

银行员工思想政治工作创新之我见

韩延敏

思想政治工作是做好业务发展的前提和基础。银行业加强思想政治工作,培养员工高尚道德情操和健康生活情趣,对维护资金安全、银行业健康稳健发展具有十分重要的现实意义。如何根据新形势的发展需要,不断创新思想政治工作,更好地发挥其强大优势,是政工干部面对的常新课题。

一、对创新和改进银行业员工思想政治工作的思考

当前,思想政治工作的传统工作方式、方法受到了严峻挑战,面对一系列新情况、新问题,思想政治工作必须寻求改革和突破,用创新的思维观念,做好思想政治工作,以适应形势变化的需要,更好地服务于企业发展。

观念创新。近年来,邯郸银行主要经营和业务指标均创历史新高。随着业务扩展和机构点的建设需求,已引进和招聘近千名员工。通过组织员工学习中国特色社会主义理论体系和党的十八大精神,帮助员工深刻理解中国特色社会主义的含义,用实现“中国梦”、“邯鄲梦”凝聚员工,以观念创新促发展。

手段创新。为提高思想政治工作的实效性,邯郸银行充分发挥网络和媒体的作用,针对新时期思想政治工作的内容面广、变化迅速的特点,实现了三个转变,即从以静态学习为载体到以动态活动为载体的转变,从“单纯理论灌输”的说教型教育到“双向沟通交流”的疏导型教育的转变,从封闭设计的“板块式”到开放参与的“渗透型”的转变。

内容创新。近年来,邯郸银行紧扣员工思想脉搏,通过组织开展形式多样的主题活动,加强精神文明建设活动和依法治国的教育工作,动员员工广泛参与企业文化建设,用改革精神狠抓党组织自身建设,丰富了企业思想组织工作的内涵,把思想政治工作同业务发展紧密相结合,从而使思想政治工作有了源源不断的动力。

队伍创新。思想政治工作是党的工作的重要组成部分,其队伍的素质将直接影响到党建工作的开展和事业的发展。新时期思想政治工作的创新,关键是队伍的优化,要了解新动态、把握新特点、寻求新对策、总结新经验,身体力行,用人格魅力和力量

感染人、教育人。

二、思想政治工作创新需要把握的要点

坚持解决思想问题同解决实际问题相结合。解决思想问题是解决思想问题的基础,思想问题与切身利益密切相关。只有关心员工,了解他们的实际需求,真正解决实际问题,才能更好地教育和引导员工;只有把员工的思想认识同解决实际问题结合起来,思想政治工作才有说服力,才能收到良好的效果。

坚持把先进性要求同广泛性要求结合起来,这既是思想政治工作的一条重要原则,也是做好新形势下思想政治工作的一个重要方法。先进性要求只有同广泛性要求结合起来,才能具有坚实的基础;广泛性要求只有同先进性要求结合起来,才能有明确的方向。

坚持以人为本塑造员工。国以人兴,政以才治。一是要加强对员工进行系统教育,使员工时刻保持旺盛的斗志,不断增强自身的事业心和责任感;二是要多为员工办实事、做好事,要多关心帮助员工,心中时刻装着员

工;三是要与员工交知心朋友,深入基层一线,真正了解员工的实际困难和思想动态,要以情感人,融洽与员工的感情交流。

党员和领导干部要以身作则,发挥表率作用。党员特别是领导干部要公正正派、廉洁自律,处处当榜样,事事做模范;要有强烈的事业心和责任感,牢固树立兢兢业业、脚踏实地、艰苦奋斗、乐于奉献的敬业精神。党的基层组织要加强自身建设,充分发挥战斗堡垒作用,做好深入细致的思想政治工作,保证党的路线方针政策的贯彻执行。

思想政治工作要积极探索思想观念和工作实践的创新途径,只有打破旧模式,构建新思维,在观念、内容和方法上敢于创新,善于创新,从实际工作中找到一套既符合时代特点,又切合本单位实际的思想政治工作方法,才能真正体现自身价值,在推进银行业又好又快发展中,充分发挥思想政治工作“生命线”的作用。

(载于2014年12月10日《邯郸日报》)

产品推荐

外汇流动资金贷款

一、定义:外汇流动资金贷款是指以外币为计价单位、主要用于借款人日常生产经营周转的贷款。

二、贷款对象。凡经工商行政管理机关(或主管机关)核准登记的具有法人资格的国有企事业单位以及中外合资、合作企业,发生外汇流动资金短缺时,均可申请本贷款。

三、贷款条件。借款人必须具备以下条件:一是实行独立经济核算,具有法人资格并经工商部门或主管机关办理年检手续。二是按国家规定须具备的各项进出口业务手续(如需)齐备。三是使用外汇符合国家外汇管理的有关规定,还款能力可靠。四是我行要求的其他条件。

四、贷款期限和利率。贷款期限一般为1至3年,其中1年以内

(含1年)为短期流动资金贷款,1年以上、3年以下(含3年)为中期流动资金贷款。贷款利率根据客户信用情况确定。

五、贷款方式。外汇流动资金贷款按发放方式不同,分为担保贷款和信用贷款,其中担保贷款又分为保证贷款、抵押贷款和质押贷款。

六、资料提供。在我行申请外汇流动资金贷款,客户需提供外汇贷款申请书;基础合同;经全体股东或董事会签字,并含有同意借款、同意抵押担保或同意保证等内容的股东会或董事会决议;拟办抵押质押的产权证明文件;如需外汇监管部门审批,提供相关进出口证明文件;我行要求的其他资料。

(国际业务部 李晓文)

金融知识

谨防假币犯罪伎俩

一是偷梁换柱。犯罪份子使用真币购买高档酒水、香烟等轻巧、容易脱手的物品,当受害人验钱后,立即提出要开增值税发票,因受害人无法立即开票,犯罪份子则假意提出不要所购物品了,当受害人将真币退回后,犯罪份子乘机调包,又提出要购买商品,并将假币支付给受害人,得逞后迅速逃窜。在此类案件中,犯罪分子先使用真币麻痹受害人,当受害人放松警惕后,乘机调包使用假币,使其犯罪得以实施。

二是巧取豪夺。犯罪份子以一些烟酒行或副食品店为目标,在询问了香烟的价格后,犯罪份子让受害人拿两条香烟给他。当受害人接过犯罪份子手中的钱后把钱放入验钞机时,犯罪份子拿了烟就往马路上逃窜。犯罪份子利用店主警惕性不高的特点来实施诈骗。防范此类案件,最关键的一点是要做到点好钱再将商品给对方。

三是瞒天过海。犯罪份子以购物为名,先以大额真币付款,当店主担心大币有假迟疑不决或没有钱找零时,他会从内衣袋中“搜”出小额

假币付款来实施诈骗。这是典型的小额诈骗。

四是暗度陈仓。犯罪嫌疑人用假币购买贵重物品或有价证券,营业员用验钞机对假币进行检验时,犯罪嫌疑人在近距离不断使用手机通话,从而使验钞机暂时不发出警报声。商家在每天营业结束进行总帐核对时才发现假币,然而为时已晚。手机电磁波在与验钞机保持25-30厘米范围内会产生干扰现象。

五是无中生有。受害者在购买商品或搭乘出租车时,使用假币的犯罪份子假意验钞,调换事先准备好的假币,反说受害者的给的是假币。

六是浑水摸鱼。犯罪份子在购买商品时,混进数张假币,尤其是10元或20元的面额居多。

七是假装老板。警惕犯罪份子出手阔绰,设圈套。有些犯罪份子使用假币购物时出手非常大方,完全不顾价还价,在选好物品后,甩下一句“不用找了”就匆忙离开。一些防范意识不强的受害者以为是遇到了好事,殊不知中了犯罪份子的圈套。

(会计结算部 李峰)

法律园地

合同的解除

合同的解除是指在合同有效成立后,当合同具备解除条件时,因当事人一方或双方的意思表示而使合同关系归于消灭的行为。合同解除包括协议解除和法定解除。合同的协议解除是指当事人通过行使约定的解除权或者双方协商决定而进行的合同解除。协议解除分为两种:一是协商解除。即合同有效成立后,在未履行或未完全履行之前,当事人双方通过协商解除合同,使合同效力归于消灭的行为。因协商是在合同有效成立之后,故又称为事后协商解除;又因协商解除是在双方之间又重新成立了一个合同,其内容主要是把原合同内容放弃,学理上又称之为反对方合同。二是约定解除,即当事人双方在合同中明确约定解除条件,在合同有效成立后,未履行或未完全履行之前,当事人一方在出现某种情况后享有解除权,并通过解除权的行使消灭合同关系。这种约定解除,银行在借贷合同中运用地比较多。银行在和借款人订立借款合同时,应把可能危及债权实现的情况尽可能地约定在解除合同的条款中,一旦这些情况出现,银行就根据约定行使解除权,维护银行的合法权益。

合同的法定解除是指解除的条件由法律直接规定,当该条件具备时,当事人可以将合同解除。《合同法》第九十四条规定合同法定解除的条件:一是因不可抗力致使不能实现合同目的;二是在履行期限届满之前,当事人一方明确表示或者以自己的行为表明不履行主要债务;三是当事人一方迟延履行主要债务,经催告后在合理期限内

仍未履行;四是当事人一方迟延履行债务或者有其他违约行为致使不能实现合同目的;五是法律规定的其他情形。

有了解除合同的原因,并不必然发生合同解除的效力。无论是协议解除,还是法定解除,当解除合同的成立后,享有解除权的一方当事人要想解除合同,还必须经过一定的程序。解除合同的程序有三种,即协议解除的程序、行使解除权的程序和法院裁定的程序。

协议解除的程序需要双方当事人充分协商,达成一致即可解除。

行使解除权的程序必须由享有解除权当事人提出,在约定解除和法定解除的情形中,享有解除权的当事人行使解除权时应遵守以下程序:一是通知对方,合同自通知到达对方当事人时解除;二是对解除合同存在异议的,可以请求法院或仲裁机构裁决,对于人民法院及仲裁机构的有效裁决,当事人必须执行;三是法律、行政法规规定解除合同的应当办理批准、登记手续的,应当遵守特别程序的规定。

法院裁定的程序是指适用情势变更原则解除合同时,当事人无解除行为,只能由法院根据案件的具体情况 and 情势变更原则的法律要件加以裁决。

合同解除后双方应该承担法律责任,《合同法》第九十七条规定:“合同解除后,尚未履行的,终止履行;已经履行的,根据履行情况和合同的性质,当事人可以请求恢复原状,或者采取其他补救措施,并有权要求赔偿损失。”

(风险控制部 王震)

员工论坛

编者按:会计工作对于银行的重要性无可比拟,它是银行的基础业务、风险一线、发展支撑和干部基地。2014年我行前台区柜员辛勤工作,为全行的发展做出了重大贡献。近期,我行以“我做柜员这一年”为主题向前台区柜员开展了征文活动,现将部分优秀文章予以刊登。

快乐柜员

那一年,我们刚大学毕业,踌躇满志却也是初出茅庐,总觉得自己的前途无可限量却也不知从何量起。有幸来到邯郸银行,有幸经历服务提升这场足以载入邯郸银行史册的创新实践,有幸可以成为一线的柜员,贡献自己的绵薄之力。

那一年,刚开始做柜员,对于一切事物都是新奇的,总是想尽快多地吧业务学好学精。但是过程总是缓慢而艰辛的,刚开始做柜员,由于对业务不熟悉,经常会给客户办错业务,有时

办理业务时间过长导致客户不满意,或是风险把控不到位受到主管的责备。那时,我与柜员,就好比人生当中的第一次初恋,甜蜜而苦涩。

那一年,对于柜员的工作已是驾轻就熟,渐渐感觉前台的工作并没有想像中那样吃力,感觉做柜员也是一件快乐的事。客户由先前的埋怨渐渐转化成今天的赞誉有加,这种被人认同的感觉,可能是一个刚参加工作不久的毛头小伙子最需要的自信。那时,我与柜员,就好比如胶似漆的情

侣,即将进入婚姻殿堂。

那一年,做柜员已经有了一些年头。人总会被周而复始的圆周运动觉得心烦意乱,难免心生倦意。自己似乎患上了“脸盲症”,渐渐地忘记了窗户外的那张脸是什么模样、什么表情,无心观察他们的反应,自己好比一台高效但冰冷的机器,营业室内外再没有关心的话语、友好的问候,有的只是快速的键盘敲击声。那时,我与柜员,就好比蜜月之后的夫妻,激情过后归于平淡。

这一年,因为耐心的引导而成功地帮客户规避了一次风险,客户的一再感谢以及临走之前满意微笑让我

动容。微笑,确实是全世界最美好的语言,通过自己的努力能让别人达到满意,让我重新燃起了一颗积极向上、时刻为客户着想的炽热的心。在帮助客户的同时也体现自己的人生价值,何乐而不为呢?那时,我与柜员,就好比刚刚经历过七年之痒的人生伴侣,已经过了磨合期开始奔着共同的目标奋斗着。

现在的我,喜欢享受阳光照射在柜上的温暖,喜欢去把自己的感悟与经验分享给每一位刚刚踏入这岗位的战友。我与柜员,就好比携手度过风雨的老伴,走向我们的璀璨新婚。

(邱县支行 郭志伟)

就得站得了大堂,坐得了柜台,点得了残币,扫得了传票,还得修得了电脑,驾驭得了ATM。从来不曾觉得自己能做到的综合,可事实证明,没有做不到的,只有不用心学的。我就没有进过境,只要客户有需求,我就还有进步空间。

这一年是素质提升的一年。老吾老以及人之老,幼吾幼以及人之幼。每当遇到有年老耆老来办业务时,我总是提供耐心的帮助,心里念得更多的是爷爷奶奶出门办理业务时也能顺顺当当;每当遇到年轻人来办理业务时,我总是提供热情的服务,脑子里

想的是我的兄弟姐妹在外处理事情时也能开开心心。五湖四海聚一行,情同手足爱无疆,当我把每一个前来办理业务的客户都当作自己亲人的时候,发现自己的岗位变得那么的温馨而神圣。

作为汪洋中的一滴水,我努力踮起脚尖,接近阳光,折射出最美丽的微笑;作为葱郁中的一棵草,我使劲扎根地下,提升本领,储备参天遮荫的能量。我做柜员这一年,日夜舞动在平凡的工作岗位上,帮助他人,温暖自己!

(人民路支行 李杰会)

三大提升让我成长

如果把邯郸银行比作一片海,那我就是汪洋中的一滴水;如果把邯郸银行比作一片林,那我就是葱郁中的一棵草。2014年我是幸运的,三大提升使我更快地成长。

这一年是服务提升的一年。没有一种力量大于真诚的嘴角上扬。微笑着打扫服务环境,微笑着叫号做招手礼,微笑着帮客户解答每一个问题,微笑着欣赏客户的嘴角上扬,微笑着

迎接下一个微笑。微笑让我和客户更加亲近,也让我和我的事业更加默契。不可否认,不爱笑的我,刚开始有多么的不习惯,可是当我习惯以后,我是有多么的依赖它。这一年是服务提升的一年,我学会了微笑,也收获了千千万万个微笑。

这一年是技能提升的一年。打铁还须自身硬,没有东西的内存是永远读不出内容的。作为综合柜员,我们

我做柜员这一年

每当我坐在柜台前,把号章往前推一个数字,新的一天就开始了。这是我在邯郸银行度过的第二年,相比第一年的迷茫和彷徨,这一年我收获了很多!

这一年我学会了什么叫重头再来。相比其他岗位,柜员的工作稍显枯燥和乏味,我曾经一度无法接受,无法积极地将自己融入其中,常常抱怨。直到有一天,在全行“爱行敬业”

主题会上,行领导一番真挚而深刻的讲话,使我顿悟悔悟——一切只不过是重头再来!

这一年我学会了什么叫敬业。当我开始放下过去的一切重新再来的时候,我的心便渐渐地平静下来,我开始用心去体会柜员这份工作带给我的所有。被整理的干净利索的库包、与我微笑道别的客户以及同事间的亲密友好,当我每天都能把自己归

感恩这一年

时光荏苒岁月如梭,转眼间入职已半年有余。我庆幸自己选择了邯郸银行,也很感激她给予了我成长的机会。我心怀感恩,用平常心对待生命的每一天,用感恩的心对待眼前的每一个人。

我要感恩父母。世界上最伟大的人就是父母,父母给了我们生命,倾注了他们所有的爱。从你蹒跚学步到咿呀学语,从不谙世事到学知明理,

一路都有父母相随。成功时,有父母的喝彩;失败时,有父母的安慰。他们或许对你有过批评、有过打骂,你可知打与骂都是爱,若不爱你,怎会管你?父母的爱,永远铭记。

我要感恩客户。“客户是给我们支付工资的人,是我们幸福生活的依托,我们要感恩于他”,第一次上柜接待第一个客户的情形依然记忆犹新。那是一个拿着存折来存钱的老大爷,

这一年的改变

转眼间,2014年迈着它永不停止向前的步伐,优雅地转身了。回想这一年,有些东西看似未变,签到、整理柜面、打印报表、迎接第一个客户……可是有些看不见的东西已经变了。

我们的技能更精练、业务更熟悉。回想这一年,每周一晚上的学习时间,都是那么的充实和快乐。结

束了一天工作的我们,终于有时间和朝夕相处的同事们聊上几句,虽是讨论工作居多,但这种共同学习互相督促监督的“革命友谊”却也显得格外珍贵。就是这样一周周的反复学习,我们练出了技能,熟悉了业务。

我们的心态更成熟。或许在刚开始的服务提升活动中,我们还是带着“怎么可能做得到”的不自信,但是

现在的我们,已经真的可以从内心出发为客户考虑了。每个人都有优缺点,用包容之心对待我们的每一个客户,因为他们就是怀有一颗善意之心来支持我们的工作。有的客户知识水平不高,不熟悉银行业务,他们更是怀揣着求助的心态来与我们沟通,这时,就需要我们更多的耐心和热心。有的客户有知识有文化,对银行业务很熟悉,但是他们对我们的要求也就更高,这时我们的一举一动,一言一行都处在他们审视的目光下。我们唯有做到每一天每一刻都不懈怠,才能

真正使得我们的每一位客户满意。有的同事也许会在私底下觉得苦和累,但是试想一下,通过我们的帮助和服务,使得每位客户满意,甚至有时还能得到他们的感谢和夸奖,这种快乐又是何其难得。

如果说我们整个邯郸银行的大家庭是一片汪洋大海,我们每一个柜员就是一条条河流。我们平凡普通,但是只要我们不停止进取的步伐,不停止学习的进程,邯郸银行会在我们的共同努力下,凝成一片浩瀚的海,更大更强!

(曲周支行 谷鹏)