



5月27日,在浙江省湖州市安吉县第二小学,学生体验劳技项目。



5月27日,河北唐山一校园足球队在进行训练。

本版图片均据新华社

多彩活动迎“六一”

吹着泡泡,一不小心就吹进了童年的梦里;吹着泡泡,一不小心就这样长大了。不要小看童年里的一粒糖果,它可以洗去泪痕;一个故事,可以哄孩子们睡觉;若受委屈,他们嘴巴一张就能哇哇大哭;若是难受,随时随地可以任性地闹。随着“六一”国际儿童节临近,多地幼儿园、校园举行了丰富多彩的活动,让孩子们在欢声笑语中迎接自己的节日。



5月27日,在河北省邢台市马路街小学,学生在迎接“六一”文艺演出前排练。



5月28日,浙江诸暨市一小举办民俗亲子运动会,家长和孩子们进行滚铁环比赛。



5月27日,在湖南省张家界市武陵源区一家幼儿园,小朋友在老师的带领下排练儿童节节目。



5月28日,浙江诸暨市一小举办民俗亲子运动会,“洋葱队”的参赛选手高举队牌入场。

金融专刊

首席编辑 李霖 美编 丁锐

电话/024-22699303



工行抚顺银河湾支行任冬玲 以品质管理铸造工匠精神

任冬玲,工行抚顺河北银河湾支行行长,入行33年来,创业不虛浮,乐业不张扬,敬业干事业,用“品质管理”的踏实行动提供了一个工行“工匠精神”的楷模范例。

以品质思想为队伍“铸魂”

掌握员工就抓到了“根本”。每到一网点,任冬玲都结合网点发展定位,对网点员工的年龄、学历、业务经历、思想状况等情况进行了解掌握,因人施策,以岗定策,采取了队伍思想激励的“三好三多法”,努力让队伍焕发活力,激发干劲,在此基础上,任冬玲

结合各岗位要求,制定形成《抚顺银河湾支行品质级管理实施方案》,通过加强排班考勤绩效考核,有效实现了重点分工、客户分层、业务分类、服务分区、责任分担的良好管理局面。

凭品质服务使客户“信赖”

任冬玲在员工中积极营造“客户是发展之源,中高端客户是发展之本”维护客户、爱护客户的良好氛围,通过温馨提示、业务分区、特色窗口等措施,有效缓解排队现象,从而留住中高端客户,通过打造特殊礼品等提高中高端客户信任度、忠诚度。每年春节前为客



户上门换新钱,每年年三十儿为在异地过年且家里无人的大客户上门贴春联;某企业老总是工行300万元的客户,其父亲去世时,任冬玲帮忙3天直到处理完毕;其女儿出国,任冬玲会去送行;客户出差老母亲一人在家,有大事小情任冬玲和员工们随时上门帮忙。客户极其感动,从他行将2000多万元存款转入工行成为私人客户。

2017年私理产品收益不理想时,面对私人客户的投诉和不满,任冬玲带领客户经理逐户走访,不惧冷眼和怠慢,以诚感人,最终8位购买产品的私人银客户全部留下,甚至有的把资金转走又

全部转回,并且资产不断提升,其中有一客户已从300万提升至2600万元。

用品质关爱让员工“暖心”

任冬玲在关爱员工上积极营造“家”氛围。明确奖励比例,坚持谁营销谁受益,每一张员工签字表上都详细注明奖励款项来源、分配原则、比例等。坚持每月组织员工集体活动,缓解压力,增强向心力,实现网点管理、经营步入良性发展轨道。无论是集体和员工,表彰获奖,“好事”一起分享,处罚、通报,“坏事”一起反思,看着同一个方向一起努力。