

# 厉害了我的金融精英!

## 10天136万多访问量，金融好榜样网络投票决出重磅奖项

# 金融十

A28



□半岛全媒体记者 耿方辉 孙晓琳

自金融好榜样评选活动启动后，便在岛城金融界掀起一股热潮，作为金融好榜样评审的一部分，网络投票于除夕夜正式启动。从2017年1月27日至2月5日，短短十天时间，金融好榜样网络投票的关注人数达1362956人，累计投送票数461705票。

### 市民踊跃点赞 金融好榜样

2016年底，金融好榜样活动启动，深入挖掘岛城金融界在助力青岛财富建设中的典型事迹与优秀案例。活动针对银行业、保险业、证券业以及其他财富管理等行业板块进行深入挖掘，分别评审出：2016年度青岛金融好榜样之优秀支行行长评选、优秀保险支公司总经理、优秀证券公司营业部总经理、行业领军人物。

自活动启动后，经过自荐与推荐的方式，一百多位岛城金融精英入围金融好榜样。两个月的时间，记者针对入围者一一开展走访。

此次活动，最终将采用市民网络投票和专家评定结合的方式进行。1月27日，金融好榜样网络投票活动正式启动，金融好榜样的网络投票也得到了社会各界的关注，短短十天时间，金融好榜样网络投票的关注人数达1362956人，累计投送票数461705票。

浦发银行青岛开发区支行行长姜双、车e贷董事长吴加银、中国农业银行青岛市北第二支行行长邹莉三位金融好榜样位居综合得分前三甲；邮储银行青岛开发区辛安支行行长殷峰获得“突破奖”；投票前十名还将获得重磅奖项。



姜双



吴加银



邹莉

### 青岛崂山交银村镇银行行长韩向红 “村镇妈妈”扎根崂山，创新服务“小微”“三农”



“我们做的事儿不在于大小，重要的是能让老百姓受益。”青岛崂山交银村镇银行行长韩向红说。虽然她谦虚地说自

己做的都是小事儿，但论起来哪一件都不小。从推出全免费的“崂山卡”，到办理青岛市第一笔网商贷款，再到扶持农民创业的“崂山农创投”，每一项创新都为市民带来了真正的实惠。

2016年11月底，崂山区农民创业担保贷款启动仪式在崂山区政府举行，首批13位农民创业者拿到贷款75万元。为破解农民创业贷款难题，推动大众创业工程，崂山区人社局与崂山交银村镇银行合作推出青岛市首个专门面向农民的创业担保政策性贷款。该政策突破性地降低了农民创业担保贷款反担保门槛，由原来的房产抵押和保证人担保调整为质押担保和保证担保两种反担保方式，政府还提供两年的全额贴息，这为农民创业，增加了信心和动力。

“我们会不断丰富金融产品，全力支持崂山区内中小微企业和三农经济，努力打造崂山人民满意贴心的自家银行。”青岛崂山交银村镇银行行长韩向红说。

据了解，青岛崂山交银村镇银行自2012年成立以来，创新推出不少措施，扶持中小微企业和“三农”发展。例如，该银行受理了青岛市第一笔网商经营性贷款。对于电商企业来说，因为相关证件执照不全面，无法得到银行贷款，但电商企业的贷款需求不断增加。为此，交银村镇银行专门向监管部门申请修订了个人贷款管理办法，为电商贷款开通了“绿色通道”。

生活中，韩向红变身“村镇妈妈”。这是员工们对她的昵称，因为这位“妈妈”特别体贴员工，面对这些80后、90后的孩子们，她像妈妈一样给予他们关怀和体贴。

### 华夏银行青岛分行营业部总经理毛迪 细腻婉约“大家长”日清日毕，铁面威严“女汉子”严控风险



温文尔雅，细腻婉约，说话时都是轻声细语、娓娓道来，第一眼看到华夏银行青岛分行营业部总经理毛迪，就揣测这

是位来自烟雨江南的恬静女子。可她却抿着嘴低头笑笑：“员工们都怕我呢，还说我是‘女汉子’。”从柜员到会计再到营业部经理，毛迪在银行业打拼15年，带领着华夏银行青岛分行营业部开创了一个又一个佳绩。

“我在银行会计岗位做了很长时间，养成了日事日毕的习惯。”毛迪说。她一直属于“比赛型选手”，银行每年都会有技术型比赛，点钞、打字、入账等，都需要高效快捷地完成。这种强化型训练，让她养成了做事快、不拖拉的习惯。身处领导岗位，“快捷高效、日清日毕”也成为她对员工的要求。每天督促员工联系客户，汇报联系结果，她的铁面威严可能就自此而来。

不得不说，身处高位的女性领导，可能比同职位的男性要付出更多。员工笑

称毛迪是女汉子，是对她工作付出的认可。作为团队的大管家，既需要冲锋陷阵，有需要肩扛责任，还得凝聚团队精神。“我的首要任务是为大家解决问题。”毛迪笑笑说，面对客户，从最开始的接触到后期深入合作，员工们有太多的坎儿要迈。尤其对于很多90后的新人来说，谈判技巧等都需要有人提点。而这位大管家，义不容辞地担起了这份责任。

她认为，银行业也是个高危行业，容不得马虎出错。因为银行员工的手中，直接掌管着经济命脉。无论是工作的失误，还是员工自身品行不端，都会造成经济损失。所以，毛迪非常注重员工道德素养的培育，若是关注到员工们的情绪低落，或者通过朋友圈了解到他们遇到什么困难，毛迪就会变身“心理咨询师”，为员工解决心理症结。

### 中国人寿市北区第一支公司总经理彭顺利 帮助客户懂保险、用保险是我们服务的宗旨



自2014年底以来，中国人寿市北区第一支公司在总经理彭顺利的带领下，业绩和团队人力不断翻番，队伍员工收

入大幅提升，2016年全年累计实现总保费1.5亿元，其中新单保费近4000万元，为岛城上万家客户送去保险保障服务。2016年公司一直面向社会吸纳优秀人才，为社会新增近300个就业岗位。

谈到经营理念，彭顺利介绍说，公司对内一直倡导争先进位、勇于拼搏的精神，将其内化为整个公司的精神力量，外化为全体人员的具体行动，在实践中紧密结合公司实际，突破发展思维，凝心聚力，积极进取；第二高度重视文化建设营造良好氛围，目前已在公司上下形成大家相互尊重、携手共进、相互激励帮扶的良好氛围；第三是重视合规经营提高服务水平，持续加强风险防控教育，提升服务水平。

彭顺利一直强调，帮助客户树立正确的保险观念，促使其形成健康的心态，

引导其规避风险，这是作为每一位保险人工作的宗旨。

“当前时代在变，客户的需求也不断多样化。我们需要在技术、理念、服务方式上与时俱进，在传承中不断创新。客户懂保险、用保险是我们服务的宗旨。”彭顺利介绍，“首先在服务方式上，要提供一些体验式的服务来增强客户对公司的认知度，公司会定期开展保险公益知识、健康管理等讲座，向新老客户普及保险知识。其次，不断深化增值服务内容，加强与客户的沟通与联系，举办客户体检、组织参观中国人寿养老社区等活动，彰显国寿大爱和品牌实力，提高客户的满意度。”彭顺利认为，保险遵循的首先就是最大诚信原则，“我们把保险送进千家万户，一定要按照诚实守信的原则，坚守风险的底线。”