

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，推着我向前。

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，拥有家纺城市场最庞大的掌银及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，我就将相关使用问题制作成小视频，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。我便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“越好越好”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

农行事业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，以自己的萤烛之光，点燃农行事业的燎原之势！



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”，挖掘客户办理银票贴现。2017年，我成功地营销到与江山合作以来的第一笔境外美元货款回笼。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。