

致敬最美劳动者

善作善成逐高峰 四敢四为争一流

夏慷

海安支行营业部主任



专业,是能力,更是服务保障。他向新而行争首创,率先落地全省首单保理e融、全市首笔“烟商贷”“惠捷贷”“抵押·e贷”、全域首个“一项目一方案一授权”项目,累计服务普惠客户超3500户,普惠贷款余额、增量连续三年蝉联四行第一,普惠贷款实现从无到有、从有到优、从优到强的跨越式进阶。

他带活队伍开新篇,每日开展“普惠微课堂”、每周组织“案例复盘会”、每月实施“岗位大练兵”,培养的7名团队成员全部成长为业务骨干,2名副主任走上管理岗位。2024年支行穿透式考核提升8个位次,列全市系统第一。夏慷先后荣获总行优秀客户经理、乡村服务先锋和江苏省分行优秀共产党员、省分行先进个人等称号。

周颖

如皋支行普惠金融部总经理



协同,就像一座桥,业务天堑变通途。她把自己当作一座桥梁,持续淬炼市场洞察力与营销执行力,以“精”为纲,以“情”为线,与客户同频共生、共克时艰,在金融普惠的前沿阵地抢时间、抢机会、抢市场,用专业金融知识为农户与小微企业量体裁衣。

面对行业风险,她坚持原则,精准把握市场动态,严守合规底线,以专业风控能力筑牢资产质量防线,是业务可持续发展的可靠践行者。她是尽责的领头雁,带领团队奋力拼搏、实干争先,以热忱与担当成为乡村振兴和高质量发展征程中的同行者。2020年以来,她多次获评江苏省分行“先进个人”、五一巾帼标兵。

瞿焯

如东丰利支行客户经理

一直“在路上”,是在潜心耕耘,也是在履践初心。2021年走上工作岗位后,瞿焯先后任职网点客户经理和支行数字化团队、分期团队成员。2024年年末,瞿焯主动请缨,调至基层网点担任客户经理。为了做业务的“排头兵”、客户的“贴心人”,他深入田间地头、企业单位用脚步丈量民情,用真心倾听民声,从精准捕捉信贷需求到定制适配的服务方案,每一环节都浸润着金融为民的服务底色。



凭借踏实肯干的工作态度、精进的业务能力、周到的客户服务,瞿焯一路播种、一路收获,先后荣获“南通市分行‘优秀共青团员’”“省分行先进个人”“市分行先进个人”“如东支行先进个人”等称号。

曹梦瑶

通州支行营业部客户经理

突破,是敢当“拓荒者”、敢为“急先锋”。她专业精进,努力学习最新信贷产品,始终保持专业知识在一线、营销能力在一线,争做客户服务的“百宝箱”。她勇于担当,立足于岗位,持续做大、做精、做优普惠客户服务,累计服务信贷客户300余户,投放贷款近5亿元。她综合全面,以供应链融资撬动核心企业上游50余家小微企业融资2亿余元,带动代发工资、国际结算等“一揽子”业务全面开花。



她年轻的奋斗身影闪现在营业大厅、坚守在企业一线、服务在田间地头,她践行初心使命、诠释责任担当,永不言弃定会迎来胜利乐章。人行5年的时间里,她连续三年考核均为优秀,被评为支行先进个人。

秦意雯

海门支行营业部客服经理



有温度的服务,才能赢得客户。人行11年,她始终扎根一线,先后在海门营业部、开发区、海门城中中等网点担任柜面经理。今年1月,秦意雯多了代班内勤行长这一角色。

道虽通不行不至,事虽小不为不成。她始终秉承“细心、贴心、诚心、用心、开心”的理念,坚持从小事做起、从细节做起,把“想客户之所求、急客户之所需、排客户之所忧”的服务理念落实在日常每一笔业务中,用专业热忱践行“客户至上”,用奉献丈量价值,过硬的业务素质和真诚的服务赢得了客户信赖。工作以来,她连续多年被评为先进个人、优秀柜员、“最佳客服经理”。

洪梅

崇川南大街支行内勤行长



坚持做好难而正确的事情,才能收获时间结出的硕果。洪梅常说:“把一切平凡的事做好,即不平凡;把一切简单的事做对,即不简单。”她将“打铁必须自身硬”作为基本要求,主动学习,不断拓宽知识结构、夯实知识基础,从容应对各类疑难杂症;她积极发挥着示范引领作用,带领客服经理以高要求提升规范化服务水平,以高标准提升运营管理指标;她坚持以“让客户满意”为宗旨,用专业知识和敬业精神服务更多的客户,创造更大的业绩;她坚守在工作一线,把各项工作想在前、干在前,攻坚克难、不断超越,先后荣获“总行优秀内勤行长”称号,也多次被评选为省行级、市行级和支行先进个人。

朱慧敏

开发区支行大客户团队客户经理

勤奋是汗水的结晶,也是智慧的结晶。她坚持实学实干,以空杯心态持续研习行业政策,迭代营销方法论,以扎实的专业积淀与进取精神不断提升服务水平。她秉持“客户至上”,高频走访企业及商户客群,以“响应快、定位准、执行稳”的标准服务每一位客户,将专业能力内化为灵活调度的能力,在客户接洽中快速定位适配产品,用差异化融资方案破解需求痛点。



工作十余年,她以始终如一的专业度与服务温度,将金融活水引入实体经济,在各类企业成长路上扮演着金融伙伴的角色,这份长期坚守终化作客户心底的信赖,多次荣获开发区支行“先进个人”“优秀党员”称号。

洪丽华

南通分行财富管理团队负责人

敢于攀登,才能看到不一样的风景。负责财富团队工作以来,她立足辖内地方经济发展,服务存量客户的同时积极推进项目化、批量化客户发展。她积极推进高端客户圈层营销,创新私行非金融服务,提升高价值客户综合回报率。她坚持推进财富管理团队建设,以推进零售业务创新转型提升高价值客户服务能力,带头走向市场、走近客户,在新市场、新赛道、新客群中抢占高位。



凭借对专业能力的极致追求,对团队、客户与市场的责任担当态度,洪丽华带领南通分行财富中心连续四年蝉联总行级财富中心,获评“十佳”总行级私人银行中心,荣获《零售杂志》“全国百强财富中心”称号。本人获得金融行业全国TOP50私人银行客户经理荣誉。