朱宁：把心血洒在金融战线的旗帜上

□李士庆 张娜

他不该走得这么急，他的才华、他的智慧才刚刚展现，他的现代金融家履历才刚刚开始；他不该走得这么急，手头的事还等着他办，办公桌上的文件还等着他签批；他不该走得这么急，他的亲人还等着他敲门，等着他的微笑，等着他的牵挂；他不该走得这么急，他的同事、他的客户还没跟他处够，还有好多的知心话需要倾吐。他走了都快半年了，齐鲁银行董事长王晓春的手机里还珍藏着他唯一一次，也是最后一次因为私事周末请假的微信……他止步于44岁，他是小跑着跑完了自己短暂的人生。

朱宁的平台是齐鲁银行，这家银行是“扎根泉城，服务齐鲁”的本土银行，是既接地气，又接人气的市民银行，是小企业的“伙伴银行”。朱宁在这个银行干了22年，占去了生命的一半。他从最基层干起，信用社会计，稽核处职员，民营科技园支行行长……再到齐鲁银行资金营运部副总经理，齐鲁银行金融市场部总经理，齐鲁银行行长助理……最后到齐鲁银行最年轻的副行长。22年的时间，变化的是他的职务和工作，不变的是他的责任与担当。从始容易至终难，朱宁却用22年践行初心，直至逝去前的最后一刻，从未改变。

“娃娃行长”敢担当 5年抱回“金娃娃”

2001年冬天，朱宁在事业上迎来了一次重要挑战。在美里湖附近，一家名为济南市商业银行民营科技园支行的网点，不久前刚从信用社时代的服务所改建而来。楼上楼下加起来不足300平方米，周边连公交车都不通。没钱、没人、没产品、没业务，存贷款规模在全行排名垫底——这是一次难度系数颇高的挑战，但依然没有阻挡住朱宁那颗敢于挑战、迎难而上的心。

那个北风凛冽的冬天，26岁的朱宁临危受命，担任民营科技园支行行长。全行最年轻的支行行长，全行“环境最差”的支行，面对这强烈的反差，朱宁用5年时间给出了自己的答案。

如何攻坚克难？不气馁、不抱怨、不逃避，践行总行营销政策，研究业务品种，跑市场、找客户。周边客户跑遍了，就外延外扩，最远的客户发展到了济钢、韩仓范围。支行员工粗略估计，行内车辆每年营销业务大约行驶里程在8万公里。凭着这股拼劲，支行各项业务慢慢有了起色，2006年支行存款规模达到4.42亿元，贷款达到3.55亿元，从落后支行晋升先进支行、标杆支行。支行市场营销部1年业务量达到700多笔，剔除节假日，平均每天近3笔业务。朱宁曾自豪地说，民营科技园支行的客户经理不是在办业务就是在办业务的路上。

“齐鲁银行，在您身旁”，朱宁永远站在服务对象身旁，他像一棵挺拔的白杨树，迎风而立。

初生牛犊不怕虎 发展敢为天下先

是保疆止步还是破立向前？对于朱宁来说，选择的永远是后者。

诞生于金融体制改革的浪潮中，齐鲁银行自其成立之日起，就始终立于浪潮之巅、风口之上，挑战从未停止，脚步也不断向前。而这位年轻的行长也同齐鲁银行一样，目标从来不是小富即安。想要发展总需有人摸石探路，追求卓越的路上不能拘囿不前。

2007年1月份，基于对金融市场发展趋势的前瞻性判断，齐鲁银行将原资金计划处的市场业务板块拆分出来，成立了资金营运部。新部门的成立需要一位具备专业管理能力的带头人，更需要一位敢于开拓创新的“掌舵者”，刚刚带领民营科技园支行走出困境的朱宁在竞聘中脱颖而出，开始担任该部负责人。

银行间市场经过了10年的发展历程日臻成熟，至2007年已经成为商业银行调剂头寸和资产配置的重要渠道，而同业间业务对于成立仅10年、资历尚轻的齐鲁银行并非易事。为了树立齐鲁银行的市场形象，也为了在全国同业市场中取得一席之地，更为了有更多的资源和资本助力企业发展、助力山东经济，几乎每一年，朱宁都要带队走访国开行、工商银行、邮储银行、南京银行、宁波银行、宏源证券、国金证券等国内大型同业机构，了解同业动态，交流市场观点，拓宽发展视野，从而探讨业务契合点。

在齐鲁银行面临挑战和困难的特殊时期，朱宁更是多次带队奔波于全国多地，为同业业务扭转局面立下汗马功劳。在分支机构遇到营销难题、发展瓶颈的时候，他同样责无旁贷，亲力亲为，不计得失，开创了行内多个第一，朱宁也因此成为齐鲁银行一张闪亮的名片。

银行的发展离不开业务的创新，单一依靠信托贷款的时代早已过去，如何丰富形式，满足客户多样化的需求一直是齐鲁银行和朱宁思考的问题之一。在科学预判的基础上，朱宁带领团队积极开拓投资银行业务。“PPP、产业基金、债权融资计划、信贷资产流转、理财直融工具……”客户所需、市场所向即为方向，强大的产品设计与创新能力已成为全行公司业务营销过程中攻坚克难的尖兵利器。截至2018年3季度末，齐鲁银行投资银行业务余额380.17亿元，每年有近百亿的增量，投资银行业务从无到有，从小到大，为全行的盈利作出了重要贡献。

然而，这支银行界的“金兵悍马”却没有沉浸于成就裹足不前，伴随着形势的发展变化，他们用扎实的步伐为齐鲁大地的经济基础不断筑基。

全国第四家、省内第一家引进外资，与澳洲联邦银行(CBA)实现战略合作，开创了“引资引智引技、合心合力合作”的成功合作模式；在省内城商行首创“银企家园”公司金融服务平台，让银行与企业信息互通、风险共管；“一站式”服务的“银企家园”金融服务品牌荣获“首届中国地方金融十佳特色产品奖”；在国内率先推出知识产权质押融资业务，以企业拥有的专利、软件著作权为质押物，向企业提供融资支持，为优质科技信息类企业开辟了一条专属的融资通道；发起成立山东省第一支面向家政、物流行业的服务产业基金，开发“齐鲁三板+”系列产品，为企业提供覆盖从孵化、发展到上市整个发展过程的创新性金融服务；在银行间市场公开发行全国首单“双创”金融债券，专项支持大众创业、万众创新，积极服务山东省经济结构转型升级和经济发展方式转变。

无数个“第一”、数不清的“首创”、源源不断的尝试、从未停息的创新发展，为泉城乃至山东的发展拓土筑基。

点滴之处显格局 事无巨细有情怀

决定失败的是细节，而决定成功的则是格局。身为一名共产党员，朱宁的格局是始于一言一行，不说空话，不喊口号，踏踏实实践行于一点一滴的工作。

为人，他牢记初心，忠诚担当。朱宁整天和“钱”打交道，这就要求必须严守秉公办事、廉洁自律的生命底线。他从不为家属亲戚打招呼，从不利用职务之便谋取私利，从不向组织提个人要求。在泛资管大潮时，朱宁时刻保持头脑清醒，从而使齐鲁银行得以在潮水退落、金融去杠杆时，从容应对，朱宁在原则问题上经得住考验，守得住底线。

“我们公司多亏齐鲁银行贷款300万元，才解决经营资金短缺问题。朱行长没有抽过我们一包烟、吃过我们一顿饭，却给我们送来资金的‘及时雨’和发展的‘暖心话’，坚定了我们办好企业的信心。”客户高总回忆道。在朱宁还是客户经理时，行里条件差，他就带着两个信贷员，夏天顶着烈日，对企业进行上门宣传、现场调研，尽心尽责，从不在客户那里吃一顿饭。

为公，他心怀责任，放眼大局。作为一家始终坚守“服务地方经济，服务中小企业，服务城乡居民”初心的市民银行，齐鲁银行时刻牢记近900万济南人民的重托，秉承着“打造具有竞争力的精品区域银行，成为中小企业、城乡居民和驱动本地经济的首选银行”的战略愿景，朱宁也始终谨记着民生为本、服务至上、客户优先的原则。

早在支行工作期间，朱宁就十分注重发挥金融机构对实体经济发展的支撑作用。山东绿邦作物科学股份有限公司属齐鲁银行的老客户，通过实地考察认定该客户发展潜力巨大，且授信条件较为充足，遂为其发放抵押贷款200万元。随着公司规模的扩大，朱宁考虑为其新增业务品种，助力企业发展，综合权衡下，选定厂商银业务，定下方案后亲自跑厂家沟通切磋、为客户设计制订融资方案，成功办理了行内第一笔厂商银业务。目前，该客户销售收入和资产规模达上亿元，为新三板上市企业，年存款2000多万元。“没有齐鲁银行的支持，没有朱宁的亲力亲为，就没有公司今天的发展壮大。”公司相关负责人每每说起这些，总是感慨不已。

海天物联董事长韩逢庆对朱宁在工作中忙碌的身影印象深刻：“我们2004年认识，他总是急客户所急，想客户所想。那个时候，企业发展需要空间，朱宁听说了后就帮我联系仓库。很难想象一名银行领导能这么事无巨细地帮助一家企业。”韩逢庆说，民营科技园支行后任的4位行长都很好，这说明他打下的好底子、创造的好风气已经成为了好传统。公司每逢重大事项，他都是要和朱宁聊一聊，进行坦诚深入的沟通。“朱宁这么年轻就离开了，实在太可惜了。”韩逢庆惋惜地说。

“他让你企业更好地去发展，而不是单纯做这个业务。”中健健身总裁付维新跟朱宁不仅仅是合作伙伴，更成为了多年的至交好友。从最初经营的小不点音像，到成功转型健身行业，如今在全国拥有120家分支、员工马上过万的大型健身企业，多年来几经沉浮和变迁，企业做大做强的背后是战友、是良师益友的朱宁在陪伴、支持。“朱宁注重报表、注重安全性的同时，更注重人本身和行业的前景。”付维新说。从最初联系到慢慢建立信任，他习惯了遇到问题跟朱宁探讨。“他的观点独到而深入，并且能够设身处地直接灌输到细节之中。”朱宁愿意分享经验和专业知识，更愿意帮助企业化解风险、共同成长。“在这个过程中，我跟齐鲁银行的感情，或者说跟朱宁的感情，是任何金融机构都无法取代的。朱宁只付出不索取，这种品质实在是太难得了。”

民生，一直是齐鲁银行关注的重中之重。为了让棚户区群众早日住上新房，齐鲁银行累计发放15亿元3年期中期流贷，专项用于南北康片区棚户区改造项目拆迁补偿、安置费用和安置房建设，并为“全福立交桥西南片区”棚改项目提供融资额度2亿元；通过投资银行业务，齐鲁银行积极参与了青岛地铁项目、济南轨道交通项目、鲁南铁路基金项目、济南阳光大姐等项目，让每一个惠及民生的业务都能安全落地。

同时，齐鲁银行通过投资银行业务积极参与了哈工大机器人项目、山东工研院项目等，走在了支持科技创新的最前沿。

多年来，齐鲁银行始终坚持回归本源，支持实体经济发展。2012年5月，朱宁带领齐鲁银行成功营销济南西城投资开发集团有限公司，完成齐鲁银行首笔投行业务，投放资金24亿元，开辟了支持实体企业的又一个重要途径，有力地支持了济南的经济发展。在朱宁的带领下，齐鲁银行凭借地方法人银行决策高效、机制灵活的优势，助推地方产业转型升级，支持济南市“四个中心”建设，成功实现对海绵城市、CBD建设及济南东站建设等重大项目融资注资。

立足齐鲁，放眼全国。在支持地方经济发展的同时，为助力国家“一带一路”建设，齐鲁银行配合山东海洋投资有限公司实施海外战略投资，制订了跨境融资性保函加外汇储备委托贷款综合性跨境金融服务方案。该笔业务不仅是齐鲁银行第一笔跨境融资性保函业务，也是人行济南分行、国家外汇管理局济南分局第一笔外汇储备资金支持业务，省内法人银行第一单外汇储备委托贷款业务。

内心柔软有力量 缝隙之中见阳光

对齐鲁银行，朱宁是一把号角、像一团火焰，让理想与热血，在每一个齐鲁银行人的心目中蔓延。

对领导，他是“敢挑重担，不待扬鞭自奋蹄”的好同志；对下属，他是“主动作为，创新敢为天下先”的好领导；对客户，他是“诚信坚毅，大刀阔斧能着想”的干事家；对家人，他是一个孝顺父母、体贴妻子、关心孩子的好儿子、好丈夫、好爸爸。内心柔软的人往往最有力量，朱宁用自己的肩膀担负起了工作的重任和家庭的重担，无言、无怨、无悔……

得知朱宁离去消息的时候，他的同事很多都泣不成声。之前民营科技园支行行内业务量少，员工收入低、情绪低落。朱宁来到支行后，生活上关心员工，细心周到。为加班同事安排晚餐，遇到雨雪天气坚持送家远员工回家，时刻让员工感受到支行大家庭的温暖。他主动帮助员工解决家庭上的困难和烦恼，甚至购车这样的小事，朱宁都积极当好员工的参谋，为员工出谋划策。随着支行业务的发展，员工的收入提高了，积极性高涨了，脸上的笑容也多了，整个支行充满凝聚力和战斗力。

在待人接物时，朱宁不管对方来的是集团公司的一个小领导，或者是普通的一个财务人员，或者是行里的一个支行客户经理，只要是来找他汇报工作，沟通工作，他都会起身相迎，沟通完之后起身送到电梯口。

而在齐鲁银行人才引进和培养方面，朱宁更是功不可没。“既像兄长，又像慈父和老师。他是让我们从工作中寻找成就感和乐趣，而不是简单地去乏味工作。”这是他的下属对他的评价。“济南人？有没有考虑回家乡来工作？”6年前的这句话，如今仿佛还在陈田猛的耳边萦绕着。当时，陈田猛在上海一家券商工作，咨询了多位同业后，大家一致告诉他想开拓济南业务一定要去齐鲁银行，去齐鲁银行一定要去拜访朱宁。就这样，这位济南小伙子有了和朱宁的第一次见面。热情、专业的第一印象深深烙在陈田猛的脑海里。聊完业务，朱宁亲自送他到电梯间，这时，小伙子用家乡话接了一个电话，这就有了上面的“橄榄枝”。不久后，陈田猛到齐鲁银行报到上班，成了一名得力干将。像陈田猛一样，被朱宁发掘、培养、帮助的人，在齐鲁银行不胜枚举。

“朱行长能接纳你，认为你这个做法是正确的，就鼓励你，每次和他交谈的过程你都会觉得很愉快，很亲切。”

“对待我们基层的员工，朱宁行长总是不急不躁，脸上经常挂着温暖的笑容，即使有的事情处理不好或者出现了小小的错误，也很难见到朱行长着急上火。”

“行里安排的宿舍是顶楼，夏天特别热，他自己掏钱帮我买了一台空调扇，说实话挺贵的，那时候我一个月工资800块钱，他花了700多元给我买的。”

“有时候加班，到晚上走的时候在电梯里遇到朱行长，朱行长非常关心地问这么晚大伙都辛苦了，最近挺忙。这是对我们年轻人的一个关心吧，像这一幕幕场景呢在过去中其实经常会出现，细小到我可能不会去留心特别注意，但是这种事情以后都不会再有了……”

像这样的例子太多太多，朱宁如春风化雨般，将他的温润萦绕于每一个齐鲁银行人的心中。

身为家里的顶梁柱，朱宁对父母孝顺恭敬，对妻子体贴关心，也是儿子最佩服的好爸爸。然而，因为工作繁忙，他却很少能有机会陪伴家人。朱宁在世时，他的父母最大的愿望就是希望儿子能多来陪陪他们。朱宁父母的家里曾经有一本台历，他每次回来的时间、甚至每次打电话的时间，台历上都记录得清清楚楚。了解他的孝顺也支持他的工作，两位老人从来不多要求，却一直默默盼望儿子回来，一起吃顿饭、聊聊天。然而，这个让他们引以为傲的儿子却再也回不来了，白发人送黑发人之痛，无法言表……

对领导、对下属、对客户、对父母、对妻子、对子女，他都全心付出，从不索取，也很少表现自己的情绪，从不对下属乱发脾气，也不把自己的压力转嫁给家人。中健健身总裁付维新曾说：“朱宁给人感觉特别和善，似乎从来没有烦心事一样。”然而，他有心肌炎、腰部做过手术，父亲常年偏瘫卧床，巨大的工作压力也让他心脏一直不好。只是这些，他一直默默承担，“仁义礼智信，温良恭俭让，忠孝廉耻勇”在这个齐鲁汉子的身上表现得淋漓尽致。

“慧极必伤，强极则辱”，完美很难用在人的身上，而在朱宁身上，似乎没有一点让人忍心指责的地方，如果有，只能说，他太不懂得照顾自己，太早离开了这么多爱他的人。

孔子曰：刚、毅、木、讷近仁。朱宁的同学周凯说，刚、毅、木、讷，朱宁身上都有。“这也许就是许多人愿和他交朋友，同学们愿意把他当兄弟，同事们愿意和他合作共事的原因吧！接到了朱宁突然去世的消息，一切都那么突然，让人反应不过来，以至于我的眼泪在几分钟以后才流了下来。”周凯记得，那天的告别仪式，来了700多人，哀乐响起，很多人都泪雨滂沱……

他的人生日历，永远定格在了2018年7月16日。“朱鹤乘云去，心清万事宁。”时间流逝，人渐远，往事回味，在心头。朱宁离去了，他的精神却一直留在了他毕生热爱的齐鲁银行里，留在了他的领导、同事、家人、朋友的心里。生命中最为美好而珍贵的，是自由而丰盈地去热爱，是忘我而真诚地去给予。也许在每个齐鲁银行人的心中，朱宁从未离去，精神不会消逝，因为爱和感动没有极限。这位用半生坚守使命的行长留下的精神财富，将会不断激励着越来越多的齐鲁银行人，以及更多像齐鲁银行一样的金融机构继续坚守初心、牢记使命、奋力向前。

每一个时代都有自己的精神坐标。朱宁那种在困难和挑战面前“始终忠于党和人民”的真挚追求，在初心和使命面前“敢于挺身冲锋陷阵”的果敢勇气，值得这个时代的我们敬重和学习。他在平凡的岗位上写就了不平凡的业绩，抒写了浓墨重彩的人生华章。

扫标识领春节红包 操作简单惠及面广

山东已送出252个2019元大奖

□刘勇

云闪付APP春节红包活动1月5日上线以来，已有超过3000万用户领取了来自银联的年末回馈。截至1月29日，云闪付已累计送出了近4000个2019元大奖，其中包括了252位山东的幸运用户。

据了解，2月4日(大年三十)以前，云闪付用户每天都可以使用云闪付APP扫描云闪付APP或银联logo，领取最高2019元春节红包，每用户每日可领取3次，红包金额可累加使用。广覆盖、长时间、大力度的红包活动不仅使银联在年末一众红包比拼中突出重围，为大众所肯定、赞许，也让更多辛劳整年的“付出者”收到来自银联的回报与关切。

一日三次 一直到过年

小李一早就通过扫描银行卡上的银联logo获得了8.88元的红包，随后便在“超意兴”购买早饭时进行抵扣。“银联很大方。”小李说，“运气好的话，红包能抵一顿早饭钱。”随后他又通过扫描收银台张贴的云闪付APP logo、ATM机上的银联logo获得2笔红包。同办公室的李小姐也是每天都在领红包，“1月5号活动第一天我就开始扫标识领红包了，第一笔开门红包领了22块多，以后每天扫3次红包已经成了习惯，最少也有2毛多，到现在20多天已经进账不少钱了。”她兴奋地说道。截至1月29日，山东已有172个幸运儿领取了2019元的“扫标识”超级红包。

冯先生则通过签到又领了一个红包，除此以外，不少用户通过信用卡还款、转账等成为红包幸运儿。

操作简单门槛低 老少齐参与

扫一扫就能领的简易操作则受到用户的肯定。“特别简单，扫一次就有红包。”陈阿姨向她的广场舞舞友示范，只见她点开云闪付APP首页的“2019元红包专区”，点击“扫标识 领红包”，通过扫另一位舞友手机中的云闪付APP logo，只1秒，便获得一个红包。有了陈阿姨的示范，其他人纷纷互相扫描logo领起红包来。齐女士则让5岁的孙子帮着领了个66.66元的大红包。“还是小孩子手气旺。”齐女士道。

“门槛低，操作简单，这是我们的优势，也是巨大的诚意。”本次活动的策划人员表示，“新用户只需下载云闪付APP并完成注册，老用户只需将APP升级至最新版本，就都能参与。”

多重红包可叠加 使用无期限

银联为用户献上的八重红包礼，1月5日至2月4日的扫标识领红包只是其中一项，用户还可在下载、注册、使用、分享云闪付APP的全过程领取新人红包、信用卡还款红包、转账红包、签到红包、邀请好友红包、消费红包、APP Store消费红包等八重红包礼。红包种类丰富到眼花缭乱，最迟可持续至3月31日。(具体领取及使用规则详见云闪付APP内相应活动专区)

市面上许多红包、优惠券都无法叠加使用，且三五天便过期、需订单满一定金额才可抵扣，许多消费者为了使用这些优惠，常常在不经意间额外消费，买了不少本不需要的物品，“为优惠而消费”的最终结果是“不优惠”。而云闪付的新春多重红包可叠加使用、使用无期限，这也是银联这次红包活动的诚意。

截至目前，已有近1000万境内商户支持银联二维码，消费者可在如南航、川航等交通出行类APP，屈臣氏、统一银座等线下商超便利店，超意兴、金德利民、爱里、好利来等快餐蛋糕店，网易严选、唯品会、一号店等网上电商，中影国际、猫眼、咪咕电影、中影星美、苏宁影城、卖座网等电影院线使用云闪付APP春节红包。

2018年的年中62、商超节、菜场生活节到年末“双十二”，2019年年初的云闪付八重红包礼，银联对于“付出者”的诚意与回馈一直真诚并贴心。在戊戌年年末及即将到来的新一年，银联将以更广泛丰富的使用场景，便捷、高效的支付体验，联动产业各方，为消费者、商户、服务商带来更优质的支付服务，相信有更多的用户将感受到银联的这份年末关怀，感受到“付出者必有回报”的真谛。

下载云闪付最高可领2019元红包
新人红包 1月5日-3月31日 下载云闪付 成功注册新用户
扫标识红包 1月5日-2月4日 通过APP扫描 银联或云闪付标
转账红包 1月5日-3月31日 使用云闪付 单笔转账满10元
还款红包 1月5日-3月31日 用云闪付还信用卡 单笔满100元
详见云闪付APP相关页面