

中行咸宁分行

一季度经营业绩创新高

本报讯(记者鲁芳 通讯员邵枫)近日,记者从中行咸宁分行了解到,截至3月末,该行人民币各项存款比年初新增7.39亿元,人民币储蓄存款完成开门红计划任务的108.2%;人民币各项贷款同比增幅9.38%;拨备前利润同比多增1687万元,同比增幅达46.7%。

在当前宏观经济下行带来的挑战下,面对严峻的市场环境,该行以“卓越执行力建

设年”主题活动为抓手,因势利导,抢抓机遇:适应利率市场化,研究抓存款的新产品、新手段,着力加强主动负债;顺应降息,降准预期,加强改善资产负债管理,着力提高资产收益水平;顺应网络金融新业态,注重科技引领,着力提高客户服务的电子化、个性化、便捷化水平,真正实现为客户提供随时随地随心的服务;加快产品创新和运用,着

力驱动创新发展。该行成立创新产品推广与运用领导小组和工作专班,聚焦社区、民生、小微、移动金融等突破口,加大金融新产品的推广应用,该行“中银就业通”荣获咸宁市金融产品创新奖,中银E社区产品、双享贷、手机银行、出口融信达等创新产品的推广和运用取得了显著成绩,受到上级行通报表扬。

农发行咸宁分行营业室

债券存款再创佳绩

本报讯4月上旬,农发行咸宁市分行营业室成功营销了荣盛公司2.88亿元债券存款,标志着该行存款业务营销由传统品种向债权代理新型品种拓展。

至此该行已连续两次成功营销债券存款17.88亿元,有效的拉动了该行存款的快速增长,促进了各项业务的稳步发展。

咸宁市荣盛公司自2007年与农发行建立合作,农发行用自身政策性金融优势和支农影响积极支持市荣盛公司改革与发展,重点支持政府主导、列入地方发展规划、具有显著民生效应的县域基础设施建设,该为公司提供信贷服务与资金支持。

据悉,该行在2013年营销“城投债”资金存款15亿元的基础上,进一步加大营销力度,成功争取到市荣盛公司公司“城投债”资金存款2.88亿元,成为今年全省首笔“城投债”资金存款。至此该行已连续两次成功营销债券存款17.88亿元,有效的拉动了该行存款的快速增长,促进了各项业务的稳步发展。(汪庆梅 鲁芳)

通山县农商行

提升农民金融素质 促进存款业务增长

本报讯“我看到农商行对农户、商户存贷业务的优惠宣传政策后,在县农商行慈口支行贷款10万元资金养鱼赚钱后,不但按时还清了贷款,而且将剩余的资金也存入了该行。”4月10日,通山县慈口乡山口村农民朱樟高兴地说。

为了加快农村、社区金融服务创新,切

实做好新形势下的“三农”服务工作,通山县农商行协调村庄、社区“两委”提供场所,对农金员进行专题培训。组织农金员学习法律法规、案例分析、发放农村金融知识、业务办理流程、服务规范等宣传资料1.2万份,引导提供银行卡、非现金结算等农商行倡导的金融服务。同时,充分发挥农金员作用,对

农村居民进行金融知识的宣传培训,提高农村居民的金融素质。

该行提升农民金融素质,促进存款业务增长,去年至今,各项存款余额244431万元,比同期增长27671万元,增长12.77%,存款余额、净增额、市场份额在该县金融机构中均列第一。

(张远杰 成露)



5万贷款奔富路

10日,通山县大路乡焦下村一组农民夏敦启正在为绿化苗木“红石南”喷药。

58岁的老夏在屋后山有几十亩山坡地,去年春,正为缺资金购绿化种子犯愁,通山农商行大路支行在进村入户活动中了解到情况后,发放贷款5万元,从武汉购回红石南种子,一年来精心管理,苗木已长至70公分高,今年销售苗木130余万株,除去投资成本,年赚纯利近20万元。

(张远杰 张勇 王宇城)

毛菲:做精而美的旅行社

□记者 鲁芳



从事旅游行业14年,经营旅行社7年,谈到创业历程,毛菲感慨颇多。这位笑声爽朗的女士,就是咸宁市风光旅行社的总经理。毛菲说,虽然有时会遭遇小挫折,但总体来说,自己的创业历程还算比较顺利,她笑着说:“可能因为我这个人比较保守、谨慎吧。”

14年磨一剑

1994年毕业后,毛菲通过招考进入太乙洞景区当导游,性格开朗、爱好旅游的她对导游这行很是喜爱,其间做过咸宁本地几家旅行社的导游,全国大部分的旅游景点和东南亚部分景点基本都跑了个遍。

十几年的从业经历让她把旅游景点介

绍信息背得滚瓜烂熟,也使她对旅行社的经营模式了如指掌。2008年,她决定自己创业,在温泉老汽车站附近开了一家经营组团、地接、散客的旅行社——“咸宁市风光旅行社”。

和所有创业者一样,毛菲的创业历程也并不是一帆风顺。一面是喜悦,因为在家人和同事们的帮助下,自己一手策划的旅行社终于运营起来了;另一面则是忐忑不安,面对创业路上的困惑、压力和迷惘,有一段时间她非常痛苦,甚至对自己的选择产生了怀疑。经营初期,如何吸引客源是所有经营者面临的一个问题,而毛菲所使用的方法是老三样:发传单、勤拜访、跑单位。她始终坚持以诚待人,以诚兴业。经过半年的“磨合期”后,在2009年,旅行社慢慢迎来客源,同时借着上海世博会的东风,经营日渐走上轨道,客户群日趋稳定扩大、旅行社也日益壮大。

为谋求广阔的发展空间,几年后,她将旅行社迁往市中心鄂南特色商业街——潜山路,并新增火车票、飞机票的现售业务。

完善自身度“瓶颈”

2013年,由于一系列原因,旅游市场遇冷,旅行社生意萧条,有不少旅行社一蹶不振,就此倒闭。

此时的毛菲心里很着急,她想,既然市场大环境无法改变,那就先从自身改变开始,以前无暇顾及的,就趁这个机会好好弥补。她开始内强素质外树形象,制定完善内部管理制度,以身作则,带头遵守制度;对新、老员工进行从业资格培训。

“我们旅行社的每一位员工的地位都是平等的,公司是大家的,成绩也是大家共同努力的结果。”毛菲说,她的初衷就是希望所有的员工群策群力,共同建设管理好这个大家庭。功夫不负有心人。她的努力没有白费,经过去年的旅游市场蛰伏期,今年的旅游市场日渐回暖,咸宁风光旅行社的全体员工也正以崭新的面貌迎接这一次的热潮。

只求做精做美

“导游这份工作看似简单、风光,其实也有说不清的困惑和委屈。导游也需要有很强的责任心、很高的能力素质和应变能力,能及时处置旅途中的各类突发事件”。毛菲介绍,有一次,她组团外出旅游遭遇台风导致全体游客被滞留,游客心情遭到破坏便开始对她加以指责。虽然她知道遭遇台风是天气原因,属于突发事件,但此时的她只能积极安抚客人情绪,设法满足客人需求。还有的时候,游客在旅途中弄丢护照,在景点

擅自离队迷路,或者违反了当地民风习俗被谴责……这些经历数不胜数,所有的问题都得导游去协调、去处理。但毛菲笑着说,“总体来说,这个行业带给我的快乐比痛苦多很多。”

在创业过程中,人才流失一直是毛菲所困惑的难题,导游职业并非适合任何人。好不容易找到一个合适的人,经过很长一段时间的培训后,熟练了、工作上手了,就不满足于现状了,去了其他大城市寻求更好的发展。虽然如此,但她对咸宁的旅游业依然充满信心,“咸宁旅游资源丰富,人文、地理特色优势明显。咸宁一直在深入推进‘旅游跨越’战略,加快建设旅游经济强市,实现咸宁绿色崛起。相信不久咸宁将成为湖北旅游的新地标,也相信会有越来越多的有志之士加入到旅游这一朝阳行业。”

目前,毛菲的团队有8名员工,她说,自己的旅行社不求做大,而是做精、做美,让每一个顾客都能感受到最贴心、最完美的服务。

创业故事

