

五四青年节

青春

为笔绘金融 工行担当著华章

——中国工商银行宿迁分行青年金融人奋斗纪实

在数字经济与实体经济深度融合的浪潮中,中国工商银行宿迁分行(以下简称“宿迁分行”)的青年金融人以“五四精神”为指引,在乡村振兴、金融安全、跨境服务等领域勇挑重担,用青春热血书写国有大行的责任担当。五四青年节将至,让我们走近这群奋斗者,聆听他们的故事。

葛源强 工行宿迁分行营业部对公客户经理

泥鞋丈量土地,初心浸润“三农”

在乡村振兴的广阔画卷中,金融力量正成为不可或缺的底色。宿迁分行对公客户经理葛源强,便是一位深耕乡村金融领域的践行者,他以蹒跚泥水,心系“三农”的服务精神,为乡村振兴注入金融“活水”,为乡村经济发展贡献自己的力量。

葛源强与乡村的缘分,始于几年前的一次基层调研。当时,他跟随团队走进宿迁的乡村,看到了农村地区金融服务的匮乏,也看到了乡亲们对金融支持的渴望。那一刻,他便决心投身乡村金融服务,用自己的专业知识为乡村振兴贡献力量。

作为乡村振兴信贷员,葛源强的工作并非一帆风顺。乡村金融需求多样且分散,农户和农村企业往往缺乏抵押物,信用体系也不够完善,这给信贷工作带来了诸多挑战。但葛源强没有退缩,他选择主动走进乡村,深入了解农户和农村企业的实际需求。

“要做好乡村金融服务,首先要了解乡村,了解乡亲们的需求。”葛源强说,“只有真正站在他们的角度,才能提供合适的金融产品和服务。”

为了更好地服务乡村客户,葛源强经常穿梭于各个乡村之间。他深入田间地头,与农户面对面交流,了解他们的生产经营情况;他走进农村企业,分析企业的发展困境,提供针对性的金融解决方案。在他看来,每次与客户沟通都是一次深入,每次与客户的沟通都是一次深入,每次与客户的沟通都是一次深入,才能提供更为精准的金融服务。

在服务乡村客户的过程中,葛源强遇到过许多令人难忘的经历。其中,有一位种植大户李先生,一直致力于发展特色农业,但由于资金短缺,始终无法扩大生产规模。葛源强得知情况后,主动上门了解李先生的经营状况和资金需求,为他推荐了适合的金融产品,并协助他申请贷款。在资金的支持下,李先生顺利扩大了种植规模,引进了新的种植技术,农产品产量和质量都得到了进一步的提升,还带动了周边农户共同富裕。

宿迁日报九度视频



扫一扫,观看视频

洪盖阔 工行宿迁分行国际业务部外汇经理

跨境青年勇争先,绘就业务新篇章

在全球化的时代,跨境金融作为连接国内外市场的重要桥梁,其重要性不言而喻。宿迁分行依托对公业务、金融市场、财资管理、跨境托管等场景化、综合化金融服务优势,为中资企业“走出去”、海外企业“引进来”保驾护航。

洪盖阔是宿迁分行国际业务外汇经理,2013年毕业后进入宿迁分行,从业十余年,她从柜员成长为跨境结算业务能手,并获得2024年度“工银成就个人奖”。

2013年,刚毕业的洪盖阔来到了宿迁分行,开始谱写属于她自己的“工行故事”。刚入行的她从事柜面处理业务,包括存取款、转账、开户等高频业务,每笔交易都关乎客户资金安全,需要在快速操作的同时保持高度专注。洪盖阔始终坚持微笑服务,以客户为中心,耐心倾听客户需求,尽力为客户提供满意周到的服务,在熟练掌握业务技能的同时也积累了丰富的金融知识和业务经验。

2016年,洪盖阔来到国际业务部,成为一名外汇经理,负责国际业务清算申报、国际业务单证、国际客户拓展等业务。跨境金融业务涵盖了多个领域,包括跨境贸易结算、外汇交易、跨境融资、跨境资金管理和跨境投资等,这些业务通过银行的国际网络和清算系统,为进出口企业提供安全、高效的货款收付服务,帮助企业进行外汇买卖和风险管理,提供国际贸易融资等。

初步接触跨境金融业务,对于洪盖阔来说,既新鲜又充满了挑战。为确保交易合规性与时效性,国际业务清算申报需对接银行内部系统与外部监管平台,核对交易信息、申报跨境收支数据,并跟踪资金到账情况。洪盖阔深知明白,跨境金融业务看似简单,实则至关重要,而他们作为跨境资金流动的“守门人”与客户服务的“第一触点”,不断提升业务能力至关重要。“持续学习”成为洪盖阔事业的关键词。

人行十余年,洪盖阔褪去了青涩,在跨境金融方面成长为跨境结算业务能手。无论是总行对全行单证业务实施的新标准高要求,还是在省行“百日攻坚”拓户比拼中,洪盖阔都展现了出色的能力,在她与团队的共同努力下,宿迁分行最终在全省范围内取得了理想位次。

对于如何开展国际业务客户营销拓展,洪盖阔有着自己的“门道”。“我会对潜在客户进行精细地细分,例如按照行业、企业规模、地理位置等因素。通过准确的客户定位,能够更有针对性地提供服务。国际业务客户拓展最重要的就是要有锲而不舍的精神,持续跟踪,久久为功,用业务水平赢得客户的信任。”洪盖阔说。

值得一提的是,截至2024年末,宿迁分行国际业务全量客户数较上年末净增25%,全市场国际业务客户覆盖率32%,在全省领先。

人行十二年,奋进十二载。洪盖阔在朝夕中写实“韶华”,在繁华里中写实“沉淀”,在风雨中写实“奋斗”,初心、专业 and 真诚坚守着“金融为民”初心,让服务有深度更有温度。

回顾入职经历,袁昕感慨万千。2011年8月,他入职宿迁分行营业部开启职业生涯;2016年9月,他进入分行信贷与投资管理部,在该部门任职期间,他系统学习提升了信贷管理专业能力;2022年4月,袁昕来到公司金融业务部担任团队经理,带领团队实现多项业务突破……从初入职场的小白到成为顾客信任的客户经理,袁昕的成长之路无不伴随着耐心与真诚。

在对我们身边,像周苗苗这样的优秀青年还有很多,五四青年节即将到来,让我们向这些青年榜样致敬,他们以非凡的青春活力和辛勤汗水,在时代的画卷上勾勒出绚烂多彩华章,展现了当代青年的责任与担当。

“有一次,因为我的疏忽,没有注意到老年客户因行动缓慢错过了叫号,在一边等待了很久。”周苗苗说,这次经历让她深刻认识到,在服务老年客户时,必须慢一点,仔细一点。从那以后,周苗苗在叫号时总要多留意大厅里的情况,如果有老年客户起身,她就会静静地多等一会儿,办理业务时,她也会尽可能地放慢节奏、提高音量,用更加细致耐心的服务赢得了老年客户的广泛赞誉。

周苗苗将她在适老服务方面的心得总结成一篇文章为《关爱老年客户,让服务“慢”一点》的文章,“我在文章中分享了自己的服务经验和思考,希望可以带动更多同事共同关注老年客户的需求,将适老关怀的理念贯穿于银行服务的每一处细节中。”周苗苗说。这篇文章在银行内部网站上引起了较好的反响,许多同事因此受到了启发和鼓舞,在工作中更加注重提升适老服务。

作为新时代的年轻代表,周苗苗用自己的实际行动诠释了“金融为民”的核心内涵。周苗苗深知,作为国有大行的一员,自己的职责不仅仅是办理业务、完成指标,更是要传递温暖、传递正能量。在适老关怀的道路上,周苗苗不仅是一位践行者,更是一位传播者。周苗苗用自己的行动激励着身边的同事和年轻一代,让她们的成长之路无不伴随着耐心与真诚。

在笔者提问的同时,袁昕也很大方地公开了自己的“服务经”——他认为,只要做好省行下发的绿色贷款标识录入核实,下发绿色标识字典,他不仅要要求客户经理进行学习,还对省行下发的绿色标识核实清单进行认真核查,对录入有误的部分及时修改。正是因为袁昕不怕吃苦、不怕麻烦的专业精神,才让他在绿色金融服务的道路上稳步前行。



袁昕 工行宿迁分行风险与信贷投资管理部信贷经理

注入金融“活水”,浇灌绿色产业

2024年9月底,宿迁分行成功为某生态科技企业发放“VEP生态修复贷”1000万元。该笔贷款是地方首笔“VEP生态修复贷”,有效破解了构建生态产品价值实现机制工作中普遍存在的“难度量、难抵押、难交易、难变现”等问题,打通了金融支持生态产品价值实现的“绿色通道”,为全国生态产品金融保障提供了新样板。

在做好本职工作的同时,袁昕还协助单位做好绿色信贷培训管理工作。他认真研究绿色信贷的客户群体画像,信贷要求等,将自己日常工作中遇见的经典案例慷慨分享。尤其是今年以来,为了强化信贷过程管理,袁昕共下发9次存续期管理提醒,9次财务报表录入提醒,6次信贷预警监督通报,较好地完成了信贷基础管理工作。财务报表录入率及信贷预警综合回复率均在省行前列。

袁昕深知创新能力对企业发展和个人的重要性。在绿色金融服务的道路上稳步前行。

袁昕还协助单位做好绿色信贷培训管理工作。他认真研究绿色信贷的客户群体画像,信贷要求等,将自己日常工作中遇见的经典案例慷慨分享。尤其是今年以来,为了强化信贷过程管理,袁昕共下发9次存续期管理提醒,9次财务报表录入提醒,6次信贷预警监督通报,较好地完成了信贷基础管理工作。财务报表录入率及信贷预警综合回复率均在省行前列。

袁昕深知创新能力对企业发展和个人的重要性。在绿色金融服务的道路上稳步前行。

袁昕还协助单位做好绿色信贷培训管理工作。他认真研究绿色信贷的客户群体画像,信贷要求等,将自己日常工作中遇见的经典案例慷慨分享。尤其是今年以来,为了强化信贷过程管理,袁昕共下发9次存续期管理提醒,9次财务报表录入提醒,6次信贷预警监督通报,较好地完成了信贷基础管理工作。财务报表录入率及信贷预警综合回复率均在省行前列。

袁昕深知创新能力对企业发展和个人的重要性。在绿色金融服务的道路上稳步前行。

袁昕还协助单位做好绿色信贷培训管理工作。他认真研究绿色信贷的客户群体画像,信贷要求等,将自己日常工作中遇见的经典案例慷慨分享。尤其是今年以来,为了强化信贷过程管理,袁昕共下发9次存续期管理提醒,9次财务报表录入提醒,6次信贷预警监督通报,较好地完成了信贷基础管理工作。财务报表录入率及信贷预警综合回复率均在省行前列。

袁昕深知创新能力对企业发展和个人的重要性。在绿色金融服务的道路上稳步前行。

全娜 工行宿迁宿城支行对公客户经理

青春为笔服务民生,书写普惠金融华章

在工行宿迁宿城支行(以下简称“宿城支行”),她的身影总是步履匆匆;从办公室到企业车间,从业务洽谈室到沿街商铺,她真诚与专业架起“银企”桥梁。她就是宿城支行服务小微的“火炬手”、公司金融业务团队队长全娜。

36岁的全娜,已在工行这个大家庭里深耕了十三载。从柜员到理财经理,再到对公客户经理,她的身上没有惊天动地的事迹,有的只是藏在细微之处的默默奉献。2012年,初出茅庐的全娜从柜员岗位起步,以饱满的热情和严谨的态度,在柜台前打磨服务技能。5年间,她不仅熟练掌握柜面业务,还主动向前辈请教经验,学习综合金融知识,积累了丰富的经验。

如今,全娜接触对公业务还不到两年,但已成为行家里手。在做好普惠金融服务方面,她始终将“客户是进一步争取来的”这句话铭记于心。无论盛夏酷暑,还是寒冬腊月,她的身影总会出现在辖区的企业厂房、沿街商铺内。每一次走访,她都耐心细致地解读最新信贷政策,深入剖析产品优势,手把手指导客户办理业务,将复杂的金融服务转化为简单易懂的操作流程。

2025年初,全娜在苏宿工业园区走访时,发现了一家科技型企业。她主动上门拜访,了解到该企业正急需资金采购原材料,却因缺乏抵押物而贷款无门。凭借敏锐的市场洞察力和对信贷政策的熟悉,全娜为企业推荐了工行的“科创贷”产品。最终,该企业顺利获得200万元信用贷款,解了燃眉之急。

同样在2025年,一家半导体企业急需资金更新生产设备。全娜在得知企业需求后,迅速为其匹配了合适的“纯信用贷”产品。从业务对接、资料审核到最终放款,仅用5个工作日,300万元贷款便顺利到账,高效的服务赢得了企业的高度赞誉。

高强度的工作节奏对全娜来说早已习以为常,异地核保也是家常便饭。“这些年,我去了很多城市为客人做异地核保,印象最深的还是那次深夜异地核保的经历。”全娜回忆,2022年的一个深夜,宿迁经开区一家从事建筑材料批发零售的企业急需资金支付货款,而企业法人张先生因在异地工作无法返回宿迁。接到消息后,全娜和同事二话不说,连夜乘坐高铁赶往外地。在完成核保手续返程时,已是凌晨时分。看着全娜和同事奔波的身影,企业负责人张先生连声道谢:“这么晚还麻烦你们,太辛苦了!”这份来自客户的信任与认可,让全娜倍感温暖与自豪。

走在扶小助微的普惠“道路”上,个体工商户一直是全娜关注的重点。3年前的一个周末,她在逛街时结识了服装店老板孙先生。通过交谈,她得知孙先生正计划扩店,但咨询了几家银行,贷款均碰了壁。全娜随即为他推荐了工行的“个人经营贷”产品。这款产品具有放款快、门槛低、利率优等特点,非常契合孙先生的资金需求。仅用不到四天时间,孙先生就收到了100万元贷款资金。“从那之后,孙先生和我成了朋友,还经常给我推荐其他客户。”全娜笑着说。

以青春为笔,以实干为墨,全娜进一步一个脚印书写着属于自己的精彩篇章。谈及未来,她坚定地说:“我希望不断提升专业能力,用更优质的服务,帮助更多小微企业和个体工商户解决融资难题,为普惠金融事业贡献自己的一份力量。”

从田间地头到科技前沿,从跨境平台到适老窗口,工行的青年金融人坚持以“五四精神”为引领。他们是金融政策的“探路者”,是安全防线的“守护者”,更是高质量发展的“弄潮儿”。正如宿迁分行负责人所言:“在服务国家战略的赛道上,工行青年始终以奋斗者的姿态奔跑,让青春在金融报国的征程中闪耀光芒。”

未来,这群新时代金融人将继续以青春为笔,在宿迁大地书写更多关于担当与梦想的华章。

本版组稿:臧子青 欧怡娜 倪家乐 徐欢 周妮

