

寻访最美农行人

扎根农行献余热 永葆本色展风采

——记农行睢县支行城隍分理处大堂经理荣新志

人“老”心不老 余热再生辉

走进农行睢县支行城隍分理处，你会发现大厅里忙碌着一位戴着花镜、两鬓斑白的老同志。他今年59岁，即将退休，依然无怨无悔地坚守在工作岗位上，坚持站好最后一班岗，给全体员工树立良好的榜样，激励着大家努力工作、奋发向上，他就是该分理处的大堂经理荣新志。

荣新志是位军转干部，参加过对越自卫反击战，转业到农行后一直在机关从事安全保卫工作，当了20年的保卫科长，工作兢兢业业，为睢县支行多年来的安全经营立下了汗马功劳。2012年岗位体系改革，他主动让贤，申请下网点当了一名客户经理。因为年龄大、资格老，大家都亲切地称呼他为“老干部”。

2015年12月，荣新志轮岗到城隍分理处工作。刚来时，分理处刘主任心里直犯嘀咕：“这么大年纪的老同志，马上就要退休了，还能干活吗？还能听指挥吗？”事实证明，刘主任的担心是多余的，因为“老干部”的到来，给大家带来了激情和活力，也给城隍分理处带来了一个和往年不一样的“春天行动”。

荣新志刚一到岗，分理处刘主任看他年龄大，就安排他在大堂工作，具体就是帮助分流客

户，指导客户使用自助机具等较轻的活儿。但“老干部”并不满足这些，他主动请缨要求操作自助发卡机，并认真地说：“别因为我年龄大就特殊照顾我，我也能干有技术含量的活。”从那时起，城隍分理处的营业大厅里就多了一位忙碌的老同志，时而指挥分流客户，时而帮客户使用自助机具，最多的时间还是在自助发卡机旁，戴着花镜，一丝不苟地给客户发卡，发卡机成为了他的武器、他的战场。

因为地势优越，设施齐全，城隍分理处成为农行睢县支行最忙碌的城区网点，业务繁忙，客户众多，特别是“春天行动”期间，用“熙熙攘攘”来形容前来办理业务的客户一点也不为过，办卡的客户也很多，正是荣新志负责的自助发卡机“大显神威”的时候。平时他站着操作，站累了就坐在凳子上继续工作，一直坚持到农历腊月二十九的下午4点押款车到来。春节过后有几天，由于自助发卡机异常，发卡速度在开卡高峰期反应非常

慢，为了避开高峰期，早上8点刚开门他就开始发卡了，下午5点半下班时还在忙活。最多的时候他曾一天开卡60多张，加上超级柜台的使用，现在的城隍分理处基本实现了柜台零开卡，大大减轻了柜台压力和差错率。

“春天行动”开始后的两个半月时间里，城隍分理处就发放借记卡3000多张，网银四件套加载率达到90%，不得不说不，这中间饱含着“老干部”的无数心血和汗水。

在岗一分钟 干好六十秒

虽然上了年纪，但工作中的“老干部”每天都干劲十足。“在岗一分钟，干好六十秒”是他常挂在嘴边的话，表示一定坚持站好最后一班岗，话语里透着决心和责任。

“春天行动”期间，荣新志和其他员工一样每天早早到岗，打扫卫生，参加晨会；下班时已是夜幕降临，繁星满天。同事们怕他身体吃不消，劝他干活儿悠

着点，别累坏了身体，他总是说“我是当过兵打过仗的人，这点活儿算什么”、“以后再想干也没机会了……”他有多年的胃病，有时吃不惯单位的午饭，老伴就在家做好饭给他送过来，“这么大年纪，不要命啦？”看到他累得坐在凳子上还在工作，老伴总是忍不住心疼地抱怨两句。他却乐呵呵地跟老伴说，我是“老将出马，一个顶俩”。早上开晨会，“老干部”有时

会讲一些风险控制方面的知识，用他多年的安全保卫工作经验，告诫大家“安全无小事”，嘱咐大家“一定要注意风险控制”，教育大家要“珍惜工作，珍爱岗位”，句句饱含关爱和深情。“‘老干部’给我们带来了久违的激情和干劲，大家在一起工作得很快乐。”“今年的‘春天行动’明显感觉不一样了，他年纪大但是心态年轻，大家分工合作配合很默契。”每提到荣新

志，城隍分理处的大学生员工都纷纷竖起大拇指。

“丈夫为志，穷当益坚，老当益壮”。荣新志在学习上带头提升，在工作上认真负责，在服务上以客为尊，以扎根基层执着坚守的敬业情怀，传递出满满的正能量，激励着更多人在平凡的岗位上继续坚守。

本报记者 张雅静
通讯员 李继承 马东民

中信银行南阳分行荣获银行业金融机构综合评价“A级”称号

近日，人民银行南阳市中心支行对2015年度辖内银行业金融机构进行综合考评，中信银行南阳分行荣获“A级”称号，成为唯一获此殊荣的股份制商业银行。

银行业金融机构综合评价是人行南阳市中支对辖内银行业金融机构执行人民银行、国家外汇管理局金融业

务规定和落实人民银行各项工作要求的综合评价，评价结果与次年度人民银行监督检查频度直接挂钩。在2015年，中信银行南阳分行认真落实各项工作要求，快速适应金融政策变化，严格落实重大事项报告、报送制度，扎实做好反洗钱监测工作，在涉及评价的货币信贷管

理、金融稳定、外汇管理、金融科技等工作中均取得良好的成绩。

下一步，中信银行南阳分行将继续严格遵守各项政策法规和规章制度，力争在银行业金融机构综合评价中再创佳绩，为今后业务发展奠定坚实的基础。

通讯员 谢世杰

理财收益率持续下行 投资人理财要“抠细节”

3月末，银行理财收益率出现了小幅反弹，但该情况在清明小长假之后未能保持，4月初银行理财预期收益率延续了此前整体下行的趋势。记者走访多家银行发现，收益率超过5%的理财产品寥寥无几，其中，国有四大银行均无预期收益率5%以上产品销售，股份制银行中有少量收益率超过5%长线投资理财理财产品。业内人士建议，为了锁定收益，现在投资长期（一年期以上）的产品会更加适宜。

调查：4月银行理财收益率下行

清明小长假过后，银行理财产品收益率继续下行。普益标准监测数据显示，过去的一周101家银行共发行了825款理财产品，发行银行数比上期减少13家，产品发行量减少97款。上周银行理财产品的平均预期收益率为4.07%，较上期减少0.03个百分点。

记者走访发现，当前国有四大银行收益率总体偏低，4%以上的产品已不多见，一位四大行的理财经理告诉记者，“已经很久没有卖过5%以上的产品了”。

国内股份制银行则偶尔有较高收益的产品推出，流动性高的产品高收益也相对较灵活，如浙商银行广州分行的“天天增金”设7个收益档：7天内收益率为3.2%、满16天收益为4.45%、满

半年4.8%、满一年4.85%。观察不同期限的产品发现，短期理财产品收益率略微有所上升，其中，1个月以下理财产品平均预期收益率为3.96%，较上期增加了0.74个百分点。

建议：投资更要“抠细节”

某银行资深金融理财师预计，二季度银行理财预期收益率会呈现稳中有降，该趋势会持续较长的时间，建议在理财收益率下行周期中，投资者要调整收益预期，理财产品收益下降是一个趋势，为了锁定收益，现在投资长期（一年期以上）的产品会更加适宜。

“对于经常投资于银行理财产品的居民来说，毕竟现在的钱难赚，投资者要抠细节，方能让自己的资金赚得更多。”理财师建议投资人购买前，首先要“货比三家”，在风险相当的产品中，选择收益较高和流动性较高的产品进行购买。

其次，他建议投资人可多留意专属理财产品，例如高购买起点、新客户专享、夜间理财、手机专属、节假日专属、直销银行专属等类型的理财产品，这些产品比常规产品的收益都会高一些。最后，投资人要认真甄别理财产品募集期的长短、募集期利息的计算，还有到期日与到账日的天数，这些都会直接影响资金的总体收益率。据《南方日报》

与平安相伴 与健康同行

——平安人寿第21届客服节盛大启航

家庭健康新生活，相约平安客服节！

中国平安自筹建至今已28载，平安从无到有、从小到大，从大到强，从一家单一的产险公司发展成为如今国际领先的综合金融服务集团。平安在不断书写历史的同时，也为广大客户和社会创造了价值。

而作为业界首创的平安“客户服务节”，至今已坚持了整整21年。21年间，多少客户见证了平安的一路发展，平安又为多少客户带去了欢乐与保障。秉承着“传播爱与责任”的企业文化理念，平安人寿河南分公司南部第21届客户服务节将于2016年4月—10月在南阳、许昌、平顶山、周口、漯河、驻马店、信阳、商丘等8个地市盛大举行。

本届客服节以“送健康 送快乐 送服务 送爱心”为主题，依托“健康管理服务”核心功能，陆续开展开幕式趣味运动会、健步跑、爱心书屋、亲子主题活动、少儿安全知识大比拼等一系列丰富多彩的现场活动和APP线上活动，与广大客户及家人携手共创家庭健

康新生活！平安人寿积极投身于“互联网+服务”的浪潮，为客户带来“线上+线下”全方位的快乐体验。

免费家庭医生24小时在线问诊，为家庭健康保驾护航！

趣味运动会、亲子活动，为家庭送去温馨和快乐！

服务升级汇报会，检视家庭保障，让您对家人的爱没有缺口！

爱心图书捐赠，让您和孩子一起关爱他人，传递爱心！

客服节报名活动已经开始，请扫描下方二维码，下载平安人寿E服务APP进行客服节报名吧！了解更多客服节活动详情，请关注平安人寿E服务“活动”专区，或联系您身边的平安保险代理人咨询。

通讯员 余朋杰

平安人寿E服务

