

青春聚力赋能小微企业

泰隆银行上海分行青年深耕普惠金融

作为服务小微、践行普惠金融的标杆机构，浙江泰隆商业银行上海分行的青年团队在青春建功“十五五”的时代号召下，以“客户陪伴者”的角色定位深耕市场，以“匠心+公益”的双轮驱动创新实践，在服务实体经济、创新金融产品、履行社会责任的征程中展现出新时代金融青年的责任担当与创新活力。

青年记者 孙琪

实践创新 实现服务的精准触达

“作为一家在上海深耕多年的城商行，我行始终坚守‘小微金融’核心定位，以年轻骨干为先锋力量，通过深耕客群、革新服务、共建生态，持续释放新动能。”泰隆银行上海分行普惠金融部总经理张维表示，年轻的团队带来了创新的思维，他们秉持“跳出银行做银行”的理念，让普惠金融兼具服务的精准度与温度。

近年来，泰隆银行上海分行对普惠金融服务进行精细化拆分，设立普惠金融部与小企业部两大专业团队。前者聚焦个体工商户、工薪阶层等基础客群，后者服务相对成熟的中小企业及企业主，通过专业化分工实现服务精准触达。目前，全行户均贷款额控制在50万元，将金融“活水”精准引向最急需资金的小微群体。

在服务渠道方面，泰隆银行上海分行不仅持续增设网点，更通过“空间共享+功能再造”实现网点价值升级。青年骨干贡献青春智慧，将银行网点转型为共享办公空间、商品展示区和社区活动中心，推出“小小银行家”财商教育、“暖暖好时光”等特色活动，使网点成为连接企业和市民的情感纽带。市民在此不仅能办理金融业务，还可打印文件、参与亲子活动，网点功能正从

“以银行为中心”向“以客户需求为中心”转变。

在巩固小微金融优势基础上，该行创新“综合经营”模式，从企业基本账户服务延伸至高管及员工的零售需求，开发了装修贷、留学贷等产品。同时打造“泰隆生活”小程序平台，帮助客户推广销售特色产品，今年已通过该平台助销上海老房糕饼、马陆葡萄、南汇水蜜桃等地方特产等共逾万件。“沪动万家”社区活动IP则链接商户与居民，实现“助企产销+便民消费”双向赋能。

近日，该行与宝山智慧湾科创园的合作成为生态共建典范。双方联合发行“慧隆通”联名信用卡，整合园区200余家企业、600余家商户资源，提供停车优惠、消费折扣及3D打印博物馆等文化场馆通票权益。通过“金融媒介+场景服务”模式，既激活了园区消费生态，又拓宽了普惠服务覆盖面，开创了银企协同发展新路径。

角色重塑 从销售到“客户陪伴者”

“金融从业者的本质是服务者，既要懂专业，还要会创造价值。”在泰隆银行上海分行普惠金融部，1996年出生的青年员工蒋泽宇以“而立之年”的担当，在普惠金融领域书写着别样青春。

“泰隆给了我自由生长的土壤。”这位95后青年用六年

泰隆银行上海分行用文化润心。

时间完成了从“被动执行者”到“创新实践者”的蜕变。从初入行时的按部就班，到如今能够独立操盘重点项目，他特别感谢泰隆银行“不看资历看能力”的培养机制。如今，他既是业务骨干，带领团队搭建社区金融生态，推出“最后一公里”商户优惠活动；也是普惠金融部的“星推官”，通过短视频宣传助力商户获客；更在今年年初担任总行泰隆学院班主任，为50名新员工传授实战经验。

2024年，蒋泽宇全程主导推出的全家便利店联名信用卡项目，仅用一年时间就推动泰隆银行上海分行信用卡发行量增长50%。“工作不是被动执行指令，而是要围绕目标主动创造。”这种由内而外的工作方法论，让他在项目推进中自发完成从资源对接、产品设计到市场推广的全链条工作。蒋泽宇的努力得到组织肯定，从业务骨干成长为团委优秀干部、年度优秀财务出纳。

“像蒋泽宇这样的95后、00后员工，泰隆有很多。因网点扩容，每年都在招聘新员工，去年招募了超过200人。我们的企业文化要求对新人毫无保留地传帮带。”张维告诉记者，泰隆银行高度重视青年员工培养，创新性推出“师徒制+两年三阶段”培养体系。师傅既是业务导师，又是生活顾问，帮助青年快速融入；成长计划明确了半年掌握基础技能、一年提升专业能力、两年独立经办业务的进阶路径。通过标准化营销话术

手册、情景模拟考核等方式，确保新员工快速成长，保障普惠金融服务质量统一可控。

该行自主研发的“小鱼管家”CRM系统成为业务拓展的核心引擎。员工拜访客户时需实时录入面谈记录、需求分析等信息，系统自动生成客户画像并提供服务建议。该系统既是无纸化办公工具，更是新员工的“数字化导师”，通过数据沉淀实现客户需求精准对接，大幅提升服务效率。

责任担当 构建金融服务新场景

周日上午，浦东图书馆总会传来阵阵沪语童谣——这是泰隆银行上海分行“一道茄山河”公益项目的“沪语小课堂”活动。作为泰隆银行上海分行“沪上公益行”品牌的特色项目，“一道茄山河”已成为该行非遗传承的创新实践样本。

“为传承泰隆公益基因，积极实践金融的政治性、人民性，我们以上海31家网点为据点，组织一系列‘小而美’的公益活动。”张维介绍，2025年分行共组织108场公益活动，提供志愿者服务近1000人次，覆盖所有辖内综合社区。经过六年持续推进，“沪上公益行”已成为该行连接金融服务与社区需求的重要纽带。

2026年，该行进一步完善公益体系建设：出台专项活动通知确立品牌方向，通过资金支持、项目孵化、渠道搭建等

方式鼓励支行发挥“在一线”优势；明确分支行职责分工，由分行提供统一宣传物料包和费用支持，支行负责具体落实；组建志愿服务小队，发起“微公益”活动信息，形成人人公益的内部氛围。

“一道茄山河”项目是体系支撑下的创新成果。2024年11月，该行联合浦东图书馆发起该项目，旨在助力“上海话”的传承。2025年全年开展活动47场，包括“沪语小课堂”41场、“沪语体验角”3场及“小敖润合唱团”节目录制3期，累计受益人数超1500人次。来自河南老校长的故事，成为项目社会价值的生动注脚。这位老校长为带孙子长居上海，因语言障碍难以融入社区。自参加“沪语小课堂”后，他向工作人员连连表达感谢：“这个活动为孙子打开了一扇窗，让他未来能更好地生活在上海，也让我们感受到了这座城市的温度。”

在青春建功“十五五”的征程上，这支平均年龄30岁的青年团队，正以专业的金融服务、创新的实践精神、深厚的社会责任，在上海这片改革开放的热土上书写新时代金融青年的奋斗篇章，让普惠金融的阳光照亮更多小微企业的成长之路。



本版均为受访者供图



泰隆银行上海分行“一道茄山河”项目。