

# 小微不小，大有可为

## ——记南京银行镇江分行鑫青年陈超



本报记者 俞佳融  
本报通讯员 蒋丽莉

陈超，南京银行丹阳支行小微客户经理。虽然工作中，小微客户经理接触的大多是小微企业，但是陈超认为，小微不小，大有可为。

踏实地做好小微金融业务的他，有力推动了南京银行丹阳支行小微金融业务的量质齐升。截至目前，陈超经手业务的授信余额近2亿

元，多次荣获“分行小微条线营销先进工作者”“总行小微客户经理先进个人”“总行创收能手”等称号。

回顾过去，陈超以专业的知识和服务，坚守诚信为本、合作共赢的理念，赢得客户的信任。在服务小微企业方面，他理解每个小微企业都有其独特的运营方式和资金需求，因此，针对每个企业的特点，提供量身定制的贷款、存款、理财等金融服务。这样做既能满足企业的资金需求，也能为企业提供更好的财务规划。

“一旦承诺，就必须要实现自己的诺言。”他认为，注重承诺的人轻易不承诺。与某企业合作的2年时间里，陈超践行每一个承诺，赢得客户尊重。最初与客户洽谈授信方案时，客户工作态度谨慎，提出了各式各样的问题，陈超都一一耐心解释。客户也被陈超的专业精神折服，最后提出“随时申请、随时提款”的要求。

陈超结合行业特征，整理好企业资料，立即与相关部门对接处理，最终仅半天时间，就顺利通过方案。当再次面对客户，给出服务方案后，客户对陈超竖起了大拇指。

自从在南京银行担任小微客户经理一职，他不仅要学习掌握资金信贷等业务知识，而且还不断了解和掌握客户需求。“知己知彼，百战不殆”。陈超有一个专门记录企业情况的文件夹，里面积聚了详尽的资料。正是依靠这些基本功，他才在服务中不断进行创新，在激烈的竞争中立于不败之地。

陈超依靠自己精湛的专业知识和锲而不舍的服务精神赢得了客户，也增加了客户黏度，让企业负责人从心里接受和认同了南京银行。

江苏某车业有限公司是丹阳市做汽车灯具的龙头企业，更是丹阳市的专精特新企业，企业对成本控制很严。他的服务不仅限于金融服务。他主动提供了开户咨询、征信



宣传等金融服务，帮助企业更好地了解金融知识，提高金融素养。同时，他还提供了商务咨询服务，帮助企业优化运营流程，提高管理效率等。

丰富精湛的专业知识和锲而不舍的服务精神逐渐打动了客户，并在较短时间内实现了贷款投放，得到客户充分的肯定。在随后的回访中，客户直言：“陈经理做事认真又有耐心，办事效率也高，我十分相信他。”

陈超服务小微企业的过程中，见证着企业从小到大，由小变强的过程。他帮助企业实现企业金融资源的最优配置，也实现了自己的人生价值。

# 知行合一，久久为功

## ——记南京银行镇江分行鑫青年黄铸

本报记者 俞佳融  
本报通讯员 蒋丽莉

加入南京银行镇江分行已有7年头的黄铸，有丰富的从业经验，先后在行内各个战线奋斗过。

他不仅有直面客户的柜员经历，还有服务小微、民营企业等岗位的历练。如今，作为一名南京银行句容支行的对公客户经理，他奋战在运营业务的一线。一直以来，“知行合一，久久为功”，是他的座右铭，也是他在工作面对困难和挑战时的动力源泉，激励他不断前行。

作为一名对公业务经理，他深知银行业务的复杂性和挑战性。在这个岗位上，他除了需要具备专业的业务知识和技能，还需要具备高度的责任心、敬业精神和沟通能力。谁能想到，如今面对记者侃侃而谈的他，初出茅庐时，还是一位名

副其实的“社恐”。“与其说是社恐，不如说是面对陌生业务的不自信。”坚信要“走出去”服务的黄铸，在一次次自我加压学习和拜访客户的交谈中，不断提升自己，也让客户对这位小伙子留下了自信、踏实和专业的印象。

在一次次锻炼下，黄铸的同事都羡慕他的口才，“文能上场讲相声，武能四处跑客户”。他以一线营销作为在银行工作中第一站，提升了自己对基础业务工作的能力，为“走出去”服务打下了坚实的基础。

“银行工作大多数都是以业务为基础的，只有熟悉了各个业务的流程，在其他条线的工作中，才不会像是无根之木，才能更好地完成后续工作。”黄铸认为，无论是与客户沟通、与团队成员协作，还是处理具体的业务问题，都要投入全部的精

力，力求把每一个环节做到最好。

他深知“知行合一”的重要性。在工作中，他坚持知与行结合，“我要摆脱工作中的畏难情绪，强化自己的行动力。”在生活中，他坚持理论与实践的统一，“我要坚持业务推动，相信久久为功，才能真正做好工作。”

多年的积累，黄铸取得了亮眼的成绩单。在句容当地前三十强的企业中，有不少是黄铸的客户。最让黄铸骄傲的是，在他的努力下，南京银行与多家上市集团建立了长期的合作关系。

“知行合一，久久为功”这句话，听起来简单，但其中蕴含着深刻的道理。“在我的理解中，它告诉我们不要只关注眼前的利益，而是要注重长远的发展；不要只追求功利，而是要注重积累和提升自己的能力。”黄铸认为，在这个快节奏的社会中，更需要保持平和的心态，踏踏实实



地朝着自己的目标前进。

在过去的工作中，他经历了许多困难和挑战，但他始终坚信“但行好事，莫问前程”。2019年分行旺季营销创收达人、2021年分行旺季营销揽存能手、2021年总行对公综合客户经理先进个人、2021年总行鑫光赛道铜奖、2021年分行青年之星、2022年分行先进个人……如今，黄铸的“荣誉墙”上星光熠熠，既记录下属于他的荣耀时刻，也镌刻着他努力的印记。

## 南京银行镇江分行教培机构数字人民币代收学费业务落地

本报讯(贡雅芸 俞佳融)近日，随着一笔教培机构数字人民币代收学费业务在南京银行镇江焦山路支行成功落地，标志着南京银行镇江分行在数字人民币应用场景上又取

得新突破。学费缴纳一直是学生家庭高度关注的教育培训问题，为了解决学生家庭缴费的便利性和安全性问题，南京银行镇江焦山路支行积极

探索数字人民币支付解决方案，在分行运营管理部的指导下，最终成功与教培机构合作推出此次数字人民币代收学费业务。南京银行镇江分行本次与教培机构的紧密合作，

旨在为广大学生和提供更加便捷、安全的支付解决方案，希望通过数字人民币代收学费业务的落地，进一步助力和推动教育培训行业的数字化转型和发展。

## 南京银行镇江京口支行举办防范电信诈骗主题讲座

本报讯(匡澜婷 俞佳融)近日，南京银行镇江京口支行联合京口区大市口街道未保站、慈善社工站、古城社区妇联等单位，共同举办防范电信诈骗主题讲座，提高同学们的防骗意识。

活动中，该行员工给孩子们宣讲了防范电信诈骗相关知识。随后，该行及社工站工作人员对困境

儿童进行了一对一的关爱回访，了解孩子们的身体状况、学习状况，询问孩子们的需求并为困境儿童发放了开学大礼包和牛奶，为孩子的成长增添一份爱与陪伴。

下一步，南京银行镇江京口支行将继续践行“责任金融 和谐共赢”理念，持续为青少年的健康成长贡献金融力量。

