

兴业银行宁波分行先进人物风采展示

脚踏实地，耕耘在金融建设第一线 ——兴业银行宁波杭州湾新区支行行长周勋

2008年加入分行至今，周勋历任北仑支行副行长、行长，战略客户部总经理、杭州湾新区支行行长。

十多年来，周勋一直耕耘在金融建设的第一线，脚踏实地、勤力进取，保质保量地完成各项指标和任务。连续6年获得分行优秀共产党员和优秀员工称号，多次获得总行优秀共产党员称号。

2021年，周勋带领全体党员干部和员工统一思想，锐意进取，坚决扛起责任与担当，杭州湾新区支行全口径日均存款余额124亿元，同比新增12%；贷款余额41亿元，同比新增25%，增量居杭州湾地区银行

业第一。考核利润、EVA等核心指标均取得分行第一，支行业务结构不断优化、发展动力更为强劲。

2022年1月1日凌晨，宁波市北仑区发现一例新冠核酸检测阳性患者，周勋第一时间同分行领导汇报情况并同分行各个管理部门进行了紧急沟通和全方位评估，积极贯彻分行党委疫情防控的统筹安排，带领杭州湾新区支行人员坚决扛起疫情防控政治责任，同5名前中后台一线业务人员勇当逆行者，前往网点值班组成疫情防控值守小队，带领大家克服重重困难，赢得了客户的高度认可。

为兴业银行宁波分行数字化转型贡献力量 ——兴业银行宁波分行信息科技部副总经理(主持工作)李军龙

李军龙2020年7月来到兴业银行宁波分行信息科技部工作，他一心扑在工作上，充分起到了模范带头作用，为分行数字化转型工作作出了奉献。

李军龙特别注重提高思想认识和业务能力，努力提高自身综合素质。他搞好科技工作尽心尽责，抓住重点、吃透重点、找到疑点、摸准突破点，带领部门同事从被动到主动靠前服务，促进团队精神，增强凝聚力和向心力。

2021年分行信息科技部承担着重要数字化转型工作，李军龙认真履行工作职责，在系统建设过程中遇到各类技术难点、堵点，他都和同志们积极沟通，出主

意，出思路。2021年带领部门同事完成了5个生态银行项目建设，23个内部管理流程优化项目建设。其中，RPA自动取数生成文字报告及统计报送管理系统获得宁波市统计科技创新能力二等奖，风险报表统计处理管理系统获得宁波市统计科技创新能力三等奖和分行2021年度创新奖，杭州湾支行智能回款机器人获得分行2021年度创新奖。带领分行科技部获得总行数智领航大数据竞赛进步奖，2021年科技综合评价在三等行排名第三，分行优秀管理部门排名第一等荣誉。在2021年度，个人获得总行“IT服务明星”和分行“先进工作者”“优秀个人”等荣誉。

天道酬勤，踏踏实实做好每一件事 ——兴业银行宁波余姚支行行长助理韩杨

他，在零售工作上热情似火，在担任余姚支行零售负责人期间，支行零售金融资产从13.5亿元迅速提升到2021年末的33.8亿元。2021年，支行多次被总行评为私募基金销售优秀支行，5月当月取得全行销售第一名的好成绩，销售量达6606万元，支行零售综合考评更是在2021年取得了分行第一名的好成绩。他，就是兴业银行宁波余姚支行行长助理韩杨。

韩杨多次被总行评为私募基金配置优秀个人、私行增值服务拓客优秀明星，多次被分行评为年度优秀员工。

韩杨于2009年4月7日入职兴业银

行，历任余姚支行营业厅主任，慈溪支行行长助理，现任余姚支行零售负责人。思想上，积极要求上进，始终以优秀党员为标准，时时刻刻严格要求自己，勇挑重担，冲锋在前。

韩杨积极参加行内组织的培训和比赛，取得总行认证投顾资格，总行第十届理财师二等奖、分行第一届理财师第一名的好成绩。在自身业务素质提升的同时，也积极带动身边的小伙伴们奋勇争先。韩杨一直秉承“天道酬勤”的理念，勤勤恳恳，踏踏实实做好每一件事，力求尽吾志而无悔。

以“三张名片”紧密结合工作，当好客户财富参谋 ——兴业银行宁波分行私人银行部投资顾问王拓

有着银行业14年从业工作经验的王拓，2018年入职兴业银行宁波分行，2020年4月从事私行投资顾问岗，为总行认证投资顾问并负责该行业务、股权、家族办公室、资产配置等多项工作。

王拓对本职工作兢兢业业，锐意进取，与同事相处融洽，善于合作。工作中，时刻保持学习热情，践行财富转型，将“三张名片”紧密结合自己的工作实际，充分调动自身的工作积极性，不断提高和完善自身的业务水平，并有效提升全行零售人员专业能力。王拓作为中前台，可以快速响应前台需求，协助解决复杂类产品的困惑以及通过陪谈等方式协助私募股权、私募基金和双托等复杂类产品的有效落地，

在其担任私募股权产品经理以来，期间宁波分行财富转型全行领先，重点产品销售紧跟总行步伐。

王拓在2021年6月接手双托产品经理后，对待所负责板块工作有效指导安排，学透产品，有效推动全行家族办公室业务的销售进度；作为投资顾问，在权益类产品波动性加大的当下，详实地做好负责的每个产品的售后连续跟踪，协助并陪同销售人员完成客户解惑，做好前台人员的坚实后盾，同时落实资产配置理念在平时工作的运用；在总行私人银行分行投资顾问2021年度考评中获得优秀的考评等次，连续第二年获得总行私人银行部“投顾之星”的评选。

以旺盛的工作热情，为客户提供高品质服务 ——兴业银行宁波海曙支行企金客户经理王欣欣

王欣欣是兴业银行宁波海曙支行的一名企金客户经理，自进入兴业大家庭以来，她按照诚以待人、勤以工作、实以做事，严以律己的精神，认真履行工作职责，始终保持旺盛的工作热情，努力加强自身建设，不断提高服务质量和效率。

业绩，是她最有力的代名词，截至2021年末，王欣欣名下公司存款余额较年初实现了60%的增长，日均存款也较年初实现了87.5%的增长。2021年，她在投行的协助下成功落地分行当年首笔境

外债券承销业务。在客户建设工作中，她凭借优质的服务和专业知识，取得了客户的信任，某集团客户将2021年新设的27家子公司基本户均开立在了分行。2021年企金KPI考核分行排名第二。

在日常工作中，王欣欣不骄不躁，兢兢业业、努力学习、积极进取，以良好的职业道德素养、扎实的专业理论知识和优质的服务获得了同事和客户的一致好评；面对分行下达的各项指标任务，认真学习产品特点，积极开展客户营销，尽自己最大的努力完成分行的考核任务。

营造良性竞争氛围，树立优质品牌形象 ——兴业银行宁波奉化支行行长林浩辉

林浩辉2002年加入兴业银行宁波分行，2017年起负责筹建奉化支行，2018年8月份支行成立后任奉化支行党支部书记、行长，开业三年多来，带领全体党员干部和员工真抓实干，与时俱进，紧紧围绕总行“1234”战略发展业务，奉化支行在2019年-2021年经营业绩各项指标完成情况优异。林浩辉分别于2019年荣获分行优秀员工、优秀支行长，2020年获优秀共产党员、优秀员工、优秀支行长，2021年获优秀员工、先进工作者等荣誉称号。

林浩辉发展业务坚持顺势而为，倡导爱拼才会赢的理念，跟随总分行导向强化执行，谋全局、站高位，以长远眼光推进支行的可持续发展；发展业务坚持守底线，合规是发展的基石，及时了解员工思想动态，确保合规意识入脑入心；发展业

务倡导凝心聚力，提升内部精细化管理水平，并要求营销岗位负责冲锋陷阵，运营岗位则强化保障力量，上下拧成一股绳，配合有力。

在当前激烈的金融市场竞争中，拓展新业务实属不易，他作为支行负责人，坚持冲锋在前，以身作则，身体力行，并以自身在兴业银行工作二十年来的几次创业经历激励营销人员，与青年员工一起分享案例，为大家传授经验，营造良性竞争、和谐相处的工作氛围。

经过三年多的快速发展，奉化支行在与当地股份制商业银行竞争中赢得了一席之地，在奉化树立了良好的口碑和优质的品牌形象。新的一年，他又踏上了新的征途，将继续带领着奉化支行奋力拼搏、超越自我。

以勤勉、热情、负责的理念，为客户创造最大价值 ——兴业银行宁波宁海支行副行长叶元超

作为兴业银行宁波宁海支行副行长，叶元超围绕总行战略规划、分支行核心工作，以市场化、创新为指导，秉承“勤勉、热情、负责”的工作理念，不断加强学习，全身心投入工作，为支行、客户创造最大的价值。

叶元超坚信勤能补拙、天道酬勤，入行3年来，早起晚归已成常态：利用线上线下各种渠道自学，虚心向同事们请教，加强专业知识学习，切实提高业务知识和技能，努力为客户创造最大的价值。

为更好地服务客户，为自己定下了“快、准、狠”的工作原则，迅速锁定目标客户，找准客户需求，为客户量身定制提供各项服务，提升客户体验，从而取得较好

的营销效果。

截至2021年底，本人考核资产业务平稳增长，资产质量继续维持零不良。个人绩效有效提升，负债业务持续增加，客户建设稳步上升。持续深化与优质客户合作，根据企业的发展阶段和业务需求特点，提供全方位的金融服务，赢得客户对该行的认可。

叶元超在工作中不断增强责任意识，作为支行企金副行长，统筹考虑支行企金各项业务的均衡发展，使支行在分行企金条线考核争先；警钟长鸣，牢固思想防线，增强合规意识；时时牢记党纪国法，严格执行廉洁自律的各项规定，做到令行禁止，依法依规展业。

负责任、敢担当，积极推动支行“财富转型” ——兴业银行宁波奉化支行营业厅主任何明周

2018年8月加入兴业银行宁波分行的何明周，现任奉化支行营业厅主任，在成为“兴业人”的三年多来，紧跟总分行发展战略，在支行行长室领导下，带好团队、拓展渠道、积极营销，为奉化支行快速发展贡献了一份力量，团队业绩和个人业绩在宁波分行排名前列。2019年荣获宁波分行优秀营业厅主任，2020年蝉联宁波分行优秀营业厅主任，2021年荣获“双优”，被评为宁波分行先进工作者、优秀员工。

为了提升自身专业素质，2020年8月通过积极备战和努力拼搏，荣获宁波分行第三届理财师大赛二等奖。在分行营业厅主任序列考核中，2020年、2021年连续两年排名分行第一。

2020年总行将财富转型与私人银行业务提上战略优先位置，但是当时奉化支行刚刚成立1年左右，零售团队非常年轻，尤其在公募基金、私募基金等权益类产品的销售上经验欠缺，何明周负责任、敢担当，积极学习权益类产品知识，熟练掌握之后再给零售同事进行培训，在产品销售上起到带头作用的同时，主动协同零售同事营销客户，积极推动奉化支行财富转型。奉化支行私行业务发展连续两年排名分行第二名。

2021年，紧跟总分行步伐，积极开拓家族办公室业务，通过一次次的拜访和深度沟通，奉化支行成功落地4笔全权委托，为高净值客户提供专业、系统的财富管理解决方案。

始终把客户利益放在第一位，与客户共成长 ——兴业银行宁波余姚支行理财经理沈建儿

作为兴业银行宁波余姚支行的理财经理，沈建儿获得了多项荣誉：2014-2017年连续三年获得余姚支行先进个人，2018年被评为宁波市金融青年服务明星，2018-2021年连续四年获得宁波分行优秀员工，2021年被评为宁波分行先进工作者，2021年被评为总行十佳卓越明星理财师及青年岗位能手。

2012年，怀揣着对金融行业的一腔热血与美好梦想，沈建儿加入了兴业银行。在工作中“想客户之所想，急客户之所需，排客户之所忧”，始终把客户利益放在第一位。将每一位客户都视为精心呵护的种子，将客户转介和维护作为发展壮大的核心动力，以最好的姿态来面对每一位客户。沈建儿很珍惜与高净值

客户打交道的机会，因为他们几乎都是各行各业的翘楚，每一位都有丰富的人生阅历。在沈建儿看来，这份工作能用专业的专业为客户解决问题，同时又能从客户身上学习人生经验，与客户同经历，共成长！

沈建儿2018年至2021年连续四年在理财经理序列KPI得分排名第一及理财经理管户业绩综合排名第一。信托、基金、私募、保险单项销售冠军。通过自己用心的服务和维护，结合信托产品的带动，在私行提升方面相对突出。

认真工作，享受生活，感恩客户，感谢兴业，沈建儿相信未来会越来越越好，要为“财富银行”金色名片熠熠生辉贡献自己的力量。

徐宇丹
(排名不分先后)