

赤壁农商银行赤马港支行行长肖四平

严于律己做人，清正廉洁做事

●记者 徐浪 通讯员 黄小蓉

秋天,是个丰收的季节,对赤壁农商银行赤马港支行行长肖四平来说,也是个收获的季节。肖四平带领全体员工紧锣密鼓地接力“两个竞赛”活动,截至目前,拓展扫码商户总量达1387户,荆农小康贷预授信农户达721户,签约授信农户105户,余额净增327万元,新拓展农村新型经营主体5户,发放扫码流量贷1615万元,超额完成任务的337%。赤马港支行在“微贷助力乡村振兴”竞赛活动中排名赤壁行第一。

自2013年担任支行负责人至今,肖四平带领所在支行荣获2次“咸宁农商银行先进单位”、2次“赤壁农商银行先进单位”荣誉称号,个人曾荣获“省联社先进支行行长”荣誉称号。

25年的披荆斩棘,25年的从不放弃,25年的风雨同舟,肖四平将一个女性最美好的青春年华都奉献给了农商行。她用言行教导员工,只有踏踏实实做事、清清白白做人,才能不负韶华,不负共产党员的初心和使命。

勤于学习 提升理论强思想

1996年,肖四平加入原信用社这个大家庭,2016年6月成为中共党员。一路走来,她先后担任出纳员、综合柜员、运营主管、支行行长等岗位。肖四平坚信“书山有路勤为径,学海无涯苦作舟”,她认为在日渐激烈的竞争环境下,坚持学习可以让人增信、崇德、明理。所以,她总是鼓励员工要加强学习,一方面学习业务知识,增强业务素质;另一方面拓展学习,增加“傍身”技能。通过打牢思想基础,增强理想信念,补足精神之钙。

随着党史学习教育系列活动的开展,每周四,她都严格遵循“固定学习日”相关要求,

积极组织员工认真开展各类学习。不仅学习党史知识,也学习信贷、运营、安全、合规等条线业务知识。同时,她还带领大家观看反腐倡廉警示片、正风反腐教育片,将学习和廉洁的理念深深融入日常工作中,从思想上筑牢廉洁的防线,达到了“润物细无声”的教育效果。

踏实肯干 提升作为强担当

在肖四平的带领下,赤马港支行精准定位,坚持做小做优,坚信打造小而美、小而优的品牌是最好的出路。他们一步一个脚印走访社区、农区、商区,将深入群众落到实处,做到细处,用行动诠释了“小微金融店小二”的坚守与担当。

赤马港因地理位置和财政专户的影响,周边的小商户很多,存换零钱、取低保补贴的业务也很多。每天,肖四平都会抽点儿时间在大厅担当大堂经理,跟这些客户聊聊天家长里短,简单介绍一下业务和产品。轻声细语、耐心细致、服务周到是大多数客户对她的评价。在她的感染和带动下,员工们也踏踏实实地对接小微客户时间久了,客户一两万的存款都往支行存,有贷款需求的也过来咨询,三两万的小额贷款客户经理们从不推拒,渐渐地,微贷业务越做越好,客户群体越来越多,支行口碑也越来越好。

2021年7月,“微贷助力乡村振兴”竞赛活动已开展多时。肖四平充分发扬“踏实做人勤恳做事”的风格,积极响应省联社和市县行社的号召,带头开展摸排工作,针对农区搭建“村银共建+金融村官”合作平台,选派1名党员和1名员工担任金融村官,为辖区8个村组提供精准、高效的金融服务。与辟精村、莲花塘村、四清村党支部开展合作,将三个村作为整村授信示范村,通过先易后难、先试点后推广模式,分步实施,将整村授信



逐步向赤马港辖区全面推广,加大对农民专业合作社、农村种养殖大户等新型农业经营主体的金融扶持。

截至目前,三个村已预授信500户左右,授信金额210万元,用信105户,扫码商户营销179户,超额完成任务数的224%。

廉洁自律 阳光信贷谋发展

“忠诚干净担当”是肖四平的工作信条。肖四平认为,不仅共产党员要时常葆有忠诚干净担当的品性,只要是农商人,都应该做到这6个字,尤其是支行行长,更要当好排头兵,当好先锋队。

2020年9月的一天,客户李某带着20斤菜籽油,来到肖四平的办公室询问贷款申请流程和条件,言谈之间了解到,受疫情影响,李某在黄龙村经营的榨油作坊出现资金周转不灵的问题,想申请一笔贷款应急。她热情地接待了客户,详细介绍了微贷产品的种类和申请需要的资料、流程、时限,并引导李某填写了申请。

临走时,李某偷偷拿出一个红包,想要塞给肖四平,她连连摆手,拒绝了,还将菜籽油也送还给客户,义正辞严地说:“想要贷款,只要符合条件,不送礼品我们也贷;不符合贷款政策,送

再多礼我们也不能贷,您赶紧把东西拿走吧!不然我们就不给您贷款了。”

对于前来咨询贷款的每一位客户,她都一视同仁,并且再三告诫客户经理,信贷纪律的红线坚决不能踩,不能向客户吃拿卡要,要坚持阳光信贷,竭力服务好每一位客户。

自2018年赤马港支行从单一网点向综合型网点转型后,肖四平就跟员工“约法三章”,信贷是块新土壤,不许长出坏苗,要始终把风险防控放在第一位。截至目前,赤马港支行共发放贷款439笔,其中金额最大的贷款只有1笔120万元,较年初净增5700万元,完成支行任务的194.47%。

年华已逝,青春不再。47岁的肖四平用每一道皱纹和每一根白发证明了“女儿当自强”,无数次的挫折、困难与病痛都敌不过内心深处对党和农商行的热爱、责任与坚守,更挡不住“清廉做事清白做人”的铮铮誓言和热血激情。无论何时何地,她都充满了力量和斗志,矢志不渝地带领员工坚持奋斗在基层一线。



拉近客户距离 提升服务水平

嘉鱼农商行“人码合一”跑出服务加速度

本报讯(记者 徐浪 通讯员 杨惠春)日前,嘉鱼县鱼岳镇经营副食店陈老板需要一笔资金进货,通过嘉鱼农商行扫码申贷10万元。很快,该行客户经理上门对接,现场服务,两天内,10万元贷款便打到他卡上,解决了他的资金急需。

据悉,为进一步拉近客户距离,提升服务水平,按照省联社的统一部署,嘉鱼农商行大力推进“人码合一”综合营销平台,打造“金融e店”品牌。“人码合一”即农商行为每位员工个人建立“名片式、身份证式”的专属二维码,确立“人人有码,人人用码,人在码在”

的工作机制,实行全员“挂码上岗”。按照“线上预约,线上对接,工作时间直接办理”的工作模式,客户需要办理贷款等金融业务,通过扫员工二维码直接对接农商行客户经理,客户经理便上门为客户提供服务。

“人码合一”综合营销平台上线以来,该行将个人名片与活动海报广泛转发至朋友圈、亲友群,打通“线上+线下”两大营销渠道,深挖“商区+农区”两大潜力市场,落实“走出去+请进来”两大营销举措,扎实开展商户、农户,拓宽营销链圈,并充分利用人缘、地缘、情缘优势,全面提升营销覆盖率与

获客率。通过“人码合一”综合营销平台,形成“线上客户预约+即时领养+客户联系+完成办理”完整链条,使得获客、对接、维护更加方便快捷,大大提高了客户服务效率,得到了广大客户的一致好评。

“平时扫了一下农商行员工二维码,真没想到用钱时在手机上点一下贷款申请操作,很快贷款就到账了,现在农商行的贷款像取存款一样,真是方便又快捷!”潘家湾镇蔬菜种植户陈老板在看到手机里显示贷款进账5万元资金后,兴奋地竖起大拇指对广大农户说道。

为全面推广“人码合一”综合营销平台,该行不断加大“人码合一”综合营销的督办考核力度,按照“奉献有我,责任有我,绩效有我”的理念,将“人码合一”营销与业绩同推进,同考核。通过下发文件、召开督办会等形式进一步凝聚全员思想,形成“全员营销,全员考核”的激励机制。并坚持每日通报,通过“晒”营销业务及综合排名情况,强化督办,在全行范围内形成“比学赶超”的良好氛围。

截至10月20日,“人码合一”营销平台预约贷款客户1300余户,金额1.15亿元,成功办理1.02亿元。

通山农商行大路支行

提前超额完成全年微贷投放任务

本报讯(通讯员 汪丽娜)自“微贷助力乡村振兴”劳动竞赛开展以来,通山农商行大路支行以微贷投放作为提质增效的有效手段,提前超额完成全年3500万元微贷投放计划。截至9月25日,微贷余额达9019万元,较年初净增3502万元。

大路支行全员把微贷业务作为“牛鼻子”工程来抓,结合支行实际,迅速制定微贷劳动竞赛活动方案,分解目标任务、细化方案措施,让全员干有目标、干有方向、干有动力。白天在单位上班、处理各项事务,晚上下班后将办公地点“搬”到村委会中、农户家里,逐村、逐户开展信息采集等工作,把普惠金融服务送入千家万户。实现了从坐商到行商的转变,从线下办贷到线上综合营销的转变,真

正将服务下沉到村组,切实当好小微金融店小二。

大路支行将紧扣乡村振兴战略规划,结合“微贷助力乡村振兴”劳动竞赛和“送码授信暖人心”让利商户竞赛两项活动,实现微贷业务持续增长。