限度地给他们提供发挥的舞台。他鼓励刚入职的大学生多参加技能竞赛、比赛之类的活动，充分发挥他们理论基础好、接收能力强、求知欲望高的优势。要求他们多与经验丰富的员工进行学习交流，并帮助其规划职业生涯，鼓励其积极参与各类竞聘及竞赛。在谢加彬的带领下，如今已有5名员工走上了管理岗位。

作为基层班长，他性格和善，与员工建立了融洽的关系，极大地激发了全行员工的积极性，使全体的员工工作面貌焕然一新。

一直以来，谢加彬本着强化经营管理的宗旨，加强内控机制，狠抓增存工作，强化贷款管理，化解信贷风险、清收和盘活不良贷款，努力增收节支，取得一定成效。

2015年到2017年，他主持工作的营业中心存款时点、存款日均、贷款时点和中间业务的系统内贡献率稳步提升。去年上半年，营业中心“活利盈”、信用卡、掌银、现金分期、专项分期增量均为系统内第一；去年二季度实现存款时点增量1.46亿元，完成支行任务146.38%；存款日均余额增量1.43亿元，完成支行任务122.71%；中间业务收入1108万元，完成支行任务113.69%。去年三季度因工作变动，他调任到大溪支行主持工作，业绩同样喜人，截至去年9月30日各项存款余额9.97亿元，增量1.67亿元，完成支行任务133%；各项贷款余额6.88亿元，较年初增长2561万

元，不良率仅为0.04%；实现中间业务收入666万元，完成支行任务的100.67%，有效发挥了网点的榜样效应。

### 朱文君：以诚相待，争创佳绩

作为一名有10年农行工龄的青年员工，朱文君的服务态度、专业性一直被广大客户认可。她也时刻保持党员的先进性，做好榜样模范作用。

朱文君自进入农行起，就一直脚踏实地地做好本职工作，同时利用休息时间下企业，跟着领导、客户经理上门营销。因为她不断学习并付诸实践，她的专业能力提升得很快。做综合柜员的时候，她就有个习惯，碰到有潜力的陌生客户，她会在笔记本上记下这个客户信息，以便后期更好维护。日积月累，每到一個网点，她总能很快积累不少客户。

为了更好地维护高端客户，朱文君还上班边学习专业知识，取得了上海黄金交易员证书和农行理财顾问资格等多种专业资质证书，并通过了CFP认证。

自2013年以来，朱文君主要负责温岭支行高端客户维护及营业中心负债业务及大堂服务，这些均是银行的核心业务。朱文君用心对待每一位客户，帮助客户做好不同阶段的理财规划，做售后服务，不断做大客户群体。截至2016年年末，营业中心贵宾客户达12334户，所占日均存款余额达61305.63万元。到去年10月份，营业中心理财日均余额达6亿多元，其中个人理财日均已上5亿元，比2013年增加了4.3亿元。她通过提前安排，合理引导，实现月末季末存款增量均达6000万元，是网点组织时点存款的能手之一。

作为营业中心党支部书记，她认真做好支部内工作，做好营业中心党建线，严格执行“三线一网格”管理要求，持续推进“两学一做”教育活动，以党建带动团队建设，充分调动大家工作积极性，提升营业中心的整体凝聚力。

她注重工作方式，讲究工作效率及工作质量，踏实完成每一项工作。作为营业中心的理财经理，朱文君除了做好其本职工作外，还经常为营业中心整体业绩提升出谋划策，做好营业中心领导的参谋工作，如面对营业中心因人员较多而不利于管理的问题，她提出了分区块管理方法等。她还积极参与营业中心二级考核办法的讨论，尽力做到各岗位分配公平而又能调动全员积极性，得到领导跟同事们的一致好评。

### 钟玲玲：“窗口行业”中的标兵

她是一名柜台工作人员，每天以微笑面对每一位客户。钟玲玲始终保持着良好的工作状态，以一名合格银行柜台工作人员的标准严格要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，正因如此，她在平凡的岗位上做出了不平凡的成绩。

作为一名柜台工作人员，钟玲玲明白业务技能和操作规范的重要性，“只有充分掌握并灵活运用，才能提高工作效率。”

2016年8月，她参加了支行组织的业务技能集训，集中训练了操作规程和机器点钞技能，并且代表温岭支行参加了台州市分行的技能比赛，获得了两个单项的第三名，团体第三名。去年的市分行技能比赛，她又获得单项一个第二名和一个第五名，并获得团体第一名。技能比赛不仅使她更加熟练掌握技能，更使她更加深刻地认识到了基础业务技能在柜面工作中的重要性。

作为联系民生最紧密、服务群众最直接的“窗口行业”的柜员，钟玲玲一直以“标兵”的目标来认真对待工作，希望在小小的三尺柜台成为一名标杆。正因对自己的高标准要求，去年她被评为“十佳青年标兵”。

作为一名党员，钟玲玲还积极响应行里的“两学一做”主题教育活动，2016年8月参加分行的“内控合规、学党章、党规”知识竞赛，她获得了个人二等奖以及团体三等奖，去年她还参加了支行组织的“见微知著”微党课比赛。

### 朱晗：业务是发展的基础

自2014年入行，朱晗在温岭松门支行综合柜员的岗位上已有4个年头，工作中她兢兢业业，面对不断更新的产品和规章制度，她始终保持良好的学习态度和热情，并且凭借着突出的业务能力和严谨求真的工作态度，于2015年被评为合规操作示范岗，2015年、2016年连续两年年度考核评为优秀，在2017年参加市分行组织的第二十二次临柜业务技能比赛中，她获得了柜面知识综合测评的第六名和业务技能比赛的新人奖，2017年又荣获支行三季度服务明星，并且在支行“榜样人物”评选活动中被推选为“岗位能手”。

业务是发展的基础，作为一线柜员，她要求自己必须具备过硬的专业技能和知识，现已顺利通过柜员、大堂经理岗位资格考试。

在职期间，她通过自学获得了基金、证券、会计、银行从业资格证书，用更全面的知识武装自己，旨在成为懂原理、会操作、善营销的农行人。随着工作的深入，她逐渐了解到营销技能对个人发展的重要性。先后多次

负责行内贵宾客户宣讲会、理财交流会，推广利盈系列、灵动系列理财、贵金属、基金定投等拳头产品，助力网点完成获客、留客、活客的模式转变。

良好的团队协作需要积极向上的合作氛围和资源共享。在网点，她始终保持着愉快的工作心情，遇到难事不推诿，同事有困难她会主动提供帮助。通过第一时间更新产品知识库、分享实用的营销技巧，她带动了全行营销氛围。

另外，她还是农行温岭松门支行的通讯员，负责支行营销宣传活动和通讯稿件、课题论文等编写。平时，她积极参与行内各项外拓活动，进村驻点、走访企业、重阳慰问老人等活动，提升了支行的社会影响力。

作为青年员工，她积极参与行内各项演讲比赛、营销比赛，曾获得营销大赛和服务PK赛三等奖。同时，她还组织策划了支行各项团体知识竞赛、服务PK赛、青年晚会等活动，通过各类团队项目比赛提高支行的凝聚力和集体荣誉感。

2017年5月，她担任温岭支行团委宣传委员，负责日常团委宣传活动，同时积极参与组织各类团支部活动，为支行青年员工提供更多业务交流和展现自我的平台。

### 李坚：以行为家，任劳任怨

在农行温岭支行，有那么一位老同志，担任综合管理部经理一职6年多。他在工作期间，一直兢兢业业认真抓好人事、监察、内控合规及办公室等综合管理工作，他就是李坚。在本职管理岗位上，凭着强烈的工作责任感、高度的事业心和无私奉献的精神，带领综合部全体员工团结合作，以优质的服务赢得行领导和基层网点的一致好评。

平时，李坚经常加班，不计较个人得失，以行为家，秉公办事，紧紧围绕全行业务经营这个中心，积极做好员工管理、“四项制度”的执行与落实、网点迁址及升格的申报、员工的教育培训和办公室日常事务，并抓好内控制度建设和案件防范的落实工作。

同时，李坚带领本部门员工做好全行党务、综合文字、宣传、调研、金融研究、档案管理、装修、后勤保障、工会和安全保卫等工作。他分管的宣传工作、调研信息工作和金融研究工作连续被省分行评为先进，他本人也多次被评为省、市分行先进个人及优秀共产党员。

2015年9月，李坚从负责人岗位退居二线后从事纪检监察工作，他积极发挥共产党员的模范作用，认真履职，积极参与部门分配的各项工作，为全体党员起到良好的示范作用。

## 春运抢票前 这些“福利”得知道

本报记者 叶易

高铁是大家常用又方便的出行方式，近期，小记者了解到，我市有不少银行推出了购买火车票的优惠活动，快赶在春运购票前，了解一下吧。

### 铁路联名信用卡购票更优惠

去年11月初，交通银行和“中铁网络”联合推出了一款中铁网络联名卡的信用卡，这也是中国铁路网络有限公司首次联合银行推出的针对铁路商旅出行客户的联名信用卡。卡片分为普卡、金卡、白金卡3个等级。

该卡有12306的购票专享优惠，周五可以参加享有高达10%优惠的活动。使用该卡消费，除了在指定超市、加油站外，还可以在12306网页和APP通过中国银联通道消费，任一单笔消费满98元，即可享该笔交易金额5%立减优惠，白金卡可尊享10%立减优惠。超市、加油站、中铁网络合计立减金额最高200元。

在信用卡激活后3个工作日内，持卡人可享受为期一年的铁路乘意险权益。成功申办中铁网络白金信用卡主卡，在信用卡激活后3个工作日内，持卡人还可享受为期一年的本人不限次数铁路商务休息厅服务。

### 可享受高铁的贵宾室服务

在人潮拥挤的火车站能有个安静的休憩之地，也是一件奢侈的事。除了中铁网络联名卡之外，其他信用卡也可为高铁出行提供不少便利。

比如，工商银行的白金卡就可以享受高铁贵宾厅服务，但简约白金信用卡等部分产品不包括在内。不过，目前该卡在國內仅开通了包括深圳北站、南京南站在內的8个火车站的高铁贵宾厅服务，提供协助取票、餐饮服务、登车提醒、送站服务、免费WiFi等

## 静态条形码支付受限 优惠少了，安全性增强了

本报讯（记者叶易）“老板，多少钱？你扫一扫我。”“你自己扫桌上的二维码付款吧。”这样的对话现在随处可以听到。如今不少人已经习惯了使用移动设备支付。近日，央行发布《条码支付业务规范（试行）》（以下简称《规范》）。根据风险防范能力的分级，《规范》要求对个人客户的条码支付业务进行限额管理，自2018年4月1日起实施。风险防范能力达到D级，即使用静态条码的，同一客户单个银行账户或所有支付账户单日累计交易金额应不超过500元。

从《规范》中可以了解到，银行或支付机构将根据风险防范能力等级不同，对支付限额进行分级。如果是A级，即采用数字证书或电子签名在内的2类以上有效要素认证的，可以与机构协议自主约定单日累计限额；B级指采用不包含数字证书或电子签名的2类含以上有效要素验证，单日累计限额不超过5000元；C级指采用不足2类要素对交易进行验证的，单日累计不超过1000元。D级指采用静态条码支付的，则不区分交易验证方式，单日累计交易额500元。

《规范》将条码支付定位于小额、便民支付，作为银行卡支付的重要补充。商户打印出来的用于收款二维码，即风险防范能力就属于D级，但消费者扫码单日支付限额为500元。也就是说，如果你在

（具体内容以贵宾厅提供的实际服务内容为准）。除持卡人本人可免费享受外，持卡人还可免费携带一名随行人员进入贵宾厅。

广发臻尚白金信用卡，不仅可以全年不限次数免费享广发专属高铁贵宾室礼遇，持卡于商旅类或海外商户消费，还可享受3倍积分累积。其中，该卡的高铁贵宾室覆盖了北京、上海、广州、深圳、杭州、宁波、长沙、沈阳、大连等全国主要城市，临近检票口，服务全面，专人护送，有限等车，还无需预约。

### 铁路畅行会员计划

除了银行方面推出的优惠，小记在购票官网的公告里看到，铁路部门也推出了“铁路畅行”常旅客会员服务。凡是年满12周岁的旅客，可通过www.12306.cn网站、“铁路12306”手机APP、车站设立的会员服务窗口等渠道，提交申请并通过铁路常旅客身份认证，即可成为“铁路畅行”常旅客会员。

铁路畅行会员计划的积分分为3种：乘车积分、活动积分和升级积分。但是，想要用累计积分换火车票，也不是那么容易的。按照“铁路畅行”积分计算方法，乘车积分等于票面价格乘以5，按四舍五入取整计算。如果乘客购买100元的车票获得500积分，按积分首次达到1万分以上来算，需消费2000元以上才有兑换资格，且积分自进入账户当日起连续12个月有效，到期未兑换的积分自动作废。也就是说，只有经常出行的人，才可能享受到积分兑换车票的优惠。

兑换车票时，100积分等价于1元人民币，会员可为本人或指定的受让人兑换车票，受让人最多可设置8人，且60天（含当天）后生效。值得注意的是，目前的铁路常旅客计划中，车票必须全额用积分兑换，并没有开放积分加现金的模式。

饭店里吃了一顿600元的大餐，想要扫饭店的静态二维码付款就有点困难了。不过，这个时候你让收银员来扫你手机上的动态二维码就可以。

记者从星光南路一家银行了解到，该行的手机钱包原来每天会有2000元的支付限额。该行工作人员表示，支付限额接下去可能会根据《规范》进行调整，不过，目前其尚未接到上级银行的通知。

大家都知道扫码支付方便，但扫码支付所蕴含的风险却始终存在。该工作人员解释，如果扫码支付缺乏统一的业务规范和技术标准，在条码生成机制和传输过程中，往往存在着盗取资金、木马病毒等隐患，易引发支付安全案件。这类静态条码并不安全，曾经就有犯罪分子将它换成自己的收款码。而动态条码就安全多了，动态变化，不易被替换盗用。

同时，支付机构在推广扫码支付的时候也往往会推出返现、立减等活动。在本次新规中，央行还明确提出“不能为了追求短期的市场份额，采取‘烧钱’‘补贴’等不当竞争手段”。

业内人士认为，《规范》对支付宝和微信两大支付巨头的会影响会很大。新规实施之后，有利于市场参与者之间展开公平竞争。对于用户来说，今后线下支付将无法获取补贴，各种优惠活动也没有了，但是用户的支付账户会更加安全。