

李来华任衡东农商银行董事长以来,大刀阔斧改革,仅仅两年多时间,该行业绩发展排至全省第五位,他个人也荣获省联社先进工作者。请看他是如何让银行——

从“差班生”跃居“优等生”

■文/图 本报记者 张建新 通讯员 文波 罗小娟

李来华喜欢挑战。

他调至衡东农商银行时，这里是省联社有名的“差班生”，业绩上不来，员工只求过得去。他没讲什么价钱接管过来，闷不吭声调研一阵后，开始大刀阔斧改革。

仅过3个月，存款净增8亿元，贷款新增1.8亿元，他领着衡东农商人上紧发条跑出的业绩振奋人心。两年多时间过去，该行的业绩发展已排全省第五位，他也荣获省联社先进工作者。

李来华收获的不光是荣誉，他在行里推行的“按规矩办事”、让员工走出舒适区、党委班子亦是客户经理等理念，激活了全行人奋发向上的血液，企业发展了，待遇提升了，事业有盼头了，李来华成了大家口中的“福星”。

“这艘船有变化，我只是点点鼓，真正用力的是划桨的。”这位在员工中颇有威望的董事长谦逊地说。



衡东农商银行党委书记、董事长李来华

“让职工满意就能成事”

回首刚来的时光，最让李来华感到沮丧的是“人心不齐”。提振士气成了他的第一步棋。如何聚拢人心？他花了半个月去观察职工，既摸清队伍中的庸、懒、散、浮、拖等现象，又了解职工最需要、最在乎的事，很快定下一条路子——发展业务。

“只有拼命发展业务，员工的思想软毛病才会根治，他们在乎的薪酬、平台等才有望成真。员工满意了，事就成了。”李来华开始琢磨如何快速让员工撸起袖子加油干。

“有比较方才体现差距。李来华把从当地银行主管部门获得的同业数据在“整风大会”上公布，当时的人均存款和贷款均落后于县城其他商业银行，也落后于全市农商银行平均水平。鲜明的数字对比、掷地有声的鼓劲，祛除了大多数人心中的“过得去”“无所谓”思想。

“他定下细化目标，比如每年存款要净增10亿元，我们当时觉得是天方夜谭，现在却基本实现了。”衡东农商银行行长肖必胜早在与李来华搭班子前就是好兄弟，当时也觉得老李“药下猛了”。让他没想到的是，员工们真像打了鸡血，纷纷转变，一季度下来就完成存款净增8亿元的目标，全行士气高涨。

该行业务发展部聂军辉彼时在霞流支行任委派会计，处于迷茫期的他听到李来华的报告后，第一反应是“来了个给年轻人指明方向的一把手”，他迅速调整心态、踏实做事，发现身边干事的越来越多。

李来华也在悄悄兑现他让职工满意的承诺。工作上，他愿意“人尽其才”，让员工有发挥的舞台，并精心培养后备人才；生活上，为员工举办生日聚会、补贴职工食堂改

善员工伙食、设立爱心基金、为员工家属购买意外险等一大波福利都在落实。

员工们也在暗暗较劲比拼业务回报他的关怀。李来华主管衡东农商银行两年多时间里，存款净增26亿元，贷款净增18亿元，最近在全市农商行系统“开门红”业务考核中得分第一，再创历史佳绩。

“按规矩办是干事创业的‘安全阀’”

业务上来了，合规发展是李来华的第二步棋。在他看来，“按规矩办”既是选人用人的“硬杠杠”，也是大伙儿齐心协力干事创业的“安全阀”。

“事业只有干出来的精彩，没有等出来的辉煌，关键之处在于人。”李来华决意精选一批有本事、有能力的人才，标准就是能开拓市场、抓得住存款、放得出贷款、创得出产品、控得稳成本。

标准公开后，选拔干部基本是“业绩为王，德才兼备者上”。所有班子成员都做到杜绝关系干扰，那些跑关系的、走后门的都被挡在门外。很快，全行人清楚这是打不破的底线、推不倒的规矩。

芳林新叶催陈叶。一大批年轻有为的后备人被公开选拔入了资源库，2017年度15名35岁以下的年轻员工被提拔，其中一名32岁的员工现已晋升为行领导。事实证明，人才兴行的战略成功了。今年一季度，全行绩效考核前10名的均是这些年轻的支行长率领的团队。

“无论是薪资报酬，还是个人发展平台，我们都看到希望，觉得做起事来有劲头。”一名从基层岗位提升支行长行的员工表示。

“按规矩办事”不光在用人上，还有培养人上。面对日益严峻的监管形势，发展业务的同时最不能疏

忽的是风险防控。李来华要求开办合规天天讲，让大家形成合规自觉性，严防死守风险关。

“不按规矩办出了乱子，那一切就玩完了。年轻人找份好工作不容易，单位的领导要提一把。”肖必胜说，出于对员工的长期关爱，李来华很注重中层干部综合素质的培养，言传身教告诉他们“做什么、怎么做”，要求各部门经理、支行行长为职员、柜员、客户经理当好“师傅”。

李来华还有个不成文的规矩，但凡组织开会，如果有人虚头巴脑讲一通，他就会立即打断“讲重点”。起初，大家讲话生怕被驳斥，久而久之，知道他没有人难堪的意思，都自觉精简话语，会议效率提高不少。另一个有意思的现象也出现了，员工们更喜欢和他说话里话了，对单位的认同度也越来越高。

“董事长和普通员工，都是客户经理”

从“差班生”跃居“优等生”，衡东农商银行在全省农商银行系统中以后起之秀的姿态崭露头角。步子迈开了，品牌效应已出，当务之急是步步伐稳健。李来华的第三步棋是稳质量。

“我是一个实实在在的土蛮子，搞硬的。”走到这一步，李来华认的是一个死理——把客户当亲人。

在他眼里，农商银行是靠农民入股成立起来的，根在农村、在农民，培植小散户是职责所在，客户也需要暖心、细心地服务去呵护。为了让全行人珍惜客户，他把机关科室的员工赶出去招客，让柜员和客户经理换岗，切实从各个层面挖潜、提高客户黏性。去年，他还首推客户回访制，让员工将原有流失的客户请回来。大埔支行原有个李姓大客户，因某种误会不再与该行发生业务往来，支行长回访

了解事情原委后立即化解矛盾，该客户的存贷业务重新回来，还带来不少客户。

“在我们行还有个根深蒂固的理念，董事长和普通员工都是客户经理。”草市支行行长邓家华告诉记者，草市地处偏远，距县城50公里，存贷业务总是倒数第一，李来华发现这个现象后，派他前去开拓市场，每个季度都到网点抓进度、出点子。在董事长这个“高级客户经理”的鞭策下，如今该支行在31个网点考核中排第十，原来有个没放心思在工作上的老员工，在清收不良贷款上大显身手，帮支行夺得清收不良最多的成绩。

率先垂范、以身作则，李来华赢得员工的一片拥护，在班子成员中也是妥妥的“好搭档”。对于“三重一大”事项，该行坚决执行一把手“末位表态”，从来不搞“一言堂”。党委班子开会不是你好我大家好的一团和气，而是相互尊重指出不足并商讨出和谐方案。为了切实关爱员工，该行去年4月推行党委班子现场办公解决网点改造、后勤保障等面上的问题，还推行党委接待日、行长接待日解决职工的问题、客户的难处。

“来华董事长没有私心，只想着怎样更好地带领大家往前跑，他是为了衡东农商银行在拼，我们跟着拼也心甘情愿。”肖必胜深有感触地说，作为一把手，李来华的工作强度和压力都很大，幸而，在衡东农商银行，以“规”格物，以“矩”修身，全行员工积极性已调动，大家都在为更好而拼搏。

金融聚焦



衡阳市金融信用信息服务中心
Hengyang Financial Credit Information Service Center

金融

衡阳市人民政府金融工作办公室
中国人民银行衡阳市中心支行
中国银保监会衡阳监管分局
衡阳日报
衡阳市金融信用信息服务中心 主办

为中小微企业提供“一站式”融资服务

地址：衡阳市高新区天台路33号（衡阳日报社办公楼西侧一楼） 服务热线：8888103

下班路上“智救”落水老人

■本报记者 张建新

陈长虹在耒阳农商银行“火”了，因为下班路上勇救落水老人，他被同事们称为“英雄”。

回忆起当时救人的场景，陈长虹仍心有余悸。在他的诉说中，记者发现，这还是一个“智救”的故事。

4月14日下午6点半，耒阳农商银行三都支行信贷客户经理陈长虹下班经过耒阳市大桥时，看见一位老人越过桥杆，突然从桥上落下。

这突如其来的一幕，让路过的人和车辆都停了下来。陈长虹脑子里只有一个念头——马上救人！来不及将车熄火，他停下车打了双闪灯，跑到老人落水处的栏杆边往桥下看，老人正在河里挣扎！他边跑边报警呼喊：有人跳河了，快救人！拼命往河边跑去的途中，陈长虹因跑得快摔了几个跟头！

途中，有位约三十岁的年轻人听到他的呼喊，跟着他一起跑。顾不上与“队友”多说，陈长虹只想快点找到一些救生设备。从陡坡上滚下去后，他发现一根竹竿，目测浮力不大便放弃了，然后就近找到一户人家，急借泡沫板，那户人家听闻是救人用，把家里装电视机的泡沫盒给他拿了去。陈长虹迅速跑向河沿，这才发现“队友”已下水救人，他把泡沫扔向河中给“队友”用，可浮力还是不够大。

眼见老人落水已有片刻，陈长虹心急如焚，突然发现不远处有艘小船，便急忙向船跑去并跳到船上，向老人和“队友”驶去。当船快要驶向老人时，他听到“队友”喊：“赶快过来，没

力气了！”陈长虹立即弃船跳入河中，与“队友”一起把老人家救上岸。上岸后，他一边联系110和120，一边把自己的外套给老人家披上，还拿了身上仅有的100元钱塞给老人，周围群众响起一片掌声。

“我生在河边，水性算是好的，我明白在河里施救和塘里完全不一样，因为水是流动的，摸不透水流速度，切不可贸然相救。”陈长虹告诉记者，他是耒阳夏塘镇人，父母都是划船的，经常遇见失足落水或是轻生的人，也救过一些人，懂得河中救人的技巧。

老人被救上岸后，意识还比较清醒。在与之交流中，陈长虹了解到老人因患病花不少钱不忍拖累家人而想不开。接到报警赶来的派出所民警将老人平安送回家中。

“不管别人什么原因落水，终归是一条生命。见死不救太没良心了，再遇到类似情况我依然会挺身而出。”陈长虹说，虽然不知道同他一起救人的“队友”的名字，但他为耒阳有和他一样的热血青年而感到骄傲。

记者从耒阳农商银行了解到，36岁的陈长虹平常工作勤勤恳恳、认真负责、乐于奉献，各方面表现优异，曾在2012年获“湖南省优秀青年卫士”荣誉。救人的当天上午，陈长虹恰好正式被组织接收成为共产党员。

金融故事

市保险行业协会获授“5A社会组织”

本报讯（通讯员 王丽萍）4月11日，市民政局举行“衡阳市2018年社会组织等级评估授牌仪式”，市保险行业协会被授予“5A社会组织”，成为衡阳市首批三家“5A社会组织”之一。

2018年，市保险行业协会积极申报5A组织，对照基础条件、内部治理、工作绩效、社会评价共4大项、113小项的指标进行自评，并上报了近1500页

的佐证材料。2018年12月，社会组织等级评估专家组对市保险行业协会进行了实地考察评估，听取了汇报，查阅了相关资料。专家组一致认为市保险行业协会在自身建设、服务行业及会员、行业自律等方面做了大量卓有成效的工作，在保险行业中形成了一定的地位与影响力，为衡阳经济建设和保险业发展作出了突出贡献。

衡南浦发村镇银行开展“学习强国”学习竞赛活动

每周公布积分排名 每月评选学习标兵

本报讯（通讯员 喻莉）从4月10日至6月30日，衡南普法村镇银行工会积极开展“学习强国”学习平台学习竞赛活动，推动该行学习工作，激发全体干部职工的学习热情，建设学习型银行。

根据活动方案，该行分党员组和非党员组进行评比，每周公布上周学习积分排名情况；每月的第二天公布上个月总积分排名情况，每月评选月度学习标兵，党员组月度学习标兵月

积分不得低于600分，非党员组月度学习标兵月积分不得低于300分；季度结束后，按总积分情况评选学习冠军季军。获奖员工将获得荣誉证书以及奖励学习用品。

该行将职工“学习强国”平台学习作为日常学习进步的主要平台，并要求部门在平台上寻找合适的培训内容对员工进行集中培训。当前，该行职工已经掀起学习热潮，形成了你追我赶的良好氛围。

常宁珠江村镇银行：

获评“年度先进基层工会”

本报讯（通讯员 王海平）日前，常宁珠江村镇银行被常宁市总工会评选为“2018年度先进基层工会”，行长助理谢林被评为“2018年度优秀工会工作者”。

2018年，该行工会坚持以“维护、建设、参与、教育”等职能为己任，为职工做好服务，在银行改革、增强民主意识、维护职工合法权益、调动职工积极性、稳定队伍和促进发展等方面发挥积极的作用。

2019年，常宁珠江村镇银行工

会继续肩负起“维护、建设、参与、教育”的责任，更好地发挥基层工会作用。融入发展大局，努力提升职工素质和技能，引导职工建功；强化工会自身建设，争取党政重视、支持，大力推进工会规范化建设，确保工会工作取得实效。紧扣工会工作中心，突出当前基层工会建设重点，结合市总工会重点工作部署好、策划好、开展好工会活动，加强职工脱困解困工作，做好会员信息采集录入和职工普惠工作。

中信银行衡阳分行招聘启事

中信银行成立于1987年，隶属中信集团，是中国改革开放中最早成立的新兴商业银行之一，是中国最早参加国内外金融市场融资的商业银行，并以屡创中国现代金融史上多个第一而蜚声海内外。2007年4月，中信银行实现上海、香港两地同步上市，现已成为一家资本实力雄厚、具有强大综合竞争力和品牌影响力的国际化金融机构。2017年11月，获评英国《银行家》杂志2017年度“中国最佳银行”。2018年，中信银行在英国《银行家》杂志“全球银行品牌500强排行榜”中排名第24位；中信银行一级资本在英国《银行家》杂志“世界1000家银行排名”中排名第27位。

中信银行长沙分行成立于2000年10月28日，是直属中信银行总行的区域性一级分行。入湘近二十年来，始终坚持以支持地方经济建设为己任，充分依托中信集团金融与实业并举的独特竞争优势，全力打造综合化服务平台，提升中信银行在湖南区域的核心竞争力。近年来，分别与湖南省政府、长沙市政府、湖南省工商联、常德、株洲、湘潭、娄底、衡阳、邵阳等十余个省市

级政府机构签署战略合作协议，已与近50家大型集团公司客户签署战略合作协议，累计为湖南经济发展融资输血超过4000亿元。下设株洲、湘潭、衡阳、岳阳、邵阳5个二级分行，郴州分行在筹建中，共38家营业网点，长沙分行始终坚持“以人为本”，打造家园银行，铸就员工幸福。未来，长沙分行将稳中求进，努力实现“区域最佳综合金融服务企业”的战略目标！

中信银行衡阳分行成立于2012年5月28日，是中信银行长沙分行在湖南省设立的首家二级分行，成立六年来多来始终坚持以服务地方经济为己任，累计信贷投放超过380亿元，以稳健灵活的经营风格，丰富多样的银行产品，便捷快速的服务效率赢得了客户信赖和同业尊敬。近年来，各项业务指标在衡阳市股份制银行中位居前列。为适应快速发展的需要，现就衡阳分行的岗位面向社会招募英才，诚邀您加盟中信银行，携手共创美好未来！

一、招聘岗位及条件

（一）支行副行长(公司/零售)

应聘条件：

- 1.遵纪守法、诚实可靠、无不良记录；
- 2.具有国家认可的全日制本科及以上学历；
- 3.35周岁以下，身体健康，具有较强的创新能力和团队合作意识；
- 4.具有两年以上银行业务营销工作经历，一年以上团队管理工作经验；
- 5.熟悉银行业务，深入了解本地业务市场，具有较强的业务市场营销能力。

（二）客户经理（公司/零售）
应聘条件：
1.遵纪守法、诚实可靠、无不良记录；
2.具有国家认可的全日制本科及以上学历；
3.35周岁以下，身体健康，具有较强的创新能力和团队合作意识；
4.一年以上银行工作经历或者两年相关金融工作经历，持有AFP/CFP等专业资质证书者优先；
5.具有良好的语言表达和沟通能力，有较强的工作责任心和服务意识。

二、应聘方式

- 1.应聘者可将个人简历投递

至中信银行指定邮箱（1012926170@qq.com）或者在前程无忧招聘网站查询相关岗位并提交应聘简历申请，报名截止时间为2019年4月20日24:00。

三、招聘程序

包含报名、简历初选、考试、面试、体检、录用等环节。

四、其他事项

- 1.应聘人员一经正式录用，在享有国家规定的各类社会保险的同时，本行将提供具有竞争优势的薪酬福利待遇；
- 2.对于通过各招聘环节的应聘者，本行将通过邮件、短信或电话方式通知，请保持通讯畅通；
- 3.本行对应聘者信息予以保密，投递资料恕不退还，招聘过程中不会向应聘者收取任何费用；
- 4.咨询方式：对本次社会招聘事宜可通过电子邮件咨询1012926170@qq.com，咨询者须在邮件中注明本人姓名、联系电话、联系邮箱等信息，或电话联系0734-8669899。