

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“咸宁农商行先进单位”、2次“赤壁农商行先进单位”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，她先后担任过出纳员、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，增强业务素养；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教育片、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。与群精村、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，详细介绍了解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，义正言辞地说：“想要贷款，只要符合条件，不送礼品我们贷；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，扎实走访商户、农户，拓宽客户链圈，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“线上客户预约十即时领养十客户联系十完成办理”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。