

行进在更有尊严的脱贫致富路上

——恒大集团毕节就业扶贫工作纪实

记者 继峰 锦春 李伟 月全 文/图

(上接7版)

家住大方县长石镇杨柳村的陈正喜,家有3个孩子,80多岁的老母亲和他们同住,正所谓“上有老下有小”,家中压力自然不小。妻子要照顾孩子和母亲,还要打点家中一切事务,在经济上难以帮上忙,陈正喜也就成为家里唯一的经济来源。

“之前因为文化水平低,又没有一技之长,都是在工地上打些零工,收入也很不稳定,每天做十几个小时,一个月下来收入2000多元,有些工作还比较危险,工地也没有买保险,但为了生计也没办法,只能硬着头皮做。”陈正喜言语里尽是无奈。

然而,即便陈正喜拼了命赚钱,也依然无法覆盖全家人的开销。“当时我家3个孩子都在读书,每个月都要花钱,母亲身体不好,有时候看病也要用不少钱。”无法外出务工也找不到好工作,他们不得不靠借钱度日,那会儿,家中已经欠下了好几万元的债务。

好在山重水复疑无路,柳暗花明又一村。2016年1月5日,恒大集团帮扶大方县第一期吸纳就业培训班开班,通过传授技能完成1000人培训。2016年2月27日,首批3000人被输送到安徽、江苏、深圳、广西、四



走上就业岗位的陈正喜(右)

川等地就业。家住大方县长石镇杨柳村的陈正喜就是通过恒大吸纳就业扶贫政策走上就业岗位的。

两年后的今天,陈正喜一家人的生活发生了质的飞跃。

陈正喜在安徽省马鞍山市恒大御景湾金碧物业公司工作,主要负责物业维护工作,对自己的这份工作,他很满意,“我每天上班7个小时,一个月到手的工资有4000多元,每

个月会固定往家里汇3500元,我自己省点,家里就可以宽裕点,主要是供小儿子上学”。

毕节大方县凤山乡沙坪村白拉垮组村民阳大平,过去一直和妻子张兴珍靠在家务农、在工地打零工谋生,有活干的时候,一个月能赚四五千元,没活干,连续几个月都赚不到一分钱收入,长年收入微薄,入不敷出。

2017年,阳大平一家的生活发生

了质的飞跃。这一年,夫妻俩被确认为恒大集团吸纳就业培训帮扶对象,通过参加恒大集团组织的吸纳就业培训,很快在恒大集团援建的马干山蒙古风情园找到了工作。

阳大平在马干山蒙古风情园做水电工人,主要负责电路维护、水源供应等,每个月能拿到3000元的收入。妻子张兴珍是清洁工,每个月收入2000元,强度不大、工作轻松。大儿子张尧拿着恒大集团资助的“恒大大方教育奖励基金”,凭借优异的成绩考进贵州大学开始了大学生活;小女儿在凤山中学读初一,懂事乖巧、勤奋好学……跟过去相比,阳大平、张兴珍感觉到一家人现在的日子越来越有奔头。

从没有目标、缺乏信心到一技在手、斗志昂扬,在贵州毕节,越来越多的贫困户通过恒大集团精心组织的吸纳就业培训,学到了工作技能,走上了工作岗位,找到了人生方向,体现出人生价值,行进在更有尊严的脱贫致富路上,有了更多的幸福感、安全感和获得感。目前,恒大集团已帮助毕节全市培训112714人,推荐到当地产业就业和异地就业75222人,人均年收入4.2万元,实现了“一人就业、全家脱贫”。

莲花静放亦出彩

——记工行郸城新华路支行客户经理周海莲

□记者 王吉城 通讯员 韩冰

周海莲,女,53岁,1989年进入工行,党员,现为工行郸城新华路支行个人客户经理。

每个人都有自己的梦想。踏入工行大门那天起,30年来,周海莲一直就是“敢于有梦、勇于追梦、勤于圆梦”的人。在她追梦过程中,有欢笑也有泪水,有收获也有坎坷。省行“优秀共产党员”“先进工作者”“揽储状元”,总行“服务明星”“党员服务先锋岗”“五一劳动奖章”……一本本证书、一个个奖章,是对她的赞美和褒奖。然而,面对这些荣誉,周海莲总是谦虚地说:“我感觉自己做的事太平凡。我还有许多不足,是组织上对我太关心太爱护……”

莲花静盛开,馨香一片,自己却全然不知,这就是周海莲。

无悔青春三十载

1989年,23岁的周海莲怀揣着美好梦想,来到了工行郸城支行,从储蓄记账员、储蓄事后监督员做起,一步一个脚印,很快成为业务能手。2012年,正是工行郸城支行大发展时期,为拓展业务,成立了工行郸城新华路支行,组织上决定让周海莲出任网点主任。后由于家庭原因,周海莲辞去网点主任一职,担任个人

客户经理。个人客户经理作为个人金融业务发展的“主力军”,既是银行与客户沟通的“桥梁”,又是银行与客户连接的“纽带”,不但是银行金融产品的“推销员”,还是为客户提供服务的“服务员”,同时也是反馈客户需求的“采购员”。周海莲主动向书本学习、向先进学习、向竞争对手学习,利用业余时间深入企业、社区、医院、闹市区,现场引导客户了解、体验、使用工行的金融产品。与群众打成一片的周海莲,业务上成为工行新产品的推广者、实践者、传播者。

如今,周海莲是工行金融产品的“活字典”,难怪一部分大客户走进工行郸城新华路支行,问的第一句就是“海莲在不在?”在他们心中,周海莲业务精湛、服务真诚,她就是工行郸城支行金融业务的代名词,找她办业务,放心、舒心、称心。

追梦旅途多坎坷

调任工行郸城新华路支行网点主任期间,周海莲更加忙碌。她只能舍小家为大家,以行为家,用一点一滴行动,诠释着一名基层工行人对事业的无限忠诚。

“当时,工行郸城新华路支行为新建网点,人员紧张,我担任网点主任的同时,还兼顾个人客户经理、

ATM专管员、业务授权主管等工作。有时为了不辜负领导的期望,我常常夜以继日,最晚一次凌晨才回家。在大家的共同努力下,网点等级始终保持在二级以上,连续两年存款净值超亿元。”说起这些,周海莲充满了自豪。

2015年初,周海莲的丈夫突感身体不适,低烧持续一个月之久。由于业务繁忙,工作中“细致入微”的周海莲这次真的“粗心大意”了,她竟然没有陪丈夫去医院检查。后来,当她看到丈夫的检查结果——淋巴瘤时,她放下手中的工作泪流满面。陪丈夫到郑州化疗时,周海莲仍放不下工作,一有空闲就联系客户。在第一次使用化疗药品时,因怕丈夫生气,她离开病房接了一个客户的电话。也不知过了多久,那边丈夫因药物反应忍受不了痛苦,自己喊来了护士。等周海莲回到病房时,护士也责怪她:“病人第一次用药,怎么能离开病房,药物反应是很危险的……”除了深深的自责,周海莲还能说什么呢?

工作中严格要求,不容有一丝错误的她,在去年9月底的一天又“出错”了。那天,78岁的老母亲打来电话说自己头晕、恶心、手麻、起不来床,让周海莲快回家一趟。接过电话,周海莲正要往家赶,不巧又接到一个重要客户的电话,她详细向

客户介绍了一些情况,之后工作一忙,把老母亲的事给忘到了脑后。直到回家见到躺在床上的母亲脸色苍白,她才如梦方醒。亲人近在身边,却“忠孝不能两全”。说起这些,周海莲至今仍然心酸、愧疚。

正像丈夫埋怨自己的那样,工作起来的周海莲“嫁给”了工行,完全沉浸在工作的乐趣中。

敢为人先谋发展

2015年4月,由于既要照顾患病的丈夫,又要照顾年迈的母亲,周海莲主动辞去工行郸城新华路支行网点主任职务,转岗个人客户经理。

立足本职岗位,就要争当先锋。业务上,周海莲不断创新,打破以往“跑断腿、磨破嘴”的揽储旧观念,把科技揽储、人脉揽储相整合,摸索出一套拓户揽储新模式。

当组织上给予她荣誉时,周海莲还是一贯性的动作:“给别人吧,别人更合适……”并满怀激情投入到业务营销中。

平凡岗位奋斗30年,出彩成绩背后,有多少汗水和泪水?对周海莲来说,没有花前月下的浪漫,只有一路风尘的征战;没有儿女情长的不舍,只有巾帼不让须眉的奉献。今后,她会更出彩。