

红旗帜

拼出一路新业绩

——记工行咸宁分行泉塘支行行长魏霏

●记者 熊大平

善于学习、爱岗敬业,勇当排头兵,这是工行泉塘支行行长魏霏身上的标签。在岗三十年,魏霏凭着对金融事业孜孜以求的情怀,书写新时期自立自信的新女性形象。先后荣获工行湖北省分行“巾帼岗位标兵”、工行总行、工行湖北省分行优秀共产党员等荣誉称号。

她就像一束银柳,不奢华,但真实而淡雅。



■面对困难 要下狠心

2020年年初突如其来的疫情阻挡了所有人的脚步,魏霏急客户之所急,想客户之所想,积极寻找可行性办法指导客户通过手机银行办理银行各项业务。将“我身边的银行、可信赖的银行”真正深入到客户心中,她没有因为疫情而丢掉一个大客户。

当年7月,魏霏被任命为泉塘支行负责人,她深知肩上的责任更重了。在工作中,凡事坚持示范带头,她既当指挥员又当战斗员,遇到难题魏霏都冲在最前面。

2021年11月底,魏霏因身体原因必须马上做胆囊切除手术,除了上级行行长,她没有告诉任何人,安排好工作后,魏霏就住院做了手术。术后第四天可以下床走动时便不顾医生的反对坚持出院,并将病假条放在家中,返回了工作岗位。泉塘支行作为上级行的储蓄工作顶梁柱,她必须在关键时刻扛起大梁,工作不能出现丝毫松懈,她更知道,以身作则与并肩作战远远胜过远程指挥。

“她总是冲在最前面。”共事十余年的余晓薇说,认领客户时,剩下没人认领的,就是最困难的,那就是魏霏的任务。

“魏行长身上有一股不服输的劲,面对困难能下得了狠心。”客服经理徐芬说,魏霏时刻以党员示范要求自己,带领泉塘支行不断创佳绩。

■传帮带同事 坚持全心

一个人的成长不是成功,带领一个团队一起进步才是成功。魏霏在基层岗团结同事,走上管理岗注重团队协作一起成长。

“我最开始从事产品营销工作,其实是很茫然的。”魏霏说,有时毫无准备,师傅就直接带她去企业,过不了多久企业就本行开通对公帐户。疑惑不解的魏霏从师傅那得到答案,就是从报纸、新闻中寻找突破口。从此,魏霏也养成了看新闻、读报纸的习惯。现在的金融产品很多,几乎每周都有新产品上线,各种金融产品软件层出不穷,魏霏坚持多渠道汲取新知识,增加业务积累。

走上支行业务管理岗的魏霏,为了帮助年轻员工成长,将自己摸索出的学习方法毫无保留地传授给年轻同事。在业务学习的基础上,要求大家每天看新闻。每天的晨会或者夕会,让一名员工讲解一个金融产品,大家分享交流。

魏霏在业务上传帮带,生活上关心同事,营造良好的团队氛围。

在魏霏的带领下,2021年一季度泉塘支行全员揽存9272万元,一举夺下了全行储蓄存款增存排名第一的好成绩,再一次创下泉塘支行的存款历史新高。电子银行、商户拓展等各项指标也排在前列。她带领泉塘支行多次获得上级表彰。面对纷至沓来的表彰、鲜花、掌声时,她没有被这些所陶醉,而是立足岗位,继续书写自己的职场新篇章。

■服务客户 坚守初心

随着金融系统的深入改革,银行竞争之大,对银行营销、服务提出了更高的要求。

“银行就是做服务,做好服务就是我们的初心,没有不好的客户,只有不好的服务。”这是魏霏经常和同事们说的一句话。她也身体力行的为客户服务,赢得客户赞誉。

去年12月,一位在工行存有大量存单的客户,急需100万元资金临时周转。考虑到客户提前支取会有利息损失,办理质押贷款又无法实时获取贷款资金,客户经理犯了难,而客户着急的样子也被魏霏看在了眼里,魏霏当即开始寻找办法帮助客户解决眼前难题。

年底本就很忙的魏霏,开车带

着客户收集相关资料,逐个部门办理信贷手续,终于在一天之内让客户收到贷款资金,解决了客户的燃眉之急,令客户感动不已。这件事后,客户也认定魏霏是值得信赖的朋友,今年春节便将家里的资金都存入工行账户。

对待大客户要悉心,对待小客户也要尽心,这是魏霏在银行网点工作的准则,也因此得到客户的尊重和信任。有一位70多岁的老年客户,名下有一笔存款到期一直没有来转存,预留的手机号码显示错误,联想到客户长时间不来转存利息会受到损失。魏霏带着工作人员到客户所住小区几番寻找,了解到银行工作人员的来意,客户深感意外,表示确实已经忘记了这笔钱。今年初,客户再次来到泉塘支行,并将手头上的资金一并存入工行。

●记者 李思源

她以网点为业、以网点为家,用全面、专业、高效的态度服务每一位客户,用勤勉、合规、大我严格要求自己,以舍小家顾大家的无我情怀,描绘了一幅靓丽的工行人青春画卷。她是工行咸宁分行岗位标兵、优秀主管、服务明星、巾帼岗位标兵等,工行通城隽水支行网点负责人张颖。

■勤学苦练 造就岗位多面手

张颖是土生土长的咸宁人,2013年6月,刚毕业的她以优异的成绩通过银行招考入职工行通城支行。

从校门到银行大门,为了尽快掌握业务知识,张颖几乎牺牲了所有的节假日,利用了一切可利用的时间。不到一年时间,张颖就熟练地掌握了各项业务知识和操作技能。从事柜员期间,日均个人办理业务量达百余笔,高峰时业务量达到日均300笔。

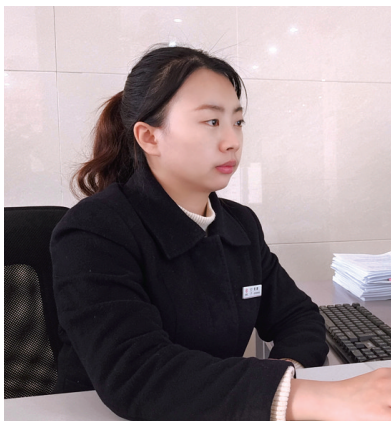
“提高自己的业务水平可以有效地减少客户等待的时间,帮他们在最短的时间内办好业务是我行对客户高效服务的基本体现。”张颖说。

正是靠着过硬的基本功,张颖处理业务的平均时间远远低于其他人,获得了客户的一致好评,她同时保持着全年无风险事件的记录。

因业务熟练,知识掌握全面,张颖先后担任了网点客户经理、现场主管。2016年,在工行通城支行青年员工公开竞聘中,她成功竞聘主任助理一职,并积

勤勉青春绘巾帼

——记工行通城隽水支行网点负责人张颖



极协助网点主任协管网点相关事务。2016年度,张颖荣获岗位标兵,并获得了“青年先锋队百日大会战”工银二维码支付营销主题活动全国前500强。

正因为张颖的勤勉好学,她能胜任并处理网点各个岗位、处理各项疑难业务,成为了网点名不虚传的多面手、业务“小师傅”。2019年她还先后获得工行咸宁分行服务明星、优秀运营主管等荣誉称号。

■与行成长 巾帼不让须眉

2020年,工行通城支行正值新老交替之际,支行公开竞聘网点负责人,

“90后”张颖在公开竞聘中脱颖而出,成为了工行通城隽水支行网点负责人。

曾经家中的“甩手掌柜”,突然成了网点的家长,网点工作千头万绪、琐碎复杂,没有管理经验,加上疫情影响,网点个人储蓄存款持续下降,张颖压力倍增。

张颖说,以前只需要做好分内的工作,现在成了网点家长,她必须起领头羊的作用,主动想心思多做一些事情,努力把网点的业绩提起来。

“有一天晚上8点多了,我看见张颖提着业务袋去跑商户,我说这么晚了你还出去吗?她说刚安置好孩子,现在有点时间能出去跑一家算一家吧。”同事小钟说,她被张颖的努力所感染,第二天也主动跟着张颖一起跑商户,后来加入的同事越来越多,成效越来越好。

那段时间,张颖每天在下班之余向领导、家人虚心求教管理方法,并积极狠抓落实商户,多方调动资源,调整考核方案,严格奖惩措施,极大提升员工积极性,老员工的潜力得到了激发、新员工做事更加有了热情。

在张颖的带领下,隽水支行的存款环比增加,2020年12月末个人储蓄存款净增6588万,创下了网点成立以来的历史新高,2020年7月商户二维码资产增量位居工行咸宁分行25家网点第一名。

■爱岗敬业 舍小家顾大家

2018年4月,张颖的孩子出生了,由于婆婆身体不好,只能白天帮忙。张颖休完产假回归职场,每天下班后,还要和丈夫担起带孩子的大任。

“晚上孩子只要妈妈,张颖为了拓展收款码业务,只能抱着8个月大的孩子出去挨家挨户营销。”张颖的丈夫说,12月的晚上天气特别冷,他很担心孩子在外面跟着张颖受冻,但是没办法她们白天工作走不开岗位,只能利用下班后的时间来跑推广。

幸运的是,看到张颖抱着孩子上门做业务,所到的商户为之所感动,有时会暖心的拉他们进门边烤火边办理。这让张颖十分感动,觉得她的努力没有被辜负。

张颖常常为没有尽到做一个好妻子、好母亲、好媳妇的责任而深感内疚,但为了事业,只有忍痛舍小家、顾大家。每当丈夫抱怨时,她都笑着说:“工作就要无愧于心,再加上我们还年轻,多吃点苦,多做点总是好的。”

入行七年来,她积极进取的态度和极强责任心,得到了各级领导和同事的高度肯定。谈到以后的打算,张颖表示将继续保持昂扬向上的精神状态,全身心投入到网点工作中,把青春无怨无悔地奉献给她所钟爱的金融事业。