

农行青年说·我的成长故事

平凡岗位勤耕耘 青春无悔写华章

■南通农行海门开发区支行综合柜员 沈宇

青春寄语

青春的宝贵在于不懈的追求，拥有坚韧不拔的意志，更要耐得住平凡，把如火的青春献给平凡的岗位，伴着农行的成长步步向前。



大家好，我是来自南通海门支行的一名普通柜员沈宇，很荣幸能和大家分享我的成长故事。

2014年，初出茅庐的我怀着对金融工作的满腔热忱，走进了农行，把理想和信念深深地扎根在了三尺柜台。转眼，迎来了我在农行的第6个春秋，我从一个不谙世事的小姑娘，成长为一个可以独当一面的女汉子。

我从事的是这个行业中最为平凡的工作——一线网点的柜员。很多人都觉得柜员只是机械式的劳作，是最没有技术含量的，甚至没有价值。可是，我坚信，卓越始于平凡，完美源于认真。我把它作为我事业的一个起点，所谓万丈高楼平地起，只有

打好了地基，才能不惧风雨，只有把基础工作做好了，面对更深层次的工作时我们才能做到得心应手。

为了更高效的作业，我勤练技能，争做先锋。刚开始的时候，我的技能并不突出，只能利用业余的时间，学技巧、勤练习，一点点的提高。2016年我第一次代表南通分行参加省行集训队，第一天的学习，我成为了老师眼中最没感觉的人，当时心里就两个字“凉了”，甚至我的直属领导都觉得这次没有希望，电话里劝我早早回去。

顶着一股不服输的劲儿，我挑灯夜战。功夫不负有心人，我最终冲刺成功，收获荣誉。2016年，我获得江苏省金融工会

设法为客户提供更加周到的服务。从一点一滴做起，慢慢地，我也拥有了自己的客户群。值得一提的是，一位老奶奶每次带着农保卡来网点取钱，都特意等在我的窗口，哪怕当时我正忙，奶奶也愿意多等一会儿。能让客户感到满意，愿意把我当朋友，就是对我工作的最大肯定。

工作之余，我积极钻研新知识、新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。2018年我轮岗成为一名弹性客户经理，零基础的我通过参加各种培训，加上师傅的指导，成功地完成了农户贷款、生产经营贷款、房贷等多项贷款的发放。2019年10月，我来到其林分理处担任代班主管，我严格执行各项内部规章制度，严格按照规范化操作程序有序地开展各项工作，做好网点主任的帮手，不断累积经验，向优秀的主管队伍靠拢。现在的同事笑称我是十项全能，放在哪个岗位都能做会干。

入职6年来，有眼泪也有收获，更多的是成长，在我看来，青年的宝贵在于不懈的追求，拥有坚韧不拔的意志，更要耐得住平凡。我把如火的青春献给了平凡的岗位，伴着农行的成长步步向前。

以梦为马说成长

■南通农行海安西场支行行长 刘颖

青春寄语

以梦为马，不负韶华。做更好的自己，创更好的农行。

大家好！我是来自农行海安支行的刘颖，于2012年入行，8年工作时间说长不长，说短不短。因为适应了各样的岗位，有了百变的经历，所以觉得长；因为精彩的人生才刚刚开始，还有更多可能等着发掘，所以觉得短。很高兴有这样的机会，让我能静下心来回顾我在农行的8年成长故事。

刚进行的那年，一切都很新鲜，有着初生牛犊不怕虎的激情澎湃在心中。性格使然，做人做事喜欢争先，自然就要多



付出。大概也是凭着这股执念，枯燥的培训居然也没觉得辛苦，练习、背诵、比赛，那段时间的三步曲，谱就了后来的青年员工比赛单项第一。现在想来很庆幸，因为那时的努力正是后来脱颖而出的关键。

工作中的点点滴滴平淡却踏实，我

想严谨、勤奋、好学，应是每个农行人的基本素质。真正让我改变人生轨迹的是那次活动，毛遂自荐做了主持人，从小的爱好居然在工作后也能找到舞台。接着就是大大小小的主持活动、演讲比赛，越来越多的锻炼让自己淡定自若。

这样的表现让我进到了个金部，正式

不负韶华好青春

开启自己的内训师之路。这条路上，我如同一条久旱的鱼，如饥似渴的吸收各种知识甘霖，因为自己懂才能讲得让别人懂，秉承着这样的理念，5年时间让我对个金业务了解透彻，这为现在担任网点主任奠定了坚实的理论基础。

如今，我在西场网点做负责人，因为什么都想做到最好，前所未有的压力一度要将我压垮。幸好有前辈的指引，同事的鼓励，现在的我已经能谈笑自若、游刃有余地工作。任职后的第一个春天行动，得分位列支行第一方阵，这是我交给同事和领导的第一份答卷。

总结8年的成长故事，我想年轻人总该有一股闯劲，不管岗位在哪，表现的机会要会争取，争取来的机会要会用，终会有一天，会感谢自己当初的不服输，不怕输！

笃学敏行勤在心

■中国农业银行南通开发区小海支行行长 石杨

青春寄语

青年人，不是希望才会坚持，而是坚持才有希望！

大家好，我是农行南通开发区小海支行的石杨，很荣幸能和大家一起分享我的成长故事。加入农行的这10年里，经历了柜员、客户经理、主任助理、信用管理部办事员、信用管理部主持工作、小海支行行长这些岗位的锻炼，每段经历都对我的成长起到了不可或缺的帮助作用。

青年人要埋头做事，抬头看路。从2015年省行学习回来后，我多次被抽调到省行参加各类信贷检查。经常说埋头做事，抬头看路，对我而言这是十分难得的学习机会。省内兄弟单位走了一大半，我认识了很多战友，对信贷有了新的认识。在上级行同样的制度框架之下，各家行或多或少都有着不同的操作、打法，信贷制度是帮助推动业务发展的，对于制度的理解和运用很重要。



带着这样的认识，我来到开发区支行信贷部工作，在行领导的带领下，我们成立了放款分中心，期间我牵头调查并制定了9个“一项目—方案—授权”服务方案并负责贷款投放的组织和推进，至2019年10月末较年初增长近亿元。

青年人认清方向就要全力执行。2019年10月，我调至小海支行担任行长。原来的小海镇，小企业资源丰富，但随着近两年城市化进程的不断推进以及环保要求的不断提高，小海区域内的小企业纷纷搬迁，但流量结算资金沉淀我行。由此可见，账户是一切的开始，做大做强开户工

作很重要。网点周边的农批市场是苏中地区最大的农副产品批发市场，股东实力强，经营稳健，子公司江苏惠生农副产品物流有限公司更是承担着农副产品批发销售及配送的重任，为南通人民的菜篮子做出了巨大的贡献。从达成意向到贷审会完成审批仅用了6天时间，后续不断加深合作，面对当前的竞争形势，我充分认识到必须能快则快、能好则好、能超则超。

青年人要勇于坚持，敢于坚持。由于产品到期，网点最大的私行客户，定期存款1.6亿元，7800万元活期存款要转到他行，客户收益的巨大差异，让我们一度失去了

挽留的余地。但是我们没有放弃，从侧面研究客户背后的企业需求。我们了解到客户采购钢材如果使用承兑的话，各家钢厂对她的公司都有长短不一的免息期。于是，我向客户表达了全额承兑的优点，用定期收益补充活期收益的差距。客户仍十分保守，我又不厌其烦地上门拜访，一次次请她尝试。客户一家公司的年采购额就在2亿元以上，之前都是现汇付款，我们用大额存单质押开票，贸易背景真实，存款收益长期锁定。最终客户被我打动，同意后续资金陆续转回，也接纳了我帮她公司做授信的建议，同意将核心资产抵押给我。

作为青年员工，能有这样的舞台让我们挥洒青春，不断提升完善自己，我们是幸运的。今后的工作中，我要紧跟上级行要求，坚决高效执行。以加强客户建设为主线，以市场为导向，做大做强账户开户与普惠业务。让我们跟上节奏，时刻不忘党员身份，撸起袖子加油干！