

# 赴粤开展“六访六增”走访对接活动,咸宁农商行—— 为咸宁籍在粤人士发放贷款 3000 余万元

本报讯(记者 徐浪)为了落实省联社“六访六增”活动要求,根据咸宁农商行党委统一安排部署,近日,行长熊精干、副行长邓伟祥一行4人赴广东省开展“六访六增”走访对接活动,走访商会和企业,深化沟通交流,宣传推介农商行,为咸宁籍在粤务工创业人员、在外企业、异地商会反哺家乡提供更多更优质的金融服务。

走访期间,咸宁农商行一行分别与上海咸宁商会、广西咸宁商会、西安咸宁商会、广东省咸安商会、崇阳商会、东莞通城商会等10余家异地咸宁商会的代表们座谈,走访了广东

汇致建材、镁亚科技、深圳茜泰科技等企业,开展金融服务上门,宣传金融产品。

期间,咸宁农商行还参加了广东省湖北咸宁商会第五届理(监)事会就职盛典暨咸宁开放窗口粤港澳大湾区推介会,会上与广东省湖北咸宁商会携手签订战略合作协议,向广东省湖北咸宁商会授信6亿元。

此次走访对接活动得到了咸宁市工商联的高度认可和支持,近期咸宁农商行已为咸宁籍在粤务工创业人员、在外企业、异地商会反哺家乡发放贷款3000余万元。



## 共青团咸宁市委、咸宁农商行团委 联合主办“青春有约,献出你的爱”联谊活动

本报讯(记者 徐浪)5月23日,共青团咸宁市委和咸宁农商行团委联合主办“青春有约,献出你的爱”2024年咸宁青年朋友计划520专场活动。共青团咸宁市委副书记李雪梅、咸宁农商行党委委员、副行长王平涛参加启动仪式。

本次活动邀请了湖北科技学院、

市中心医院、市人行、市直单位招硕引博人才、中建三局等单位的50余名单身青年参加。

活动共分为四个环节,通过四个不同的打卡地点,融合多个社交场景,增进彼此之间的交流和了解。

活动现场,单身青年们分组完成各项游戏任务,同时还体验了陆地冰

壶运动等项目。现场欢声笑语不断,让大家在繁忙的工作之余充分放松身心,扩大交友圈,展现青年职工积极向上的精神风貌。

当天还安排了特别环节——走进咸宁市特殊教育学校,青年员工为153名孩子送去精心准备的文具和小礼品,并和这群孩子们一起学习手势舞《爱的奉

献》,感受和传递这份特殊的爱心。

参加活动的青年员工们表示,此次活动氛围很好,平时工作忙,社交圈窄,希望以后多举办这样的联谊活动,让大家在愉悦身心的同时,寻找一份适合自己的缘分,增强青年员工的幸福感与归属感,为咸宁农商行高质量发展凝聚青春力量。

## 赤壁农商行黄睿琪 守初心办实事 让“农信”精神薪火相传

●记者 徐浪

黄睿琪是赤壁农商行新区支行客户经理。在农商行工作的5年期间,从事过综合柜员、客户经理、信贷主管岗位,一路走来,他通过不断学习理论和业务知识,从业务“小白”蜕变成微贷“达人”,实现了从普通群众到共产党员的身份转变。他的身上切实诠释了“锲而不舍,朽木不折;锲而不舍,金石可镂”的深刻内涵,这正是新时代农行人传承“农信”精神的表现。

黄睿琪认为,作为支行的客户经理,必须对信贷产品、业务流程、所需资料及规章制度信手拈来。黄睿琪坚持不懂就问,始终保持谦虚的学习态度。在工作中,他主动向老员工学习

信贷营销技巧和获客方式,珍惜每一次与客户对接沟通的机会,找准切入点,拉近与客户的距离。

每一次的学习,都是黄睿琪汲取成长力量的机会。特别是党纪学习教育以来,黄睿琪坚持逐章逐条学、联系实际学,把学习与岗位职责联系起来,时刻牢记党员身份,严格遵守党的政治纪律、组织纪律、工作纪律等六大纪律,做到知敬畏、存戒惧、守底线。通过党纪学习教育,他也更懂得把握与客户交往的分寸,坚持“一杯水”原则,守好纪律底线。

在日常工作中,黄睿琪十分注重积累客户资源,凡是客户有贷款需求,不管金额多少,他都认真对待,用心服务。只要客户提供材料齐全,他当天

一定把申报资料做出来,确保第二天一早交至审批部门。

在黄睿琪心中,每一个客户的身后都有丰富的潜在资源,只有提高申报效率,急客户之所急,想客户之所想,才能不断积累客户资源,将业务做大做强。

业绩观引领前行脚步。黄睿琪常说,农商行的金融店小二就是要嘴勤、手勤、脚勤,把服务真正意义上送到有需要的客户身边。他最喜欢穿工作服,只要穿着工作服,不管是在超市买水,还是在外就餐,他都会表明身份和商户聊几句,询问有没有收款码需求和贷款资金需求,即便被拒绝也从不气馁。黄睿琪总自嘲:“我最大的优点就是脸皮厚。”有时候,家里人拉着他

不让他聊,他总是回到:“多问一句也不会吃亏,搞不好还可以帮到人。”

客户王总就是黄睿琪闲聊出来的客户。一天中午,他在超市买东西,适逢王总打电话订烟,他直接表明身份和王总攀谈起来。在了解超市的资金需求、进货周期、经营情况后,他向王总推荐了烟商贷。王总成功办理了30万元的贷款。熟悉后,王总觉得黄睿琪办事靠谱,还将亲朋好友转介绍给他。黄睿琪共计为王总亲戚朋友成功发放6笔贷款,金额140万元。

经过持续不断的努力,黄睿琪的贷款营销取得了一定成绩,截至目前,他2024年新增贷款110笔、金额1800万元,客户数净增连续2个月排赤壁农商行第一名。

湖北咸宁农商银行  
HUBEI XIANNING RURAL COMMERCIAL BANK

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