

站在城楼看问题,蹲在地头找感觉

——记2016年“银行业最美人物”郭城

情感之美: 便利店的“亲戚”

郑州市的大街小巷零星分布1万多家的烟酒食品店,这些烟酒酒店成为吸纳下岗失业、老弱病残等生活困难群体的很好渠道。如何为这些普通老百姓提供贴心的金融服务,让他们享受到现代互联网金融带来的方便快捷,成为郭城和他的同事们留在心间沉甸甸的牵挂。

在交通银行总、分行的支持下,郭城和同事们积极与当地烟草企业联系,探讨制定针对烟酒酒店的便民利民金融服务方案,以解决烟酒酒店现实经营中既面临资金紧张,又存在到银行网点存取款耗时过长而导致的关门暂停营业的现实难题。郭城和同事们结合当地用户的实际情况和互联网技术水平,不断改进方案,最终在全国范围内首家开发上线了烟草易付2.0系统。新系统采用第三方快捷支付系统,只要有任意一张银联卡就可以轻松实现网上订货、网上支付,足不出户完成交易,次日便可收到物流配送的商品,极大方便了广大个体商户,受到了普遍欢迎。

为了解决烟酒酒店经营中流动资金不足的问题,郭城和他的同事们穿大街、走小巷调查摸底,在分析大量调查数据后,推出了针对不同规模烟酒酒店的小额信用支持,当产品方案设计定型后,正赶上三伏盛夏,他和同事们不畏酷暑难当,头顶炎炎烈日,骑一辆自行车穿梭在繁华都市中的犄角旮旯,上门为个体商户办理授信业务。看着他们满头大汗地为商户服务,一个烟酒酒店的大姐拉着他说:“你真是我们银行里的亲戚呀!”在郭城他们的不懈努力下,两个多月时间为近千户个体商户办理了授信业务,被交通银行总行评为“行业营销风云人物”。

由于工作上出色的表现,郭城可谓荣誉等身,他的先进事迹已入选中共中央组织部先进共产党员《榜样》库,他先后获得“全国金融五一劳动奖章”“河南省金融五一劳动奖章”“河南省金融系统劳动竞赛先进个人”,在交行系统内获得“交通银行总行党的群众路线教育实践活动先进典型”“交通银行优秀教育培训工作者”“河南省分行十佳员工”等荣誉称号……提起这些,他都会把这一切归功于同事和组织。

“我记得人民日报曾说过:要在城楼上看问题,蹲在地头找感觉。我觉得这句话不仅适用于记者,也适用于我们银行人员。尤其是作为一名国有银行的职员,作为一名党员,更应如此。”郭城一脸认真地说。



交通银行河南省分行党委书记、行长单增建(右)亲切接见郭城

4月17日下午,中国银监会机关4楼会议室召开了“2016年度银行业最美人物”发布会,揭晓最终评选结果。交通银行河南省分行首席产品经理郭城成为全国300万银行从业者中仅评的10名“最美银行人”之一。此次当选使郭城成为我省唯一获得该奖项的银行从业者,也是交行在该评选活动中连续第二年获此殊荣。郭城的获选不但是对其个人工作成绩和辛勤付出的认可,也是对10万交行人弘扬“拼搏进取、责任立业、创新超越”交行精神的真实写照。倪子 全权

创新之美:银行里的专家

“郭城十分热爱学习,别看他四十好几了,学习能力让刚入行的大学生都汗颜。”交通银行河南省分行负责人这样评价郭城。

近年来,河南正成为引领中原经济区发展的新高地,河南自贸区、中原经济区、郑州航空港经济综合实验区等建设上升为国家发展战略,工业化、信息化、城镇化、农业现代化同步发展,其中城镇化又成为“四化”发展的引擎。这其中孕育着金融业务发展的绝佳机会,但同时对金融从业人员有着较高专业要求。

郭城买来相关教材,利用业余时间刻苦学习,最终通过了国家发改委组织的注册投资咨询工程师(编制可行性研究报告的资质)、住房与城乡建设部组织的注册监理工程师和注册一级建造师、司法部组织的注册企业法律顾问4个国

家级注册执业资格考试;他先后总结撰写了《银行公司业务如何支持中原经济区建设》《河南新型城镇化建设特点及金融业务发展机遇》等论文,并入选河南银监局年度研究计划。

2014年,国家推出政府与社会资本合作(PPP)相关政策时,他刻苦学习相关知识,先后起草了多个PPP业务指引、业务规划用于指导基层营销,因出色的工作,被河南省财政厅聘为“河南省PPP业务专家”。

为配合政府工作,郭城在单位领导的大力支持下,积极与国土、住建等部门联系,了解试点政策的推进情况,结合实际制定了新农村建设贷款实施细则,和同事们一起积极开展业务,审批通过多个项目,投放新型城镇化建设资金,在单位收到良好效益的同时,也为加快提升河南城乡一体化水平作出积极贡献。

责任之美:村头上的“白领”

由于从小在农村的生活经历以及工作后长期在一线的工作经历,使得郭城在思想上尊重群众、感情上贴近群众、心里想着群众、行动上深入群众,常常带着问题下乡村,为普通老百姓解决生产、生活上的困难。

河南某企业是当地有名的肉鸡养殖龙头企业,许多农户想参加该公司的肉鸡养殖。但苦于没有资金和技术,一直致富无门。如何帮助困难农户搭上龙头企业发展的快车,郭城和他的同事们一直努力探索,他想搞清楚3个问题:一是建设一个标准化养殖小区投资在1500万元左右,单户农民没有投资能力,松散农户怎么形成有效的组织?二是标准化养殖技术到底有多难,文化程度只有初中、小学,甚至有一些是文盲、半文盲的村民能否熟练掌握现代化的养殖技术?

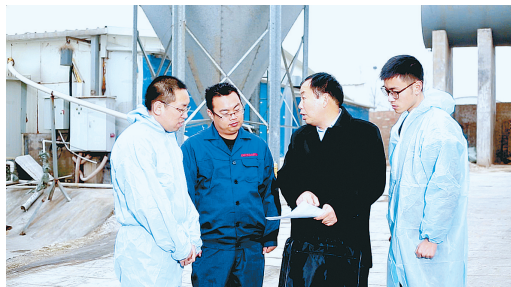
三是如何为农户解决资金难题?又该如何落实有效担保,防范信贷风险?

为调查清楚这些问题,他经常在寒冬腊月、滴水成冰的午夜时分,和养殖户一起到鸡舍倾听鸡子的呼噜声以判断病情的严重程度(白天声音嘈杂,影响判断);也经常和养殖农户一起到乡镇畜禽防疫站请教,学习相关防疫知识。他走乡村、入农户、解民忧、谋民福,与村民同吃同住打成一片,被当地群众称为“银行里的农民”,多家媒体先后进行了报道。

在多次走乡入户调查的基础上,他为养殖农户量身定做了“龙头企业+养殖基地+农户+农民专业合作社+银行+担保公司”六合一信贷产品,一举解决了企业和养殖户为扩大生产规模而苦于中长期资金不足的难题。交通银行在为企业进行综合授信的同时,给330户配套养殖农户审批了中长期贷款额度用于建设现代化养殖鸡舍,使200多个养殖小区4000多个农户逐步步入小康社会,16000多个农民“变身”为该企业职工,间接带动7万农民脱贫,该企业也逐渐成长为中国优秀家禽企业。



走街串巷,指导商户使用银烟通系统



到企业实地察访,为企业设计金融服务方案



深入养殖场,了解肉鸡生长情况

