



展现青春本色 谱写奋斗旋律

——记射阳农商银行四明支行行长顾正超

□陈军 张建忠

奋力奔跑,勇于追梦,是青年应有的姿态。2012年,带着刚出校门的青春朝气和对人生第一份工作的无限向往,他成为射阳农商银行的一名员工,十二年弹指一挥间,昔日风华正茂的毛头小伙子,也一步一个脚印,成长为独当一面的“农村金融标兵”,书写了一段属于自己的“青春奋斗史”。他就是射阳县四明镇党委委员(挂职)、射阳农商银行四明支行行长顾正超。

初进银行,顾正超被分配到位于亭湖区盐东镇的射阳农商银行东南支行做一名柜员。三尺柜台,单调而又琐碎,对很多银行从业人员来说,可能都是最难熬的岗位,但顾正超却认为,这是自己人生最宝贵的财富。“因为它提高了我的业务技能,教会了我怎么和客户打交道,怎么收获客户的信任。柜面工作容不得半点差错,也磨炼了我的性子,锻炼了我的工作责任心。”在这个最基层的网点、最基层的岗位,虽然只有3个月,他却练就了扎实的业务技能。后来,他参加总行小微银行部客户经理岗位竞聘,从此走上了客户经理岗位,由于工作成绩突出,还被总行提拔为射阳公司部二中心总经理。

一次拜访赢得一笔营销商机

更高的岗位,意味着更大的责任。顾正超深知,作为团队带头人,必须“勇于负起团队之责,乐于承担团队之苦,善于破解团队之难”,更重要的是把拓展客户作为第一要务。回顾这些年服务过的企业客户,顾正超印象最深的是新坍镇的一家企业,“那真是一波三折,累与快乐并存。”顾正超回忆道。在初次拜访企业老板路总时,对方明确表示不与射阳农商银行合作,原因不详,态度坚决。作为老信贷员的顾正超立即察觉里面有故事,经过多次上门沟通,他了解到,这家企业是当地的定报企业,每年销售额都在1亿元左右,厂房



顾正超与商户交流

和设备都是自有的,负债情况良好,不合作的原因就是曾经申请过贷款,但是没有通过,路总心中存有怨气。得知缘由后,顾正超向路总进行了解释并真诚表达了歉意,逐步消除了路总的成见。“正好路总又需要临时资金,原材料降价,需要囤货,但当时手里资金有限,又不想丢失机遇。”顾正超根据企业近几年的财务数据、税收、当前在手订单、企业征信等多个维度进行额度测算,制定授信方案,推荐“企信贷”贷款品种,成年子女担保即可,无须抵押担保,这种授信方案得到路总的认可。本以为事情到此结束,但是用信签合同时又出现意外,路总女儿在上海没有时间回射阳签字,考虑到特殊情况,顾正超与同事张昕信立即动身前往上海。

那次上海之旅是顾正超印象最深刻的一次出差,早上5点30分和同事一起坐大巴前往上海,历经6个小时到达上海车站,立即坐地铁前往与路总女儿汇合,终于在下午1点30分完成合同面签,很幸运的是,他们也赶上了下午两点回程的客车。就这样,历经13个小时,完成了一次上海一日游。也正是这么一次经历,让路总真心感受到射阳农商银行的真诚,当贷款资金打至企业账户时,他由衷地表示感谢,充分认可了射阳农商银行的办事效率与服务方式。

一个标兵带出一支精英团队

顾正超不仅自己出色,还带出优秀的徒弟。他在射阳公司部二中心担任总经理时,时刻关注部门年轻同志的成长,经常给年轻同志上课,手把手教他们看财务报表、分析企业风险点,在信贷授信的每一个环节上传授经验,团队成员在这样的工作环境中慢慢成长,营销能力强了,业绩自然就提升了。射阳公司部二中心共有6人,2022年射阳农商银行选拔人才,他的部门就有3人成为信贷主管后备、1人成为中层副职后备。截至目前,已有

一份情感融化一批金牌客户

顾正超以金融为民的初心和实干笃行的精神,精准“滴灌”地方中小型企业。在他的带领下,射阳公司部二中心2023年新增投放普惠贷款8.5亿元,其中绿色信贷达2.85亿元,惠及30户小

微企业,团队已成长为一支有朝气、肯奋斗、能成事的青年生力军,在助企纾困、文明创建、志愿服务中广受认可。与此同时,他还主动参与银政企对接会,联系招商局等政府部门,带着感情去拓宽营销渠道,总是将本行信贷政策第一时间送至企业手中。对于绿色低碳、节能环保行业的企业,顾正超主动为客户申请利率优惠,想企业之所想、急企业之所急,解企业之所需,以实际行动助推地方绿色产业发展。顾正超带领的公司部一直坚持以老带新,实行组长负责制,宣传信贷产品,让乡镇的小微企业和县城私营企业主都能享受到总行的信贷好产品、好政策,让绿色低碳企业能够享受到更多的便利、更好的服务、更大的实惠。

奔赴热爱,无畏山海。在今后的工作中,顾正超将继续围绕金融为民、强国有我的人生追求,坚守初心、砥砺前行,不断提升客户服务水平和金融供给能力,以实际行动争当绿色低碳的捍卫者、践行者、奋斗者。

科技创新赋能 增强金融服务向“新”力

本报讯 (袁双庆)兴业银行始终将“国之大者”化为“行之要务”,加快形成与发展新质生产力相适应的金融服务体系,服务科技创新、现代化产业体系建设,促进“科技一产业一金融”良性循环。

创新风控模式抢抓新赛道

一面锦旗、一封感谢信,传递出陕西鼎基能源科技有限公司对兴业银行西安分行金融服务的高度认可。

鼎基能源是服务能源环保的国家级高新技术企业。近年来,公司发展迅速,研发资金需求大,但因缺少抵押物等问题,迟迟无法获得足够的信贷支持。今年4月,兴业银行西安分行在获悉企业融资需求后,通过“技术流”授信评价体系,为其提供“技术交易信用贷+科技金融贷”产品组合方案,成功向企业发放600万元技术交易信用贷款,解决了企业的燃眉之急。

据悉,兴业银行创新推出“技术流”授信评价体系,从评估企业的财务“三张

报表”到评估企业科创能力“第四张报表”,从发明专利、科研团队、技术优势等15个维度考察企业,对企业科技创新实力进行“精准画像”,让企业技术“软实力”变成融资“硬通货”。

今年以来,兴业银行通过“技术流”授信评价体系审批金额合计超5000亿元,为服务新质生产力、加快布局新赛道提供了有力支撑。

打造多元化接力式金融服务

发展科技金融,推动金融资源向科技创新领域倾斜,为科技型企业提供多元化接力式金融服务……如何根据企业不同发展阶段的特点和需求实施精准“滴灌”,成为摆在商业银行面前的重要课题。

据悉,兴业银行持续升级完善科技金融综合服务方案,为广大科技型企业提供“线上+线下”“商行+投行”“金融+非金融”一体化服务。

线上,依托“兴业管家”“兴业普惠”

平台,提供线上定制化科技金融服务方案,推出“兴速贷”(优质科创企业专属)等特色线上融资产品,以数字化手段增强小微企业金融服务获得感;线下,通过投贷联动贷款、知识产权质押融资业务、高科人才创业贷款等加大对科技型企业融资支持,并配套提供支付结算、跨境金融、供应链金融、财富管理等,助力科技型企业发展壮大。

“针对发展到一定阶段的科技型企业,仅凭传统信贷融资方式往往无法完全满足企业对银行的服务需求。”兴业银行相关负责人介绍,该行发挥集团综合化经营优势,提供科创票据、银团贷款、并购融资、资产证券化、员工持股、战略配售、IPO综合服务等多元化服务,为科技型企业高质量发展注入新动能。

在金融服务之外,兴业银行还着力满足科技型企业在科技系统、研究咨询、产业对接等方面的服务需求,建立“行业专家库”,深耕“区域+行业”研究,为政府部门、高新区、科技型企业

充当智库,提供研究支持,做到既融资又融“智”。

优化体制机制构建协同服务体系

为构建专业高效的科技金融服务体制机制,兴业银行在总行层面成立“一把手”挂帅的科技金融工作领导小组,在分行层面,该行围绕国家产业布局和区域科创资源禀赋,确定了19家科技金融融点分行,实施科技金融专属审查审批派驻机制,构建前、中、后台协同服务体系,为科技金融发展提供有力支持保障。

“科技支行是服务科技创新、做好科技金融大文章的基本单元,前沿阵地,我们已制定了发展规划,争取至2025年底,在全行布局超过150家的科技支行。”兴业银行相关负责人表示。

截至6月末,兴业银行服务科技金融客户超16万户,贷款余额超9000亿元。其中,国家技术创新示范企业、制造业单项冠军企业和国家级专精特新“小巨人”企业服务覆盖率分别超过66%、61%、43%。



**盐城聚龙湖
支付便利化示范区
支付享5折优惠>>**

支付新体验,优惠不间断

盐城市聚龙湖景区支付便利化示范区活动

云闪付二维码支付享5折

支付有优惠,生活更有味



活动时间

2024年7月26日至2024年12月31日
(每周五至周日)

活动对象

绑定2024年盐城市移动支付便民活动
参与银行发行的银联卡的云闪付用户。

活动范围

盐城市聚龙湖景区
支付便利化示范区内活动商户
参与活动商户可扫以下二维码查看



活动内容

整体活动期间,银联卡持卡人及云闪付用户在盐城市聚龙湖景区支付便利化示范区内活动商户,使用云闪付二维码支付时,可享5折优惠,单用户每期活动期间单周限享封顶优惠金额50元,优惠名额金额有限,先到先得。

扫描二维码查看活动详情



特别说明

本次活动仅限2024年盐城市移动支付便民活动参与银行发行的银联卡,无法参与的卡BIN号可点击活动展示页面“查看无法参与活动的卡BIN号”按钮查看。参与活动门店,可点击活动展示页面“查看活动门店”按钮查看。