

与兴业共成长 深耕企业金融沃土

99%努力和1%机遇,兴业银行欧光炳写出一串“起飞的数字”

本报记者 梅丹

“忙碌、收获、感恩”,时值兴业银行成立三十周年,兴业银行绍兴分行成立十周年之际,企金客户经理欧光炳这样总结自己与兴业银行绍兴分行的情缘。入行9年来,欧光炳刷新了自己的职业高度,也见证了绍兴分行的茁壮成长。

忙碌:勤奋不会白费

第一次预约采访欧光炳时,他正忙着赶去处理业务,“我忙好马上联系你。”但事实上,那一天欧光炳没有空下来过。白天和同事深入企业调研,晚上和周末加班加点写调研报告,这是欧光炳的工作常态。入行以来,欧光炳每年调研的企业超过50家,每年上报的授信项目40笔以上,位列兴业银行绍兴分行全行企金客户经理首位。而这样扎实的付出为欧光炳的卓越成绩埋下了伏笔。

伴随着分行成长,欧光炳从个人日均存款几千万增长到日均近10亿元、从起初为分行创造几百万元利润增长到去年创造近6000万元利润。“先进个人”“优秀企金客户经理”“企金ERA特别贡献奖”“青年岗位能手”等各种荣誉也向他抛出了橄榄枝。

勤奋不会白费,兴业为欧光炳提供了舞台,每一位像欧光炳一样的勤奋者也为兴业增添了荣光。十年来,兴业银行绍兴分行始终秉承“真诚服务 相伴成长”的使命,不断创新融资服务模式,加大信贷支持力度,积极推动当地经济结构调整和产业转型升级。2017年,绍兴分行取得了存贷规模破“百亿”、不良贷款实现“双降”的佳绩。存贷规模增量和增幅均居当地同类银行第一,资产质量更是名列同类银行前茅。

收获:不断刷新业绩高度

投行、私行、绿色金融、金融市场业务,欧光炳系统性掌握了业务知识,充分利用兴业资源,夯实营销基础。

为客户量身定制金融服务方案,是欧光炳一贯坚持的原则。“随着政府对于基础建设的投入不断增大,项目对于资金的需求也会增大。”欧光炳发现绍兴城发展需求后,积极转变业务发展方式,在“商行+投行”业务上花力气钻研。“那时候,我们投行、私行、机构部等多部门联动,拿下了绍兴市柯桥区安置房建设项目,这个项目的融资需求是2.75亿元。”欧光炳回忆称,而该项目也是杭州分行第一单通过零售创新业务带动的融资。

在兴业银行一直着力发展的绿色金融领域,欧光炳也完成了绍兴分行第一单金额3亿元的绿色金融项目贷款,并在2014年至2015年期间完成了3笔绿



【服务金句】

业务上追求精益求精,服务上追求全心全意。

色金融项目的贷款授信,合计金额达12.5亿元。2016年,欧光炳又完成了30亿元棚户区改造项目授信,成为了绍兴分行金额最大的一单棚户区改造项目贷款。

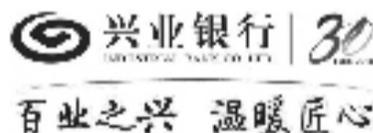
感恩:服务地方民生

“当时,政府要求柯桥的印染企业都搬迁到滨海工业园区,在此过程中,这些企业就需要固定资产投资、技术改造投入等资金,我们在这一块也加大了支持力度。”作为一名企金客户经理,欧光炳始终不忘支持实体经济、助力民企、发展传统信贷的本职工作。以今年为例,绍兴分行对于民企普通流动资金的传统信贷、厂房按揭款、自建款的支持都加大了力度。“一些创新企业的启动资金是有的,但是后期资金会比较缺乏,需要我们的资金投入。”欧光炳告诉记者。

默默耕耘,总能换来春华秋实。在助力实体经济的赛道上,绍兴分行多次荣获当地政府颁发的中小企业先进集体奖,去年还荣获了绍兴银行业“服务实体经济 防控金融风险”金奖、“金融支持经济突出贡献集体”奖等荣誉。

除了支持民企,在民生实事工程建设方面,欧光炳也有不小的成就。他先后完成了对绍兴市柯桥区、滨海工业区、诸暨市经济开发区等项目近80亿元授信项目的信贷资金支持,大力支持了绍兴当地安置房建设和基础设施建设和改造工程。

支持小微企业,服务当地民生,助力绿色金融。欧光炳在绍兴分行的九年,是和兴业银行绍兴分行一起成长的九年。漂亮的数字,闪光的荣誉彰显了兴业力量,也成为了兴业未来更加扎实服务绍兴经济的动力。



交通银行嘉兴分行 集中开展金融知识宣传

9月以来,交通银行嘉兴分行以“金融知识普及月”“金融知识进万家”“提升金融素养 争做金融好网民”等活动为载体,开展金融知识集中宣传,持续推动金融消费者教育和金融知识普及工作,引导广大金融消费者弘扬金融正能量,进一步提升交通银行嘉兴分行全国“百佳”网点服务品牌形象。

在宣传载体上,嘉兴交行坚持“传统”与“创新”、“户内”与“户外”、“线下”与“线上”、“请进来”与“走出去”相结合,创新载体、搭建平台,积极为活动开展营造浓厚氛围。针对目前“校园贷”和“电信网络诈骗”泛滥的情况,嘉兴交行通过有趣的活动帮助学生树立正确的消费观念,提升辨别能力,使学生远离校园不良网络借贷。

后续,嘉兴交行将不断延伸金融知识宣传服务的触角,扩大受益群体范围,践行交行社会责任,扩展中国银行业“百佳”网点服务品牌形象。 浙交言

广发银行手机银行 客户数突破3000万

近日,广发银行手机银行客户数突破3000万,年复合增长率超90%,其智慧金融的发展战略成果显现。

广发银行分管零售业务的副行长宗乐新表示,值广发银行成立30周年之际,客户数从2000万到3000万的跨越,用时不到一年,高速增长得益于智慧金融的发展战略。

宗乐新举例,广发银行手机银行账户安全锁服务,可根据客户自身用卡习惯、生活支付场景等各类金融需求为客户在账户和设备上加上几把可靠的“锁”,移动金融安全保护体系再升级;引入生物识别技术,为客户提供面容登录、指纹登录和指纹支付功能,免去每次输入密码的繁琐操作;此外,为解决网点排队的困扰,手机银行在业内首创手机预约取号功能,还实现了扫码取现、无卡取现等服务。 钟文斌

你和你车上的乘客,保障够了吗 国庆出游 给爱车再加一份保障

国庆长假已经在向我们招手了。再坚持两天,小伙伴们就可以愉快地开着爱车,或奔向旅游目的地,或赶赴老家与亲人相聚。

有一部分人已经未雨绸缪地担心,免费的高速会不会又成为停车场。国庆堵车已是必然,区别就是能有多堵以及会不会碰到刮擦事故。如此糟糕的行车条件,你和你车上的乘客,保障够了吗?

你每年买的车险 大部分是保自己和别人

小俞前阵子出了个事故,为避让一辆电动车,他猛打方向盘,撞到了路边的石墩,他和同车的女朋友,都有一定程度的受伤。事后,在理赔过程中,他发现,自己买的车险中,对于车上驾驶员及乘客的保障,只有1万元/人。

“每年买车险,但都是保护自己和别人的,对于司机及乘客的保障原来这么弱!”小俞不敢想,万一自己在这次事故受了更严重的伤呢?

的确,私家车主经常是年年买车险,但并不清楚这份保险中对车上人员的保障有多少。记者从杭州多家保险公司了解到,大部分车险中,车上人员责任险的保额基本都是1万元/人。“几乎没有车主会提出来,我要多保一些。”

每天有几百人因为交通事故伤亡,交通意外是所有意外险中出险率最高的。如果你是新手或常开车的人,以及经常开车带上朋友或其他人,“钱报一起保”非常建议你购买一份单独的驾乘意外险。

险种	保障对象	保额(元)
交强险	保别人	12.2万
车损险	保车子	车辆价值
三者险	保别人	50万/100万
车上人员责任险	保车上人员	一般1万/人

200元保10万元 国庆期间保额翻倍

车险中的车上人员责任险保额较低没关系,

现在各大保险公司都有驾乘人员意外险。以人保为例,主推的是一款“全车宝”驾乘人员组合人身保险,定车不定人、全车一起保。五座私家车,最低缴纳保费200元/年,就有意外身故残疾保额10万元/人(节假日双倍给付)、意外伤害医疗1万元/人(免赔200元,给付比例100%)、意外伤害住院津贴50元/天/人(每次事故免赔3天,每次事故最高赔偿90天,全年累计180天)。

“跟车不跟人的。如果你家里有车,非常建议买一份。因为你永远不知道,发生意外那一刻是谁坐在你车上。”“钱报一起保”的负责人说,“而且保额是跟车的,不管你车上坐了几个人,不管年龄大小,每个人都有这么高的保额。同时,在国庆、元旦等法定节假日,保额翻倍。”

另外一个优点,是这款“全车宝”不仅在行驶中有保障,而且发生故障维修、换胎、加油、加水等为维护车辆继续运行的临时停放过程中遭受意外,同样是有保障的。 本报记者 王燕维

咨询热线:0571-85311950



扫二维码 买“全车保”