

中流奋楫正当时 守正创新再出发

——九江银行争当支持江西高质量发展“排头兵”

2000年11月18日，九江银行在江西省九江市浔阳湖畔正式启航，踏上筚路蓝缕的创业之路。24年来，向着“创品牌银行 铸百年老店”的美好愿景，九江银行步履铿锵、拾级而上，坚定转型步伐，加强精细化管理，推进差异化、特色化经营，在“努力打造区域领先的产业金融、数字金融、普惠金融、绿色金融银行”的道路上行稳致远。

二十四载初心不忘，九江银行始终坚持和加强党的全面领导，深刻把握金融工作的政治性、人民性，坚守“服务地方经济、服务中小企业、服务城乡居民”的市场定位，扎根赣鄱大地，与地方发展同向而行，与社民生同频共振，发力做好金融“五篇大文章”，逐步成长为“服务江西人民的银行”和金融支持江西高质量发展的“排头兵”。

坚持党建引领

厚植“金融为民”情怀

24年前，九江银行诞生于江西这片红色热土。作为具有鲜明政治属性的金融企业，自成立之初，九江银行便坚持党建引领，文化铸魂，坚持“以人民为中心”的价值取向，以高水平金融服务诠释“九银”担当。九江银行积极落实“四下基层”工作法，实施“书记领航”重点工程，开展党员“比、学、赶、超”活动，组建“党员先锋

队”、深化党建共建、参与和举办培育中国特色金融文化活动……围绕新时代党的建设总要求，在抓实打牢基层党建工作的基础上，九江银行多措并举压实党建主体责任，将高质量党建作为引领高质量发展可持续发展的“红色引擎”，切实推动党建与业务深度融合，取得长足发展。同时，九江银行党委连续六年获评九江市直机关工委“机关党建工作先进单位”，“九久‘红’银”党建品牌获九江市直单位“十佳”党建品牌称号，党建赋能作用持续增强。

秉持“以人民为中心”的发展思想，九江银行不断提升老年人金融服务水平，积极发展养老金融，优化老年专属金融产品，上线针对老年客群的分红型理财产品，打造“适老化”营业网点，提供“一站式”“一窗式”服务；上线“关爱版”手机银行，通过优化“大字版”、语音播报等功能，为老年客群提供有温度的金融服务。同时，九江银行坚持做新市民的“贴心人”，围绕创业、就业、住房、教育等重点领域，推出针对性的快速灵活、利率优惠的金融产品和服务，全方位满足新市民多元化、多层次金融需求，助力新市民融入新生活。

矢志深耕江西

当好地方金融主力军

一款金融产品，如何“贷”动县域打

造“千亿有机硅产业集群”？2024年9月，九江银行与九江市永修县举行“有机硅产业贷”签约仪式，为江西佰特硅业新材料有限公司和首批7家“白名单”企业授信，授信额度达1.7亿元。有机硅产业是永修县的首位产业，也是江西省和九江市重点支持、重点打造的特色产业集群。针对企业技改升级、扩产扩能、科技研发过程中的融资难题，九江银行创新推出“有机硅产业贷”产品，通过实行无抵押、“绿色通道”、专项利率优惠等方式，助力企业提档升级。截至目前，九江银行已将当地21家企业纳入有机硅产业“白名单”，提供精准融资支持，为产业延链、补链、强链注入金融动能。

与永修县有机硅产业携手成长只是九江银行践行“立足江西、服务江西”承诺的一个缩影。成立24年来，九江银行始终深耕不辍，聚焦“走在前、勇争先、善作为”目标要求，持续在服务地方重点产业和重大项目、支持重点领域和薄弱环节等方面彰显本土银行担当。

制造业是江西“强省重器”，为策应江西省制造业重点产业链现代化建设“1269”行动计划、九江市制造业“9610”工程，九江银行针对电子信息、石化行业等重点产业链出台专项服务方案，给予内部转移定价优惠政策，加大授信支持力度。截至9月末，九江银行对“1269”行动计划12条重点产业链授信

余额达532.92亿元，较年初增长13.7%，助力构建体现江西特色和优势的现代化产业体系。

九江银行深入地方供应链产业链场景，率先实施产业金融“2+4+N”战略，依托“金融+科技+产业”模式，深度服务规模优势产业，推出智慧系列、特色产业贷款系列等产品，深度赋能有机硅、纺织、模具等区域产业，为企业提供融资、结算、现金管理等“一揽子”综合金融服务，盘活链上企业间各项资产，打通产业链上下游融资通道，助力传统产业转型升级与新兴产业发展壮大。

作为江西地方法人银行，九江银行坚持将金融资源优先投向当地，通过加大制造业信贷投放，助力“农、文、体、旅”融合发展，协同搭建“船货易联”数字平台等举措，为九江市加快打造“三个区域中心”、“建设一个美好家园”提供全方位金融支持。截至9月末，九江银行服务“三个区域中心”关联企业贷款余额108.04亿元，较上年末增长28.44%。

聚力创新提质

服务实体经济质效齐升

中央金融工作会议指出，要做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”，为金融服务高质量发展指明了方向。九江银行紧跟国

家战略发展方向，以“服务、效率、创新”打造专业特色，在落实落细金融“五篇大文章”中拓展新的发展空间，为实体经济发展注入源源不断的金融“活水”。

针对科创企业“轻资产”的特点，九江银行创新打造并优化调整“技术流”评价体系及授信服务方案，为科技型制造企业提供免费抵押、免担保授信服务。针对企业个性化需求，该行创新推出“见贷即保”的“九银数智贷”产品，并与科技主管部门合作推出“科企融”产品，提高企业服务质效。截至9月末，九江银行对江西省内符合高新技术企业、科技型中小企业、“专精特新”企业等科技领域的科技型企业发放贷款共计174.63亿元，较上年末增长27.57%。

作为“江西绿色金融领域的先行者”之一，九江银行不断完善绿色金融发展体系和机制，将绿色信贷纳入全行党建考核，给予专项业务支持政策，在全行形成了绿色发展的合力。同时，该行创设并落地转型金融产品“碳效贷”“数碳融”，支持中小型企业节能降碳；推出“光伏贷”产品，支持分布式光伏电站建设，推动用能结构降碳。获批人民银行首批碳减排支持工具扩容区域以来，该行先后支持九江、上饶等区域落地11个碳减排项目。截至9月末，九江银行绿色贷款余额399.72亿元，近5年绿色贷款平均增速

36%，远高于各项贷款增速。

为提升普惠金融的覆盖面、便捷性和获得感，九江银行打出“组合拳”，跑出“加速度”，推动普惠金融既“普”且“惠”，开展“一县一品”项目67个，实现江西省内县（市、区）全覆盖，贷款余额106亿元，新增普惠金融服务站实体站点839家，发卡客户数新增8.13万户，为农户提供“家门口”的金融服务。此外，针对种植户、养殖户、农产品加工贸易商、乡镇“夫妻店”等客群，助力实体经济“易农贷—乡村能人贷”信贷产品，实现全流程在线操作。

九江银行以数字化转型夯实技术底座，实现“产品线上化、流程标准化、产业多元化”，通过在江西省率先推出数字化转型专项授信方案“数转贷”，优化推出“流水易贷2.0”、布局“产业大脑”、落实“高效办成一件事”等举措，助力实体经济提质增效。同时，九江银行还大力推行厅堂一体化，推出“6.0”版本的手机银行，为客户提供便捷线上服务。

潮涌千帆竞，奋楫正当时。迈步新征程，九江银行将全面贯彻落实党的二十届三中全会精神和中央金融工作会议精神，坚定不移走中国特色金融发展之路，把服务实体经济作为根本宗旨，坚决做好金融“五篇大文章”，为全面建设现代化江西贡献“九银”力量。

阙欣

惠朗科技研制智慧印章一体机为“智慧办公”增添一抹亮色

□ 方有成

在科技飞速发展的时代浪潮下，由北京惠朗时代科技公司（以下简称：惠朗科技）率先研制的智慧印章一体机（以下简称：智慧印章），为“智慧办公”增添了一抹亮色，并让“智慧办公”迈入了全新的高科技、高效率时代。

惠朗科技的智慧印章融合智能网、物联网于一体，把印章置入拥有数10项专利技术且具有保险柜功能的一体

机内，通过设定程序，既可实现线下现场用印、线上远程用印全流程办理业务，同时还有智能化移动印章方便外出洽商使用，并全程留痕记录存档。

日前，北京市房山区领导到窦店镇调研“智慧印章”使用情况并召开现场工作会。房山区委副书记、区委政法委书记暴剑，区委常委、区纪委书记、区监委主任佟刚带队，到窦店镇调研智慧印章使用情况。暴剑就如何发挥智慧印章最大效用提出了具体要求。他指出，

智慧印章是党建引领基层治理的结果，是全面从严治党向基层延伸的一大步、基层廉政工作的生动实践，要管好、用好、推广好，打通基层全面从严治党的“最后一公里”。

目前，智慧印章在城市经济及金融领域已“捷足先登”，其广泛运用已然成为一个时尚。据惠朗科技董事长韩卫兵介绍，自第一台智慧印章面市以来，便把目标瞄向国有大行。而国有大行中，中国工商银行北京海淀支行于2014

年8月便使用了智慧印章，效果立竿见影。截至目前，智慧印章已在“工、农、中、建、邮”等国有大行广泛推广，并在各机构全覆盖使用。与此同时，国内大型商业银行、城市商业银行、农村商业银行及村镇银行等机构也陆续用上了惠朗科技的产品。

“未来，惠朗科技将倾力服务成千上万的经营主体，为印章配备‘智慧大脑’，安全高效、方便使用，是我们努力的方向。”韩卫兵表示。

城商行创新发展破局之道

□ 张建梁

随着外部经济环境的变化，内部同业竞争的加剧，城市商业银行（以下简称：城商行）在当前金融环境中面临的问题主要包括以下几个方面。

（一）风险管理挑战。城商行在风险管理方面存在意识相对薄弱的问题，缺乏健全的风险文化，对全面风险管理理念认识不到位，风险技术滞后。面对互联网和金融科技的新兴挑战，城商行最大的危险在于失去客户接触和数据。

（二）市场竞争压力。城商行面临着来自国有大型银行和股份制银行的激烈竞争，以及利率市场化、金融科技的快速发展带来的挑战。

（三）盈利水平变化。受限于资产定价水平的下行以及存款成本相对较高，城商行净息差与资产利润率呈现下降态

势并低于商业银行平均水平。

（四）人才支撑不足。城商行在金融科技人才的素质培养、存量优化与增量补充、创新与创造激励方面存在不足，需要形成金融科技人才体系。

面对以上问题，创新可能是突破困局的唯一路径，笔者结合实践经验给出了一些创新之道。

（一）数字化运营创新。加大科技投入，推动从“以资源为中心、以流程驱动”到“以客户为中心、以数据驱动”的变革。这种转型不仅颠覆了传统模式，重塑了银行架构，而且通过数字化运营的内功，可有效提升资产规模及营收，找到全新的增长之道。数字化转型拓展了服务边界，推进了新业务开发和新市场开拓，优化了内部流程，降低了运营成本，提升了发展质量。

（二）特色化发展模式。持续打造特

色化发展模式，业务经营向高质量迈进。深耕当地特色产业，公司业务稳步发展，小微零售业务联动，金融市场稳健发展。城商行需要聚焦主责主业，积极探索转型发展新路径，为经济发展提供坚实的金融支撑。

（三）科技系统建设和技术支撑。通过科技系统建设、开发能力建设、技术方向选择等形成支撑数字化转型的基础底座。通过将数字化技术与产品创设、营销、运营、风控相融合，实现从提供单一产品向创设数字化组合产品转变，从营销产品向挖掘客户价值转变，从传统风控向数字化风控转变，打造差异化优势。

（四）机制建立和人才支撑。通过流程、评价、考核、激励等管理机制协同发力，并形成金融科技人才体系，凝心聚力推进数字化转型与高质量发展。

（五）产业与消费中的新机会。城商

行的增长往往能带动地方经济的增长。城商行需要进一步扎根产业，提高财管能力和水平，释放新的增长动能。此外，城商行需要在产业和消费两个方向上取得实实在在的成果，这是城商行价值成长的关键所在。

结论

城商行通过数字化转型、特色化发展、科技系统建设、机制建立和人才培养等多方面的创新策略，方可破局并实现高质量发展。这些创新策略不仅提升了城商行的服务能力和市场竞争力，而且为地方经济、中小企业和城乡居民提供了更好的金融服务。未来，城商行需要继续深化这些创新实践，以适应市场的变化和市场需求。

[作者系鑫涌算力信息科技（上海）有限公司董事长]

富滇银行主动识变应变求变 加快数字化转型

当前，网络信息技术日新月异，极大引领了社会生产方式变革。富滇银行主动识变应变求变，加快数字化转型，逐层解码“十四五”数字云南规划和《云南省数字经济发展三年行动方案（2022—2024年）》要求，以打造“一流数字生态银行”为目标，以“滇峰计划”平台为依托，积极构建金融“五篇大文章”的数字化基石，挖掘“数实融合”新质动能，全面融入“数字云南”建设。

主动适应数字化浪潮 构建转型发展新格局

近年来，大数据、云计算、区块链、人工智能等技术加速应用，极大改变了银行业发展格局，数字化转型已成为银行业发展的重要趋势。传统的管理优化、服务改进等点上突破，已无法满足银行经营模式的转型，面对数字化时代的竞争态势，富滇银行从组织敏捷、客户体验、本地化服务、场景赋能及金融科技等方面不断探索创新。2020年，富滇银行将数字化转型作为全行第一发展战略，研究出台《富滇银行数字化转型总体方案》，全面开启数字化转型的新征程。

加快组织转型 重塑敏捷适应、无界协同的组织基因

在数字化转型过程中，富滇银行对团队协作、考核方式、组织文化等维度进行全方位的调整转变，在项目中形成由BA（业务分析师）、PO（产品经理）、UE（用户体验师）、SM（敏捷教练）、TM（技术经理）、PM（项目经理）、TE（测试工程师）等角色共同组成的端到端虚拟团队，通过“敏捷作战阵型”实现快速迭代和持续交付。

富滇银行加速组织架构和考核模式的进化，主动适配数字化转型的阶段性目标，目前已经形成端到端虚拟团队的灵活架构；积淀形成项目“论语十六条”“敏捷宣言二十六条”的转型文化氛围和价值观；通过“项目工作法”培育数字化思维，以用户思维发现需求，以产品思维构建平台经济，以数据思维深耕客户。

推动业务转型 “三驾马车”重构经营模式

富滇银行通过综合运用大数据和人工智能算法，自主建设了全流程、线上化的智慧信贷产品体系和数字化风控平

台，研发运营的数字信贷产品在短时间内达到20多款，支持“三分钟申请+一分钟审批放款+零人工干预”和“每秒18笔”的实时授信审批，数字化风控平台中沉淀了1900多条策略和230多个模型算法规模。平台能力对产品结构调整和敏捷响应客户起到了关键性作用。截至2024年8月末，富滇银行数字化贷款累计授信用户超过700万户，累计投放贷款金额3700多亿元。

富滇银行紧密结合云南省政府“平台经济培育工程”的行动方案，基于“APP主阵地+小程序矩阵+远程银行+开放银行生态+公众号运营”的平台模式推动“人货场”关系的重构，构建“数字化金融+数字化生产生活”服务平台。同时，该行将金融服务融合，嵌入到客户的衣食住行中，形成全线上、一体化、沉浸式场景的泛金融服务场景，将金融服务以最高效、最普惠、最便捷的方式送达客户。截至2024年8月末，该行个人手机银行服务用户规模达到转型前的2.35倍，用2年多时间即超过了过去7年的用户增长总和；个人手机银行用户资产规模（AUM）较转型前翻一番；企业网银和手机银行APP焕新上线，为企业构建了

“一站式”生产型服务生态体系，形成公司客户平台化服务新载体。

深化科技转型 推动业务经营和客户价值全面提升

围绕“前台场景化、中台智慧化、后台云化”的企业级数字化经营平台能力建设战略，富滇银行倾力打造“公司金融”“零售金融”，形成“十大数字化能力底座+N个客户界面+N个场景生态+未来可持续扩展的数字化经营动能能力”。“滇峰云”作为富滇银行云计算平台品牌，可满足每分钟交易峰值50万笔，核心交易处理时间均在200毫秒内完成；相比传统应用，交易量提升80倍，单笔交易响应时间缩短2倍以上。

自数字化转型以来，富滇银行凭借其模式创新、转型方案完整度、市场影响力和社会价值，先后斩获中国人民银行金融信创生态实验“金融信创优秀解决方案”、云南省省属企业“数字企业”“长青奖”——最具创新数字化价值企业”、2022—2023中国金融行业数字化转型最佳创新应用项目TOP30等30余项重磅奖项。

赵理明

党建引领启新程「赢春」攻坚正当时

重庆三峡银行启动「红岩先锋·赢春攻坚行动」

本报记者 霍云鹏

近日，重庆三峡银行正式启动“红岩先锋·赢春攻坚行动”。此次行动立足以党建促发展、以党建促改革、以党建展新貌，是重庆三峡银行高举党建引领鲜明旗帜、深化“红岩先锋”变革型组织建设的重要实践。

据了解，“红岩先锋·赢春攻坚行动”作为重庆三峡银行党建与业务深度融合的重要探索和实践，将围绕“增存款、扩规模、创效益、控风险、优服务、创品牌”六大核心任务，科学设定目标，明确实施路径，推动该行聚力攻坚。

为统一思想、凝聚共识，在“红岩先锋·赢春攻坚行动”誓师大会上，重庆三峡银行各经营机构立下了“军令状”，定下了经营目标。各个团队将倒排工期、挂图作战，形成全员参与、全速推进的攻坚态势。

在“红岩先锋·赢春攻坚行动”过程中，重庆三峡银行以“八八五”工作机制为创新抓手，通过强化“赛马比拼”机制，细分具体任务，以“五色图”晾晒成效，并动态调整考核指标与激励政策，确保员工的攻坚积极性。同时，重庆三峡银行党委还将通过创建“红岩先锋党支部”“红岩先锋突击队”“红岩先锋璀璨队”等举措，进一步激发员工竞赛意识和“赶超精神”。

值得一提的是，此次“红岩先锋·赢春攻坚行动”中，重庆三峡银行还把提升金融服务质效作为重要一环，认真践行“金融为民”初心。一方面，针对老年群体，重庆三峡银行推出了“关爱版”手机银行、上门服务等措施，以提升养老金融服务能力。另一方面，重庆三峡银行还积极开展金融教育宣传，与人民银行重庆分行联合打造金融教育基地，先后投用24个“村居”基层教育站，推出“帆船陪你学金融”“帆船金融小讲堂”等系列宣教品牌，累计惠及数10万人次。

在此基础上，重庆三峡银行还常态化开展“多一点询问、多一点聆听、多一点关心、多一点帮助、多一点笑容”的“五多”优质服务；积极延伸金融服务触角，推动服务便捷化、全覆盖，在推动金融服务下沉过程中，利用“多功能流动银行车”深入乡村宣传服务，累计服务客户超22.9万人次。

2024年前三季度，重庆三峡银行成绩亮眼，资产、存款、贷款等均实现了两位数增长，在全市“赛马比拼”中名列前茅，聚焦主责主业成效显著。在信贷投放方面，重庆三峡银行深度融入“双城”“双碳”“双循环”三项国家战略，努力为地方经济发展贡献力量。

截至9月末，该行“双城”贷款余额达1230亿元，较年初增长21%；绿色贷款余额达262.7亿元，较年初增长51%；涉农贷款余额达265.9亿元，较年初增长43%；制造业贷款余额达130亿元，较年初增长16%；科技贷款余额达181亿元，较年初增长23%。在产品创新方面，重庆三峡银行紧跟市场需求，近年来成功发放重庆市首笔林业碳汇收益权质押贷款、首笔取水权质押融资贷款、首笔农村集体建设用地抵押贷款。在改革攻坚方面，重庆三峡银行认真贯彻落实“三攻坚一盘活”改革突破工作部署，打造“精干高效总部”，落地实施职位职级与薪酬福利体系改革，制定与修订相关配套制度20项；推进降本增效，强化成本管控，优化负债结构，成本收入比稳步下降；推动数字化建设，系统集成制定“数字三峡1361建设”架构，细化25个“建设跑道”，着力提升数字金融服务与管理能力。目前，该行已超额完成年度资产盘活任务。

下一步，重庆三峡银行将在市委、市政府的领导下，坚持以党建为引领，以“红岩先锋·赢春攻坚行动”为契机，深化改革创新，优化金融服务，为地方经济社会发展贡献更多金融力量。

图由重庆三峡银行提供