

领航新征程——以高质量党建引领高质量发展

烟火见初心：党建引领金融为民

中经记者 张漫游 青岛报道

近300个微信群,16000多个微信好友,消息列表几乎见不到未读红点——每条求助,他都点开、回复,直到办妥。

街坊邻里习惯叫他“强哥”。群里“水管漏了”“灯坏了”的消息

“人家找到我,就是对我的认可”

别的银行摆宣传台,他摆便民服务站。

李强从司机转岗客户经理,源于一次“多管闲事”。2019年,ETC在全国普及推广,还是恒丰银行驾驶员的李强,常利用休息时间推广ETC。一次偶然的机会,他听到广播电台里有车主咨询ETC的安装和使用问题,当即开始反复拨打热线号码,接通后把ETC的安装流程和使用注意事项讲得条理分明。电台主持人记住了这个懂行的银行驾驶员,干脆请他常驻节目答疑解惑。那一年,李强办理的ETC数量排名全行第一。行里看中了这个驾驶员身上那股主动服务的劲儿,同

一出,他通常回一句“发定位”,拎着工具箱就出了门。这位随叫随到的“强哥”,真实身份是恒丰银行青岛分行的营业部副总经理李强。

12年前,36岁的李强脱下军装,从汽车兵退伍进入恒丰银行,彼时只是行里一名司机。12年间,他成长为手握8000名客户、管理8亿

意他转岗为客户经理。

方向盘换成客户名单,李强那在网点等客户,等来的只能是寂寞。怎么办?李强用了一个“笨办法”:加群。7个社区、15个小区的业主群,他都“扎”了进去。别的银行摆宣传台,他摆便民服务站。供暖前帮居民清洗暖气管道,忙到深夜;谁家灯不亮、下水道堵了,一个电话随叫随到。

采访中,李强讲起一个细节。有次群里有人问:“强哥,我家灯坏了能不能来帮忙修一下?”他回:“发定位。”修完对方问他住哪儿,他随口说了,对

元资产的零售尖兵,曾将零售指标垫底的支行带到10项指标跻身分行前三。2026年,他获评“全国优秀共产党员”,成为中共中央授予的4名金融系统基层从业者之一。

李强的背后,不只是一个党员的坚守,更是一面旗帜的引领,将党建触角延伸至社区网格,扎根群

方惊呼:“强哥你这离我好几十公里呢,你咋不说一声!”他摆摆手:“都在一个群里,以后有事儿还找我。”在他看来,“人家找到我,就是对我的认可”。

信任这种东西,平时看不见,事到临头才知道有多重。采访中,《中国经营报》记者听到了这样一个故事。一天凌晨四点多,邻居姜先生打来电话,声音发颤:“强哥,我妈肠梗阻,疼得动不了,我在济南回不去……”彼时新冠疫情未平。李强翻身下床,低声跟妻子说了句“下楼跑会儿步”,揣上车钥匙就出了门。

背老人下楼、送医、挂号、陪护,李

众身边,让金融服务融入基层治理末梢,让党员身影走进烟火日常。在他的带动下,越来越多青年员工走出网点、走进街巷,把服务送到群众家门口。一名党员带动一支队伍,一个阵地温暖一方邻里,在街坊的急难愁盼里,筑牢了基层战斗堡垒最坚实的根基。

强一直忙到天亮。等姜先生赶来,母亲已转危为安。一个在外地工作的儿子,母亲突发急病,第一个想到的竟是一位银行客户经理。这不是普通的信任,是巴至亲的生命交到他手上。

这样的托付,李强接过很多次。他的信条朴素得像句老话:“但做好事,莫问前程。”这份口碑慢慢在街坊间扎了根。即便市场利率持续下行,部分同业给出更高利息,李强的大多数老客户依然选择留下。问起缘由,有的街坊说“图个放心”,有的邻里说“钱交给强子踏实”。话虽简短,却是多年相处攒下的信任。

多小时。据李强回忆,老人走的时候说:“孩子,就冲你这实在劲儿,以后我的钱就存你这儿了。”

“不夸大收益,不隐瞒风险,不负客户托付。”这是李强的底线。六年间,他始终保持“零投诉”。

与李强相识多年的邻居宋增兴在接受记者采访时坦言,以前钱存在别的银行,认识李强后,他的想法变了:“李强有‘三心’——爱心、耐心、责任心。他讲基金、分析理财,哪个行哪个不行,明明白白。信任是一点一点积累的。他实诚,不会拐弯抹角,跟他打交道放心。”

“挺过去,就是一片天”

银行经营的是信用,而这份信用的根基,是一名共产党员不变的为民初心。

2023年11月,李强因工作表现突出,经组织选拔担任恒丰银行青岛胶州支行行长助理。不过,这家新设支行成立不到一年,存量客户不足400户,零售各项指标在分行垫底。市场陌生、品牌空白、队伍没方向,三座“大山”压在李强肩上。

可就在这时家里塌了半边天。母亲查出结肠癌,两个月后父亲伤了腿。来自工作和家庭的双重压力几乎把李强压垮。他白天带团队跑市场、做活动,深夜赶去医院陪护。有天晚上给母亲擦洗身子,毛巾掀起来时看到母亲瘦得只剩一把骨头。后来他回忆说,那一刻心里特别不是滋味,觉得这辈子亏欠家人太多,但再忙也要扛住,“挺过去,就是一片天”。

工作上,李强带着员工做活动、拓市场。部分青年员工对下沉社区、做便民服务有抵触情绪,他不讲大道理,直接把年轻人带在身边。怎么做服务,怎么跟居民拉家常,怎么在闲聊里发现金融需求,当面示范。

李强在支行成立“党员先锋李强工作室”,手把手带教青年员工,传授服务群众的方法,传递坚守金融初心的信念。在他的示范引领下,支行员工争相走出网点、走进社区,为老人上门办业务、普及反诈知识;走街串巷对接商户金融需求,解决“融资难”问题;整合社区商户资源,通过微信群帮居民团购生活物资、为商户拓展销路;推动支行与社区党组织合办近千人的中秋“百家宴”,让党

的关怀与金融温度直达群众心底。连支行的保安师傅都深受感染,主动利用休息时间参与社区宣传,成功拓展了一个对公客户,带动60余人的工资代发业务。

一支当初畏难的年轻队伍,硬是被李强带成了能打硬仗的铁军。一年后,2024年胶州支行零售指标16项高于分行网均,其中,储蓄余额、理财余额等10项指标在分行排名前三,新增投放个人住房按揭贷款在分行辖内排名第一。

2026年,李强调任青岛分行业务部副总经理。他的“笨办法”依然没变:每天早晨六点半到岗,去周边广场、社区转一圈,把办公室搬到街心公园的长椅上,搬到早点摊旁的闲聊里。

从市北到胶州,从胶州回市北,他始终没有中断对老客户的服务,电话、微信随时在线,周末抽时间回访老小区里的老街坊。在他心里,客户从来不是报表上的数字,而是一个个相处多年的邻里,是托付过信任的人。

银行经营的是信用,而这份信用的根基,是一名共产党员不变的为民初心。李强说道:“作为一名党员,服务群众从来不是一句口号,而是刻在骨子里的责任。只要组织需要、群众需要,我就会义无反顾地干下去。”十二年来,那个拎着工具箱匆匆赶路的身影,修好水管后拧干毛巾上的水渍,耐心为老人讲解理财条款时弯下的腰——点点滴滴,早已成为这句话最朴素、最温暖的注脚。

——经营成就价值——
中国经营报
CHINA BUSINESS JOURNAL



扫码了解更多