

# 金融强国有我 青春建功有为

## 银行追梦人 青春志千里



工商银行  
盐城分行  
**陈林华**

### 立足当下 勇毅前行

现任工商银行盐城分行机构金融业务部营销经理的陈林华,自参加工作以来,一直秉承“尽职、尽责、尽心”的工作理念,用实干书写担当、用行动彰显责任、用奉献诠释青春,努力在平凡的岗位上干出不平凡的业绩。

勤学多思,知行合一。多年来,陈林华始终保持勤奋学习、善于思考、敢于吃苦的良好作风。作为一名新时代青年党员,他坚持学习党的路线、方针和政策,认真学习党史,读红色经典,始终坚定正确的政治立场,牢固树立正确的世界观、人生观和价值观,处处以优秀共产党员的标准严格要求自己。

立足根本,奋勇争先。心有所信,方能行远。从基层支行综合柜员、大堂经理、运营主管、客户经理、店长、副主任到机构金融业务部营销经理,如他所言,“我是革命一块砖,哪里需要往哪搬”,站好每个岗、做好每件事是他职责所在、使命所然。2023年全年及今年“开门红”期间,陈林华转岗至机构金融业务部,他的个人业绩和他所在的机构金融业务部综合排名始终靠前。

真抓实干,慎始敬终。陈林华始终坚持“营销至上、内控先行”理念,深入学习行内各项管理办及相关要求及规定,做好营销、运营、管理环节相关风险防控,努力提升重点环节合规履职水平。真正做到学以致用,坚持问题导向、对标对表、底线思维、久久为功,真抓实干、勇毅前行,推动业务高质量发展。

陈林华将继续脚踏实地,一步一步往前走,以十年磨一剑的韧劲,以“一辈子办成一件事”的执着,干出实实在在的成效。



中国银行  
盐城开发区支行  
**丁慧**

### 脚踏实地 起而行之

中国银行盐城开发区支行副行长丁慧,先后获得中国银行业文明规范服务“明星大堂经理”、中国银行“优秀大堂经理”、中国银行江苏省分行“青年五四奖章”、市妇联“三八红旗手”等荣誉。

迎春俏丽,争先是脚踏实地拼搏的劲头。跑业务的过程中,丁慧经常会听到拒绝的声音,但她始终保持执着和热忱,曾为了给客户满意的资产配置方案,登门拜访20余次。在每一次服务客户的过程中,她都会分析客户的真实需求,尊重理解客户需要,帮助提升客户收益,这也让她获得了大批“忠实客户”。她始终以精益求精的态度完成好每一项任务,做好每一份工作,踏踏实实地走好银行与客户之间的“最后一公里”。

润物无声,服务是金融为民温度的体现。“年纪大了,很多东西都不懂,只能干着急,多亏了丁主管啊。”这是客户李奶奶发自肺腑的感慨。了解到李奶奶腿脚不便,丁慧在一个工作日内积极响应上门服务需求,高效帮助她完成了银行卡账户开立业务。“客户的需求就是我的工作。”丁慧欣然一笑,“老年群体一直是我关心与关注的对象。我会用最优质、最贴心的服务去最大限度地满足老年群体的服务需求。”对丁慧而言,“用心服务客户”不是口号,而是“一个月内提供17次上门金融服务”的实际行动。

花开烂漫,互助是团结协作风貌的展示。工作18年来,丁慧与很多同事都有交集,也有很多困难呈现在她面前,但不不管是生活琐事,还是工作冲突,她都能从容面对、淡定处理,凝聚起身边同事干事创业的合力和韧劲。她经常利用自己的业余时间提升团队的业务能力,积极协助员工处理问题。参加完中国银行总行党代会后,丁慧第一时间组织参加中国银行盐城分行“学习二十大 先锋话成长”交流活动,传达会议精神,分享个人成长感悟。



招商银行  
盐城分行  
**于利青**

### 业务尖兵 无悔青春

于利青是一名“90后”金融从业者,作为招商银行盐城分行营业部客户经理,她深知建设金融强国的根本落脚处是服务地方经济民生发展。

2015年硕士毕业后,于利青满怀憧憬进入招商银行盐城分行,成为一名金融新兵。几年的历练让她青涩褪去,成为招商银行盐城分行金融条线的业务尖兵,金融从业经历虽短,公司金融业务领域却涉猎甚广,多次获得招商银行南京分行“先进个人”“优秀党务工作者”等荣誉。

疫情防控3年,在严格贯彻落实市政府疫情防控工作的安排部署和该行领导的支持下,她向上级积极争取信贷资源,加大对抗疫骨干企业的信贷支持,同时为相关企业争取优惠利率,每年累计投放金额超3亿元,保障全市民生平稳运行,为抗疫工作贡献青春力量。

金融从业近10年,她充分发挥招商银行品牌优势,用金融“活水”浇灌盐城民营经济实体,服务民营企业横跨盐城的多个优势产业,主要集中在汽车零部件、石油阀门、农业等领域,助力相关企业日常转型升级、疫情间平稳过渡,成为盐城民营经济实体中的龙头企业。

于利青作为招商银行金融服务青年尖兵的代表,敢于创新、敢于探索,她发挥招商银行资金成本、科技金融以及公司金融产品等多维度优势,积极对接盐城国有企业、外部资本市场,丰富了企业的融资渠道,降低了企业的融资成本。

作为一名金融青年,于利青始终严谨认真、努力钻研,深刻把握建设金融强国的精髓要义和实践要求,不断增强金融机构青年党员的使命感、责任感,时刻为服务盐城地方经济发展贡献青春力量。



中信银行  
盐城分行  
**沈楠**

### 勤耕不辍 绽放青春

他在银行公司业务中摸爬滚打14年,积累了丰富的业务知识和营销经验;他勇于担当、善于创新,是业内有名的“拼命三郎”;他曾创造过3天奔波5000余公里落地业务的奇迹……他就是中信银行盐城分行转型发展的实践者,战略客户部副总经理沈楠。

2020年,沈楠怀着对中信文化的信仰,加入了中信银行盐城分行。仅用两年多的时间,他从业务拓展、客户服务等多方面进行深入分析和规划,带领团队在实践中不断积极创新,迎难而上、奋勇拼搏,把团队的存款从12亿元提升至34.5亿元。

江苏润阳新能源科技股份有限公司系苏北地区首家、盐城市唯一省级独角兽企业,中信银行盐城分行在前期一直未能与其建立合作关系。沈楠带领团队,了解客户业务结构,研究存量合作银行的合作产品,剖析客户未来高速发展中的需求与痛点,不断深入企业,与不同岗位的人员交流并给予专业建议。经过半年坚持不懈的走访,客户终于认可了沈楠团队提交的服务方案,开始建立合作,并逐步扩大合作份额。目前,中信银行盐城分行已成为该客户最主要授信合作银行及结算银行,并在国际业务等方面也取得突破。

沈楠及其团队,善于打硬仗、啃硬骨头,从打无准备之仗。拜访企业前,通过各种渠道深入研究企业,并做出企业服务方案,拜访后也有内容留给客户,体现中信银行合作的专业性。先后为SK新能源、协鑫能源科技等盐城重点制造业企业提供金融支持;成功落地中信银行盐城分行首单股权收益权项目;成功营销盐城市盐南智能产业投资有限公司3亿元股权收益权项目;2023年5月,以创盐城地区5年来连续中票最低价格成功发行盐城市交通投资建设控股集团有限公司永续中票,在盐城地区债券发行市场上取得了良好的口碑。

沈楠也非常注重自身业务储备的不断更新,利用中信集团强大的协同优势,与客户建立长期的、多维度的、共赢的合作伙伴关系。沈楠将和团队积极践行“342强核行动”,有效落实“四大转型”和“七大客群建设”,通过一体化营销,深挖关联客户,拓渠道、善借力,抓住获客机遇,真正做好推动该行业务转型发展的排头兵。



江苏银行  
射阳支行  
**王鹏**

### 履职尽责 争创佳绩

王鹏2014年进入江苏银行工作,先后任职综合柜员、零售客户经理等,现任江苏银行射阳支行小企业部副经理。参加工作以来,他始终秉持强烈的事业心和责任感,立足本职岗位,不断开拓进取。自2019年从事普惠业务以来,王鹏勇于担当、积极作为,以实际行动践行“四敢”精神,甘做苦事,勇做难事,取得了显著的工作成绩。

从2017年到2024年,江苏银行射阳支行在普惠条线旺季竞赛中连续8年取得前3名的好成绩,该行普惠客户数量位居江苏银行盐城分行第一。面对存量客户维护的压力,以及客户经理青黄不接的情况,王鹏没有气馁,他相信努力终有回报,冲锋在前、迎难而上。在“开门红”期间,白天跑园区、进市场、到田头,晚上加班整理材料是他的工作常态,他放弃了一个又一个的周末,奋斗了一个又一个的夜晚。随着同业竞争的愈发激烈,他深挖客户需求,将工作做精、做细,从多维度多方面服务小微客户。

2023年旺季竞赛期间,王鹏服务了一个粮食企业。此后他还时常与客户保持联系,在今年存量贷款申报过程中,面对同业激烈竞争,王鹏结合客户的行业、资质和关联企业等多方面信息,为客户量身定制授信方案,利用江苏银行“苏质贷”及知识产权质押的产品优势,不仅成功维持了存量授信,还成功挖掘了该客户关联企业贷款业务,并配套了“财务管家”“薪税管家”“电e盈”等服务,另外为其长期合作的3位粮食经纪人办理了“农户e贷”,得到了客户的高度认可。今年一季度,王鹏个人落地普惠新客户超20户,普惠贷款新增超6000万元,并带领该行普惠条线所有指标超额封顶完成。

王鹏还注重团队建设,以身作则,通过分享经验、传授技能,激发团队成员的潜力和创造力,积极培养和带领年轻员工。在他的带领下,江苏银行射阳支行小企业部组建了一支团结协作、奋发有为的青年队伍。在旺季小微优秀客户经理表彰活动中,江苏银行盐城分行10名优秀客户经理名额,江苏银行射阳支行小企业部占据3席,为江苏银行盐城分行普惠业务发展注入新的活力。



建湖农商银行  
**张辉**

### 坚守初心 奋勇争先

张辉现任建湖农商银行营业部总经理,作为新时代的青年党员,他坚持用习近平新时代中国特色社会主义思想武装头脑,不断提升政治理论水平,兢兢业业、善于管理,乐于奉献、业绩突出,带领网点员工实干争先。

学习百年党史,厚植为民情怀。他深入推进主题教育,积极参加各类党建活动。组织党员突击队走进敬老院,陪伴老人共度佳节;开展“情系环卫 冬日送温暖”主题党日,为一线环卫工人送上暖暖热粥;他带领网点员工扎实开展“我为群众办实事”实践活动,深受客户及商户好评;他秉持“以客户为中心”的经营理念,深入开展“服务升温工程”,将金融服务送到工地,办理批量开卡,保障农民工工资按时发放,让他们不再担“薪”,切实提升了广大客户的获得感、安全感。

坚守从业初心,助力乡村振兴。他始终坚守服务“三农”的从业初心,深植“三农”情怀,不断践行服务城乡理念,坚持走村入户打通农村金融服务的“最后一公里”,为更多的种养大户、专业合作社注入金融“活水”,服务公司客户467户、38.4亿元;个人客户1586户、7.31亿元。

坚持带头营销,展示负责人风采。在日常工作中,他积极提高自身履行职责的能力,爱岗敬业、勤勤恳恳地做好本职工作。在工作中做到正确认识自己,真诚对待他人,认真对待工作、公平对待管理。“以从容之心为平常之事”,在一如既往做好服务工作的同时,张辉将“打造服务最好的银行品牌”这一服务理念带给客户,用真诚的微笑、真心的微笑、严谨的工作态度赢得客户的满意。



滨海农商银行  
**袁晓春**

### 青春筑梦 建功未来

袁晓春在滨海农商银行工作已近13个年头,她始终保持对工作的热爱、执着与忠诚,在平凡的岗位上做出不平凡的业绩,展示了当代女性忠于工作、乐于奉献的新时代风采。她先后获得盐城市“抗疫先进个人”、滨海农商行“优秀共产党员”“巾帼英雄”“服务之星”“党员示范岗”“先进个人”、十周年行庆“十大优秀员工代表”等荣誉。

政治素质好,党性观念强。作为一名共产党员,她时刻对自己高标准严要求,牢固树立“政治意识、大局意识、核心意识、看齐意识”,不断提高思想政治素质,充分发挥党员在业务经营发展中的先锋模范作用。工作上,她积极主动,勤奋努力,不畏艰难,尽职尽责;在大是大非面前能站稳立场,保持清醒头脑,顾全大局,坚决服从组织安排,自觉维护党委利益。

工作作风扎实,敬业精神强。无论是在基层的综合柜员、运营主管岗位,还是在机关部门的管理岗位,她都主动作为、勇于担当,不仅高效完成本职工作任务,还圆满推动她在支行创成普惠金融系统“文明规范服务五星级示范单位”。凭着一股不服输的劲儿,她从信贷业务的“门外汉”蝶变为“行家里手”。2023年,她牵头组织了“师徒结对”帮扶活动,选择综合能力强的客户经理“一对一”帮助新晋客户经理提高业务技能和防范操作风险水平,迅速提升新晋客户经理独立胜任能力。

为人坦诚正直,协作能力强。她是总经理的好助手,处事公道正派,既能虚心接受批评意见,也能耐心指导帮助新同事,与同事关系融洽,跨部门协作顺畅。她顾大局、识大体,有较强的事业心和责任感。2023年11月,她被推选参加省联社普惠展业平台项目,参与“三台六岗”信贷业务模式转型,为该行业务转型及高质量发展贡献自己的力量。



大丰江南村镇银行  
裕华支行  
**陈玉建**

### 大爱逐梦 传递温暖

现任大丰江南村镇银行裕华支行行长的陈玉建,具备勇敢、担当的意识,与祖国同行,为人民奉献,用智慧点燃青春的火花,用大爱追逐梦想的基石。

牢记使命,实干担当,让青春在实践中展现风采。陈玉建团结该行全体成员,坚定服务“三农”、支持农业的定位,主动融入地方发展大局,做有价值的银行。他致力于深耕小微领域,加大民营企业特别是实体经济及涉农信贷投放,2023年新拓各项贷款1.71亿元,惠及客户62户;常态化开展银企对接,主动上门为企业定制融资方案,走访服务民营小微企业45家,新增授信1.5亿元,以实际行动与企业共谋发展。主动减费让利,支持企业经营,所有涉企评估费、抵押登记费等都由行内承担,近年来累计为企业节约该类融资成本50余万元。

履行责任,回报社会,让青春在奉献中绽放光芒。日常工作中,他勤勤恳恳、兢兢业业,对各项工作都能做到有力组织、有序推进;作为支行负责人,他亲力亲为深入调查研究,为开展业务打下坚实基础。先后组织开展“金融知识进万家”“存款保险”“远离非法集资”“扫黑除恶”等金融知识普及活动,着力搭建银行与消费者间金融知识普及的桥梁,以金融之力助力“三农”群体创业致富;与小微企业结成命运共同体,坚持不抽贷、不断贷、不压贷,加大基础信贷投放,为受困企业和农户办理无还本续贷业务;积极履行社会责任,以公益形式回馈客户、回馈地方,开展爱心助学、助教、助医、助困活动10余次,关心帮助弱势群体近400人次。

