

浇灌金融活水 奉献青年智慧

交通银行上海市分行团委：护航小微企业行稳致远



有这样一个团组织，他们坚持相信青年力量、呵护青年热情，依托各类“青年突击”项目，为青年员工实践创新搭建广阔舞台，建功立业创造有利条件，塑造人生提供丰富机会，它就是交通银行上海市分行团委。交通银行上海市分行团委赓续优良传统、深化培育打造，按照新时代青年突击队工作的相关指引，把青年骨干组织起来，凝聚成有理想、敢担当、能吃苦、肯奋斗的青春力量。青年报将再次聚焦交行青年标兵风采，讲述金融为民故事，传递浦江好声音，传递“交阳”正能量！

青年报记者 孙琪

钱贇锋：将金融活水浇灌在希望的田野上

春种，夏耘，秋收，冬藏，时间在奔忙中飞逝，转眼又是一年春，最近春耕备耕春管进入关键期，交通银行上海金山支行对公客户经理钱贇锋的身影频频出现在金山区的田间地头，他一路走访调研，了解合作社、农户需求，希望用青春智慧、金融活水继续助力这片希望的田野收获一年的欣欣向荣。

勤学又快跑 勤走“小微之路”

90后的钱贇锋是金山区本地人，他2015年进入交通银行上海市分行，历任柜员、对私、对公客户经理。作为金山区的对公客户经理，他主要为小微企业、个体工商户等提供金融服务。

七年金融工作，让钱贇锋开眼界、阔胸襟，他认为服务小微企业是一门艺术，需要极其厚实的专业功底、储备广博的商业知识，还需要灵活巧妙的顺势而为。“小微客户的特性是行业杂、数量大，金融工作的特性要求我能迅速判断企业所处行业的风险性，并为企业匹配合适的产品，加上金山区面积广，我时常跑东又跑西。”钱贇锋脑子活，肯吃苦，辖区内的小微企业有融资需求，他经常迅速响应，对接需求，风雨不移，雷打不动，因此备受称赞。

钱贇锋十分庆幸自己生活在数字化时代，交通银行大力推行数字化转型，他的信贷业务从线下转到线上，给企业的金

融支持效率大幅提高。“2022年，交通银行外贸贷业务发布后，我第一时间联系存量客户，实现交通银行上海市分行外贸贷首单。”

活引金融水 润泽“希望田野”

金山区除了有无边的乡村美景，还有各种产业，比如稻米产业化联合体、康养民宿、电商示范点等，创新创业的村民们的腰包越来越鼓，人们越来越有奔头，金融需求也越来越多。

“爷叔，你借钱，要找正规机构，申请标准、申请方式，我细细讲给你听。”钱贇锋连续多年在金山区开展农业宣贯会，并为区内多家涉农主体提供金融服务，“促进共同富裕，最艰巨最繁重的任务依然在农村。金融活水，应该更好地灌溉在我们家乡希望的田野上。”带着这样的使命感，凭借这些经验优势和工作优势，2021年，他注册成为中国农村远程教育网的讲师，在农技站、培训会等提供涉农主体的金融

知识宣讲。他还积极推动各项乡村振兴活动推广，同时提升服务标准、服务效率，带来实在的金融支持及优惠，助力当地农业产业发展。

2021年5月，农业农村部启动新型“农业经营主体信贷直通车”活动，交通银行是上海市率先参与的银行。身为交行上海金山支行前团支部书记的钱贇锋第一时间带领团员们走到田间地头，了解合作社、农户需求，并实现9家农担直通车的投放。2022年疫情封控期间，钱贇锋根据区内保供名单，通过线上方式为两家农业合作社完成信贷审批手续，用自己的方式完成“疫”路守“沪”。他还十分注重带领青年员工共同成长进步，支行的公益活动从来不缺他的身影。

凡是过往，皆为序章。钱贇锋最近在筹划如何扩大小微企业服务覆盖面，“我希望让想做事能做事的年轻人来到金山区，回到充满希望的田野上，2023年是加快建设农业强国的起步之年。愿大家共同建设好我们的家乡，画出更美好农村蓝图。”



青春
寄语

踏踏实实做人、勤勤恳恳做事。

薛嘉麒：深耕普惠金融 护航小微“跃龙门”

积土成山，风雨兴焉；积水成渊，蛟龙生焉。

交通银行上海松江支行客户经理薛嘉麒近年深耕普惠金融，不到三年他和团队已经服务超过百家小微企业，他们孜孜以求的愿望是：为小微企业积水成渊，期待见证蛟龙生焉的一刻。

笃行不怠 坚持服务实体经济的天职

2012年，薛嘉麒入职交通银行上海松江支行成为一名柜员，次年，他转岗成为一名对公客户经理，最初主要对接上市公司、大型民营企业、政府类客户，时光荏苒，在这个职业赛道上，他奔跑了十年。

“我第一次申报大企业授信，是一个城中村改造项目，那时我是新人，跟着部门经理一起去分行沟通的。”薛嘉麒回忆起十年前的岗位初体验，历历在目，“那天是我举办婚礼的第二天，我直接从酒店出发去分行，穿的还是婚服。”人逢喜事精神爽，薛嘉麒首次申报大企业项目就顺利完成，那还是交通银行上海市分行城中村改造项目的首单。十多年前，全国掀起“大众创业，万众创新”潮，广阔多彩的新兴行业，满怀梦想的创业者，对未来充满希望，“我那时就有一个愿望：在自己职业生涯中，找到可以共同成长的企业。”薛嘉麒表示这是他成为对公客户经理的初心，因此，在服务大企业的同时，不间断走访小微企业，拓展自己的能力圈。

2015年，一家教育实验室设备企业负责人向交行申请500万贷款，薛嘉麒发现如用其资产做抵押贷款，因为条件限制，

无法完成授信要求，但获悉企业已经通过“高新技术企业”审核，于是决定将“科技履约贷”作为这家企业的主体融资方案。科技履约贷是上海为满足科技型中小企业在科技成果转化和产业化生产中的资金需求，由“政府+担保(保险)+银行”三方共同承担风险的特色产品。只是该企业当时还未取得“高新技术企业”批文，薛嘉麒主动联系上海科委，了解政策，最终顺利帮其完成此次融资，这也成为松江支行“科技履约贷”产品首单，企业主对小薛的服务十分感激，自此两人结为好友。

凝聚信任 书写普惠小微新篇章

2017年起，在国家政策助力下，我国银行业开始发力普惠金融业务，国有商业银行率先垂范，在经营业绩、组织架构、战略部署等多个方面走在前列。2019年底爆发新冠疫情，央行要求全力稳企业、保就业，着力解决小微企业面临的现金流紧张、融资困难等问题，银行业纷纷力推普惠金融发展。

这种变化与发展，薛嘉麒甘之如饴，他相信大时代正赋予有核心竞争力的小微企业一次新的机遇。于是他倾力而为，2020年年初完成松江支行线上抵押贷款产品首

单，日常业务主攻方向也逐渐转型为服务小微企业的普惠金融。即使疫情封控期间，他的工作强度丝毫未减。

如今新冠疫情平稳进入“乙类乙管”常态化防控阶段，薛嘉麒也在普惠金融实践中，形成了自己独特的一套工作模式：每天走访1家企业，每周拜访2家新企业。数不清的日夜里，他不是去调研的路上，就是在伏案写报告或者研究，用汗水浇灌对小微企业的认知。

时光，让薛嘉麒见证多家企业从萌芽到成长。“我们服务过的一家教育实验室设备企业，多年来与交行深度合作，近六年产值翻了十倍，2022年，成功拿到辖区内土地指标；我服务过的另一家小微企业，深耕商业连锁品牌门店服务领域，最近企业主成立了三家高新技术企业、专精特新企业，完成A轮融资。”

在交行普惠金融政策倾斜，线上抵押贷款产品的加持下，近三年，薛嘉麒为超百家小微企业主提供贷款融资服务，2022年小微普惠贷款余额净增超1亿元，小微贷款投放量超3亿元。小微企业的成长必定栉风沐雨，但薛嘉麒和团队相信中国经济的韧性和转型的成效，他们选择与小微企业共迎发展路上的跌宕起伏，书写自己的时代答卷。



青春
寄语

勇于尝试，做有积累的事，保持热爱，与小微企业共成长。