

“心正”方能行正

■汉俊

贞观初年的某天,唐太宗得到十几把好弓,这位年轻时就善射、自以为能识天下良弓的皇帝,得意地请制作弓箭的师傅欣赏,没想到师傅说都不好。唐太宗追问其故,弓箭师傅说:“木心不正,则脉理皆邪”,木纹的心都不在正中,这样的弓虽然刚劲有力,但射出去的箭却不直,所以“非良弓也”。原理简单,道理深刻,讲出了做人做事做官要“正心”这个真谛。

做人讲良心。《尚书·立政》载,“文王惟克厥宅心”,意思是周文王十分重视通过考核官员们的心地来选贤用能。古人讲究修心,目的是正心,校正自己的心态是不是符合天意、事理、人伦。心正则身正,身正则影直;心不正看什么都是斜的,干什么都是歪的。“居上不骄,为下不倍(背弃)”,在上当有仁爱之心,在下当有忠孝之心;恕人应当宽心,律己必先责心;说话出于真心,交友应以

诚心;安居先安心,乐业先乐心;见贤应有慕心,遇恶得有戒心;逢弱当有善心,临危须加小心。党员干部要带头做善良人、说厚道话、办实诚事,不虚妄、不欺瞒、不懈怠,做到忠诚、干净、担当。常常正心修身,勤练“铁布衫”“金钟罩”,才有“金刚不坏之身”;常常祛躁气、除湿气、去俗气,做到心静自然凉,海阔天空。耐得住寂寞、受得了清贫、抵得了诱惑,才能不染纤尘,保持心地的善良、洁净和高贵。

做事讲真心。古人讲求“格物、致知、诚意、正心、修身、齐家、治国、平天下”的人生境界,由物及己、由近致远的逻辑关系告诉我们,“正心”是核心,是“格物”的目的,是“平天下”的前提。党员干部当求真理、讲真心、动真格,律己求严、谋事求真、创业求实。凡事讲认真,读书讲静心,析理求精心,敬业须恒心;凡事讲责任,防止拍脑袋决策、拍胸脯保证、拍大腿后悔、拍屁股走人;凡事有意志,有想干事、真干事、干成事的决心,有攻

坚克难、敢于胜利的信心,有愚公移山、精卫填海的精神,有功成不必在我、一任接着一任干的毅力;凡事有定力,对马克思主义真学、真信、真懂、真用,对政治纪律、政治规矩、政治原则、政治要求等要真遵守,真正做到有守有为有担当,创造出得到组织认可、群众认同的真业绩。

做官讲公心。心养德,德从心,古代做官讲求“格其非心”,以德立人。用什么心来养德呢?老子说“以百姓心为心”,这就是公心。党员干部做到官德高尚、党性纯洁,必先谨记为官之心在于公。奉公当去私心,防止贪火燎原、欲水滔天,不能公权私用、公权滥用,把权力变成寻租的工具。用权出以公心,有公正才有公平,公权民赋,当为民所用、为民造福,有公心才有良法善策德政。党员干部尤其是“关键少数”要有恭敬之心、恪守之心、敬畏之心,慎独、慎微、慎初、慎权、慎好、慎言、慎行。远离乌烟瘴气,摒弃市侩世俗,不搞投机取巧,更不能蝇营狗苟利欲熏心、

结党营私包藏祸心。官心不正,必然败坏党风政风,伤害党心民心。心术不正,必走邪路;才厚德薄,必有歪心;德不配位,必有灾祸,位子越高危害越大。

修好良心、真心、公心,“三严三实”是良方,是清醒剂、常备药。要有百步穿杨之功,须有良弓在握。“心正”方能走远、行稳、不偏。



周末闲评

中原银行周口分行积极通过线上营销工具推动业务发展

周口分行积极通过线上营销工具进行电子银行业务营销,将进学校、进社区、进商铺等宣传活动常态化,以活动聚人气成为了周口分行增加客户数的一把“利器”。凭借安全、便捷、免费和功能多样化的优势,深受广大客户青睐,市场认可度逐步提高。

每一次营销活动都得到了分行领导的大力支持,并且为电子银行部配置了两台微信照片打印机。为抓住淮阳“荷花节”这一契机,从7月16日以后的每个周末,周口分行电子银行部和零售银行部协同淮阳支行员工进行了持续的“赏荷季·中原情”营销活动,使用多种线上营销工具,通过微信打印照片、二维码墙、幸运大转盘等为广大客户推介我行电子产品。经过一个多月奋战,共获得登记在册客户资源超500余户,新开立银行卡、手机银行150余户,关注我行微信公众号的潜在客户人数达1200余人,在当地取得了广泛影响。

在周口市首届舞动中原广场舞大赛中,电子银行部员工在中场和结束时间充分利用幸运大转盘、微信照片打印机等线上营销工具向大家宣传我们的电子银行业务,不仅活跃了现场气氛,也让广大客户感受到了我们产品的便利性。8月20日,周口市首届“中原银行杯”羽毛球比赛如期开赛,场上是运动员们激烈比赛的身影,场下是我们周口分行员工忙碌的身影:组织开展幸运大转盘、二维码墙、微信打印照片、营销手机银行、贵金属和理财产品等。向广大客户手牵手、心贴心地推介我们的产品,此次活动,不仅收获了大量目标客户,同时也提升了我行的品牌形象。

阳光总在风雨后,请相信有彩虹。正如永不服输的女排姑娘们一样,周口分行在未来的营销道路上,会继续努力,竭尽全力,同时也坚信,周口分行的电子银行业务会越来越

(程亚楠)

传承奥运精神 关注并参与家庭过期药品回收

8月25日,白云山和黄中药有限公司813家庭过期药品回收公益活动在周口举行。活动现场,该公司启动了“传承奥运精神,为中国健儿加油”的系列活动,举办“白云山口炎清”杯趣味运动会。通过开展健康跳跳赛、健康接力赛等趣味运动,倡导健康运动、增强体质、过健康快乐生活,呼吁更多年轻人积极参与。

8月25日至8月28日期间,市民可将家中的过期药品拿到同和堂药店进行更换。据了解,该公司全球首创的“家庭过期药品

回收(免费更换)机制”从创立至今,每年均投入数千万元,已连续坚持12年,惠及5亿多人次,回收过期药品1200多吨。2014年获得了家庭过期药品回收吉尼斯世界纪录。该公司还积极推动过期药品回收理论研究,致力将“家庭过期药品回收(免费更换)机制”从企业行为上升到法律法规层面,引起更多企业、社会机构和公众参与,一起把好安全用药、保护环境最后一个关口。

(史书杰)

农行周口分行个人住房贷款发展迅速

今年以来,农行周口分行强化个人住房贷款营销,多措并举,力促个人住房按揭贷款业务快速发展。截至8月20日,该行个人住房贷款余额18.97亿元,较年初增加2.14亿元,增幅9.93%。

该行对全市房地产开发项目进行全面摸底排查,积极与住建局、土管局等政府主管部门及房产中介公司沟通联系,从源头上抢抓优质合作客户;同时围绕全市优质项目、优质开发商和优质楼盘,落实名单制、责任制营销与管理,为个人住房贷款快速发展奠定了基础。针对办理环节,该行实行“流水线”式管理,从楼盘现场接单、系统录入、抵押办证,到贷款审批发放后的回单发放、档案整理等,每个环节都有专人负责,并对业务各个环节实

行限时办理,提高审批发放效率。

为激发营销人员积极性,该行实施“产品计价、以绩定酬”的计价考核策略,依据贷款数量、质量等对客户经理进行考核,鼓励员工凭业绩、凭贡献多拿多得,充分激发员工营销热情。在业务发展同时,该行坚持业务拓展与风险防范并重原则,明确楼盘准入、利率执行等标准及客户资料上报要求,实施岗位分离和岗位间制约机制,及时做好产品制度、操作流程、系统应用培训等工作,提高客户经理风险识别能力和合规操作水平;强化责任追究,加大对违规违纪人员处理力度,确保个人住房贷款业务持续零不良。

(陈怀立 梁磊)

优化资源配置 推进机制落地——中原银行豫东片区资源配置机制落地交流会在周口召开

为深化“以人为本、业绩导向”的管理理念,中原银行高度重视资源配置机制建设,让资源配置在分支行落地,真正发挥其作用,为业务发展打下良好基础。

一是充分认知机制的重要性。机制是一台提供动能的发动机,只有通过机制建设源源不断地产生动能,才能推动事业不断进步,取得预想的业绩。机制管理工具就是通过科学配置资源,充分调动广大员工的积极性去做客户服务,去寻找市场,实现工作目标。做好机制的设计,发挥机制的作用,对人的管理才是一种有效的管理,也是风险管控的重要措施。

二是掌握机制落地方法。当制订好资源配置的方法、思路、考核制度以后,分行通过摸清情况、了解分配政策、分析家底、制订分配规则,把资源配置和考核机制真正落地,为未来发展打好基础。通过完善各岗位,尤其是营销岗位的考核办法,制订费用及工资配置制度,管理人员及员工工资发放办法等政策,充分调动部门及员工营销积极性,挖掘部门及员工工

作潜力,真正体现“多劳多得、少劳少得、不劳不得”的经营理念,传导正向激励。

三是把握机制落地的关键。机制落地做实业绩是前提、公司零售条线是关键,要把做实业绩进行梳理,公司、零售条线、计财和人力条线在人员确定、业绩客户分捡,包括业绩核对,进行逐户、逐人、逐支行清理。加强条线管理,强化条线在市场营销、业务推动、服务提升等方面的核心作用,进一步深化薪酬改革,细化考核方案,树立业绩导向,提高薪酬的激励与导向作用。工资和费用坚持向一线和营销岗位倾斜,适当提高一线员工的工资标准,提高绩效工资在工资总额中的占比,确保一线及营销岗位工资稳中有升。拉大市场营销岗位与分行中后台岗位工资差异,通过条线绩效奖金切块和调整工资发放比例,拉大工资差距,引导中后台岗位人员向市场一线和支行流动。

近日,中原银行在周口召开豫东片区资源配置机制落地交流会,传导总行机制落地的思路和导向,讨论解决豫东地区分行当前的问题,进一步推动分行资源配置机制落地。总行

计划财务部总经理张怡,人力资源部、公司银行部、零售银行部等相关负责人和业务骨干出席会议。周口分行、开封分行、漯河分行、商丘分行负责人,分管条线主管行领导、相关业务部门经理和业务骨干,以及部分支行行长共计80余人参加了会议。

会上,总行计划财务部总经理张怡指出,希望通过会议交流,使各分行加深理解资源配置机制,实现资源配置向一线倾斜与业绩导向理念在分支行的机制落地,真正发挥资源配置作用。各分行通过了解总行的分配政策,借鉴试点行经验,摸清家底情况,制订分配规则,要体现前中后人员之间的绩效差异,根据贡献度做实业绩。要与总行的思路保持一致,及时分析在分配中存在的差距,进行相应调整和改进。同时,在总量可控下,根据自身实际进行比例控制,绩效考核占比要适当提高,在综合经营指标中要突出利润,注重增量,真正做好资源切块。各分行要进一步提高对资源配置落地工作的重视程度,确保分配机制有效落地,为中原银行未来发展打下坚实基础。

总行相关部门对机制落地的主要思路、规则和导向进行了说明。周口、开封、漯河、商丘四家分行计划财务部、公司银行部、零售银行部依次汇报了现有的考核体系及规则,费用配置、工资配置测算模式,以及公司条线、零售条线绩效配置等情况。各分行负责人对资源配置落地的思路和想法进行了总结,提出了在执行中存在的一些问题和困难,总行相关部门进行了点评和回应,指明了资源配置的优化方向。

随后,对四家分行资源配置落地中出现的问题进行汇总,参会人员集中讨论解决的途径,就实际操作过程中遇到的特殊问题,总行计划财务部、人力资源部、公司银行部和零售银行部进行了逐一解答和指导。通过集中研讨、比对分析,各分行进一步增进了推动资源配置机制落地工作的信心,明晰了推进工作的方式方法。大家纷纷表示,全行上下只有进行准确考核,并按照分配规则,配置工资和费用,才能调动广大员工的积极性去做客户服务、寻找市场,才能解决操作层面的难题,让客户经理的业绩和资源配置衔接起来,去赢得客户的认同和信赖。

交流会的召开,深入解读了中原银行“以人为本、业绩导向”资源配置机制导向的精神实质,豫东片区四家分行充分认识到机制建设的重要性,为加快推进资源配置机制真正落地起到了积极的促进作用。

(中原)