

农行青年说·我的成长故事

踏实奋进勇向前 激扬青春展风采

■农行南通通州志浩支行副行长 季丹丹

青春寄语

学习是农行青年进步的阶梯、服务是农行青年牢记的初心、创新是农行青年活力的源泉,结合这三点,我将继续不忘初心、牢记使命,鞭策自己成长成才、青春建功,与广大农行青年一同,为推动农行高质量发展贡献自己的一份力!

大家好,我是来自南通通州志浩农行的季丹丹,很高兴今天有机会一起分享我们的青春故事。进行不知不觉已经5年了,学习、服务、创新这三个关键词时刻在我心头,推动我向前。

学习,是青年奔跑的双脚。现有的知识好比持有的资产,或因遗忘、或因过时,不断减值;新鲜的知识有如现金流,不断积累,才能增值。还记得去年第一次接触信贷业务,当新手遇到急缺资金的客户,还要



处理门市零售业务,与时间的赛跑就拉开了。白天接待客户,中午上门调查,晚上独自留在网点学制度、做材料,回到家哄两岁的女儿睡着后,再起身写报告。两天,我跑赢了时间,提交了材料,也赢得了客户的信赖。积沙成塔,集腋成裘,在日新月异的知识大爆炸年代,不断学习、与时俱进,才能立足本岗、服务好客户。

服务,是青年火热的内心。2020的疫情来得太突然,网点的贵宾客户倪先生滞



留在湖北。通过朋友圈我了解到他紧缺口罩,就骑着电瓶车挨家挨户地跑药店,凑到一些,当晚快递了过去。之后的每一天,微信的祝福和加油鼓劲成了我们互动的日常。因疫情期间倪先生不便出门,我便申请了大额存单,营销宝推送过去,解决了他出门的麻烦。营销捷报上那700万的存单与100万的基金,是客户对我们服务的认可和信赖。“客户至上、始终如一”,将这条服务理念化为行动,是我们农行青

年不变的承诺。

创新,是青年聪慧的头脑。我们的志浩农行,拥有家纺城市最庞大的掌银及POS机覆盖量,每天各种赎回理财、使用POS、掌银的问题纷至沓来。想起经常刷到客户的抖音,我就将相关问题制作成小视频,又存了一份给同事,遇到问题就发给客户。工作轻松了,客户也满意了。还记得零售条线有本厚厚的基金台账,更新起来较为耗时。我利用在零售部期间掌握的表格技术,制作成电子基金表,套入公式实现每日测算盈亏,大大提高了工作效率。创新,对内是提升效率、推进转型的不竭动力;对外是吸引客户、升级服务的核心引力。

我常想,自己已经在奔四的路上了,必须珍惜青春。只要时刻记得学习、服务、创新,就能腿脚强健、内心赤诚、头脑灵活,奋力奔跑在暖阳里,奔跑在为农行、为自己抒写青春的阳光大道上。

青年用心勇担责 实干逐梦向未来

■农行如东丰利分理处主任 张鼎

青春寄语

我会一直为网点全员树立榜样,以身作则,坚持党建与经营两手抓,带领好我的员工、组织好我的网点,为南通分行的发展尽一份绵薄之力!

大家好!我是来自农行南通如东支行的张鼎,很高兴和大家分享我的成长故事和感悟。

进行6年,如今是一名网点负责人,一路上,对于“责任”这个词,我有了更加深刻的理解。

2020年的春节,是我经历的第一个“春天行动”。由于疫情,原本信心满



满、摩拳擦掌的大家,很快就因网点暂停歇业而不知所措,而我所在的丰利分理处,负债业务常年面临着当地建行的全面碾压。作为网点主任,我清楚地知道,危机往往与机遇并存,要想打一场翻身仗,我们就必须出其不意、乘胜追击。

要撬动这座压在头顶上的大山,就



要有好的杠杆。于是,我主动带头,把我行的福利储蓄、结构性存款等优势产品特点逐一总结,整理成通俗易懂、朗朗上口的语句,每天利用晨会、夕会和大家一起讨论复习。每次抢购福利储蓄时,我们都会提前20分钟,逐一和客户打好招呼,先暂停窗口其他业务,利用好黄金三分钟去更好地服务储户。态度就像力学,都是有相互作用

的,我们用诚挚的服务换来了客户的理解和支持,也换来了网点不断攀升的存款数字。

责任不仅需要时不我待的执行,更需要长扛在肩的自觉。我一直相信“越越好”这样的理念,业绩好工资高干劲足然后业绩更好;反之则会“越差越差”。经过一季度的大考洗礼后,从止住颓势到稳住局面再到扭转局面、重拾信心,我们继续埋头“高考复习”,确保淡季不淡。

担当于心,责任于行。除了做好一名网点主任,我把自己看作“一块砖”,贷款来不及放,我就是客户经理;厅堂排队较多,我就是大堂经理;客户不懂产品,我就是理财经理……无论角色如何转变,我都要求自己行动快一点,效率高一点;说话轻一点,态度好一点;做事多一点,脑筋活一点。我相信,只要用心,结果不会太差,付出必有回报。

勇写青春奋斗志 争当时代追梦人

■南通农行营业部营业处主任 曹婉君

青春寄语

农行业务需要我们奉献美好的青春,我们的青春更需要农行这片广阔的天空来发光闪亮。星星之火,可以燎原,我将立足岗位,以自己的萤火之光,点燃农行业务的燎原之势!

大家好,我是来自农行南通崇川支行的曹婉君,很荣幸和大家一起分享我的青春故事。

我是一名普通的80后。全能宝妈、拼命三娘、百科全书是家人、同事、朋友赋予我的“它定义”标签。曾经有人问我,“你觉得自己算是一个斜杠青年吗?”我幸福地告诉他:“这是我努力想要拥有的状态。”我喜欢不断尝试,或许会遇到许多挫折,但仍然希望可以在每一个不同的领域都尽自己所能做到最好。

犹记得在南通分行营业部担任法人客户经理的5年时光里,我常常用“打怪升



级”这四个字来形容自己的职业道路。每一天都是风风火火,处在不断解决问题,又不断出现新问题再去解决问题的循环往复中。

“心中有客户,服务无小事”。分行营业部作为全辖最大的网点,业务多、杂、全。工作中,无论是替客户办理信贷业务这类的“大”事,还是寄送回单这样的“小”事,我都会以强烈的责任心和高效的执行力,把每个细节可能遇到的问题都在事前一一考虑,保证整个过程顺利进行。“可以不懂很多,但是接触什么就要学会什么。”专业性也是我一贯的追求。我有一个小习



惯,为了让客户更清楚地感觉到自身的专业能力以及对他们诉求的关切,拜访或营销客户之前,我会提前想想大致的话题和当下的热点,做好充足的准备。通过不懈的努力,我在客户营销拓展的道路上,越走越远、越走越顺。2016年,我接手了凡特鲁斯,巧乘中行客户经理变动的“东风”,深挖客户办理银票贴现。2017年,我成功地营销到与江山合作以来的第一笔境外美元贷款回笼。就这样,我在追梦路上披荆斩棘,先后获得崇川支行“营销之星”“先进员工”,南通分行“最美党员”“网络金融营销之星”“先进员工”,江苏省分行“先进党员”

等荣誉称号。

现在的我,作为一名网点主任,时刻以更高的标准要求自己,在各方面发挥模范带头作用,带领团队以梦为马、不负韶华。我常态化抓好支部党员学习教育,提升党支部战斗力,打造一支政治坚定的红色队伍。我注重营造真诚相待、默契配合、不畏难、不气馁、不退缩、不推诿的浓厚工作氛围,网点干事的效率不断提高,集结一支凝心聚力的团结队伍。我坚持以客户为中心、以市场为导向、以创新为驱动,成就一支敢闯敢拼的营销队伍。在2019年度综合考评中,网点交出了崇川支行第二名的“高分卷”。

最后,有一段话想与大家共勉:保持炙热,坚持下去,或许前路未必是光明坦荡,但也一定充满无限可能。作为新金融青年,请和我一起拿出鼓动风云的勇敢,在逐梦路上做一个有信仰、有理想、有担当的奋发少年,心之所向,无问西东。