

咸宁农商行横沟支行张晓玲

揽存九千余万元的秘诀

●记者 徐浪 通讯员 任娟 吴涵

提到咸宁农商行横沟支行大堂经理张晓玲，客户无一不对她竖起大拇指。张晓玲多次荣获省、市“先进个人”荣誉称号。截至2023年12月底，她各项储蓄存款754笔，总金额9100万元，最大一笔额度328万元，最小的一笔额度几千元。

一串串数字振奋人心的背后，是张晓玲用真诚、责任抒写的一段段感人故事。

◆招牌微笑作名片 真诚打动人心

2013年，张晓玲来到咸宁横沟桥镇，面对本地人的不信任和排外心，张晓玲用微笑、真诚，花10年的时间走进了横沟桥镇。

张晓玲的兜里时刻揣着一本破旧的“小本子”，里面密密麻麻记载着的是一份份信任和一个个希望。

李总是横沟桥镇有名的种养殖户，第一次碰壁回来时，同事都打趣着说：“他可是各家银行争夺的香饽饽，挑得狠呢！”张晓玲不信邪，经常下班了就去他家里坐坐，一来二往，慢慢能说上两句。

突然有一天，李总焦急地来找张晓玲，“小张，我现在急需办个POS机，其他银行说再快也要三个工作日，你看看，能不能帮个忙，我要今天拿到。”原来有几个外地采购商要到李总厂里采购，需要通过POS支付款项，张晓玲了解到这一情况，立马收集所需资料，想办法多方沟通，当天办妥，及时解决李总难题。

在咸宁横沟桥镇，张晓玲是有名的“百事通”，她的“小本子”里密密麻麻记着：杨畈村的庄园经济，凉亭坳村的研学乐园，长岭村的乡村旅游……只要村里要发展、村民有需要，就能看到她的身影。

一次，张晓玲听远房亲戚说需要食堂采购，她立马上门，把李总介绍给亲戚，笑着说：“这是自产自销的养殖户，正儿八经的助农，还没有中间商收

差价，你要不自己问问。”

后来的一天，李总主动到网点找张晓玲，感慨地说道：“我真没想到，你是真把我的事放心上啊！”从此，李总成了张晓玲的忠实“粉丝”。贴息政策来了，张晓玲第一时间想到李总，办理了200万的企业创业贴息贷款；货款一回笼，李总就想到张晓玲，到现在，他的存款都存在张晓玲这里。

像这样双向奔赴的故事，在张晓玲的揽存秘籍里比比皆是，她时常捧着“小本子”说道：“每一个账户、每一笔储蓄，都是客户对我的信任，更是我身上沉甸甸的责任，唯有真诚服务、真心感激，才能无怨无悔！”

◆脚踩泥土心系民 传承“挎包”精神

2018年，是张晓玲到横沟支行的第五年。她早已融入这十里八村，与横沟桥镇这片土地血肉相连。

还记得那年春节前的那场大雪，雪花纷飞。那天，支行提前已和孙祠村对接好整村授信拉练活动。一大清早，张晓玲冒着雨雪拎起挎包第一个赶到孙祠村委会，布置好活动会场，她又拿起扫帚和村主任一起把门口的融雪清理干净，铺好纸箱垫地，怕前来的村民滑倒。

“黄叔，您不是准备开春鱼塘养鱼要买鱼苗吗？来来来，了解一下我行的荆楚小康贷款。”张晓玲耐心细致地宣传讲解农商行的惠农政策，一上午，签约荆楚小康贷达70多户，用信达140



万元。她顾不上喝一口水，双手不知不觉已冻得通红，但内心是暖乎乎的。

在拉练活动宣传期间，张晓玲了解到村里其中一个组已代发征收款1800万元。村干部看她一个姑娘家这样肯吃苦耐劳说到：“这么多年了，拿着个提包走乡串户，服务多少乡邻群众，张经理对横沟这片地的感情深啊！”说完他便主动陪着张晓玲下到村组，挨家挨户宣传农商行是农户身边的银行，是贴心为农户办事的普惠银行。在乡亲们的热烈簇拥中，张晓玲扯起嗓子喊：“乡亲们，农商行是党的银行，就是咱的银行，有钱朝里存，用钱往外掏。”场景热闹非凡。

送贷下乡途中有位家住深山的贫困户李大爷，平日里养了些鸡、鸭、羊补贴生活，正是农商行扶贫贷款的帮扶对象，可他家离村委会足有8公里，山路崎岖，其中有5公里只能徒步前行。正当大伙犹豫时，张晓玲开口道：“也不远，咱们老一辈在农信社那会艰苦奋斗，上山下乡凭的不也是一双老腿、一个挎包嘛，以前行，现在也行！”

整个宣传活动下来，横沟支行成功转存定期存款1300万元，揽存活期存款500万元，签约贷款430万元，而张晓玲步行了14公里。

◆舍小家顾大家 奉献诠释青春

3口之家托举千家万户。春天行动期间，张晓玲白天大堂稳存，晚上上门揽存，白加黑连轴转，回到家经常已是深夜。

“晓玲，小点声，孩子已经睡了。”不知第几次深夜回家的张晓玲被丈夫习以为常的提醒道，本想陪着孩子写作业的她，只得愧疚地蹑手蹑脚走进卧室。她的儿子在上高中，正值学习的关键时期，尽管她的关心与照顾不会缺席，但总是迟到。

春节期间是人口回流的高峰期，是揽存业务的黄金期，这已经是她老公、孩子都知道的事情。虽然家人略有微词，但她都是鼎力支持。银行人员不够的时候，张晓玲的丈夫兼职充当起单位“司机”，孩子作为后勤保障，开始了他们家庭版的“强揽储大走访”。

“一人在银行，全家跟着忙”。直至大年初七，丈夫帮助张晓玲接送客户，上门拜访累计驱车700多公里，孩子在家做饭13顿，张晓玲共走访130名客户，揽存1360万元。

她用自己10年的时光讲述了一段段的农商故事，就像每一位奋斗在农商行事业中的一线员工。“成为农商人是我人生中最珍贵的经历。”张晓玲如是说。

“家乡人金融服务周”，通山农商行——

赴甘肃陕西为家乡人开展金融服务

本报讯（记者 徐浪）近日，通山农商行新城支行联合乡村振兴工作专班组成金融服务工作组奔赴甘肃、陕西等地，开展了为期五天的“家乡人金融服务周”活动。

为更好地了解家乡人外出创业及务工情况，1月6日通山农商行积极参与兰州市咸宁商会2024年新春联谊会。活动现场，新城支行副行长焦煌进行普惠业务宣传，全面介绍了农商行服

务中小企业的优惠政策、金融产品及相关金融服务，并及时主动与创业者对接，有效挖掘客户的金融需求。活动现场发放宣传资料300余份，对接企业客户20余家。

为近距离了解外出务工人士基本情况，服务组一行通过准备和筹划，最大限度地利用在外创业人士的分布情况进行分批座谈。深入了解他们经营业务种类、范围、规模和资金需求，拟定

相应服务措施，把金融服务落到实处。在办理业务中，乡亲们纷纷表示：“以前从来没想到，能在千里之外的兰州享受到家乡银行的服务，真的感到很温暖！”

在商会年会结束后，工作组又马不停蹄赶往西安，因通山籍在西安创业人士较多，通过前期的联系和摸底，在老乡的引领下，走访家乡人较为集中的几个工业园。服务组在走访创业人士邓总时，他说：“你们的服务真到

位，不远万里送温暖，让我倍感亲切。”

五天的流动服务，通山农商行为外出家乡人提供了多样化的金融服务。此行，共办理预约贷款40户，金额2000余万元，组织存款300余万元。通过“家乡人金融服务周”活动，加深了通山农商行与外出家乡人之间的感情联络，有效拓宽了通山农商行的服务渠道，为进一步打造“有温度”的银行增添了更多色彩。

湖北咸宁农商银行

乡村振兴
主办银行

全市农商银行存贷 超千亿
支农支小支微更给力
1000亿