

与光同行十五载 光耀赣鄱向未来

——光大银行南昌分行成立十五周年纪实

十五载砥砺奋进，风华正茂；十五载精心耕耘，硕果累累。自2010年5月7日成立以来，光大银行南昌分行始终以“支持江西发展、服务赣鄱儿女”为使命，在赣鄱大地上书写金融报国的奋进篇章。十五年间，该分行累计向江西省各领域融资超5500亿元，资产规模突破1500亿元，服务网络覆盖6个设区市共计46家网点，成为支持江西高质量发展的重要金融力量。截至2025年3月末，该分行各项存款余额786.34亿元，较年初增加67.81亿元；各项贷款余额937.92亿元，较年初增加72.9亿元。存贷款增量均排在当地股份制银行前列。不良贷款率控制在0.6%以下，资产质量多年来保持较优水平。



位于南昌市红谷滩区的光大银行南昌分行办公大楼夜景

党建引领

红色引擎驱动高质量发展

作为金融“国家队”成员，光大银行南昌分行始终将红色基因融入发展血脉，坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，坚定走好新时代奋进之路，在推动高质量发展道路上勇毅前行。

近年来，该分行在服务国家重大战略、支持实体经济、推进金融为民、防范化解金融风险等方面认真履行金融央企职责。分行党委持续加强各级党组织的政治建设和思想建设，强化基层党组织的政治功能和组织功能，切实把加强党对金融工作的领导落到实处，确保分行发展始终沿着正确的方向前行。

聚焦组织建设，分行持续优化基层党组织架构，全分行党支部共55个，通过定期开展党支部标准化规范化建设考评，建立党委班子成员党支部工作联系点制度，推动基层党组织全面进步。分行聚焦队伍锻造，不断夯实干事创业基础。积极开展创先争优活动，举办“七一”表彰大会，开展“党员示范岗”创建活动，严把党员发展入口关。

此外，分行通过开展“永远跟党走”健步行和“反诈宣传进社区、进商超、进企业、进学校、进工厂、进乡村”等特色党建活动，与地方政府、企业客户构建“党建+金融”共建联盟。每年组织超百场金融消保宣传活动，实现各个网点周边社区全覆盖。分行党委班子带头践行“阳光消保·美好陪伴”主题，建立行长接待日、高管消保等机制，坚持以党建引领凝心铸魂促发展。

服务实体

推动区域经济共生共荣

光大银行南昌分行作为光大集团在江西区域的集团协同牵头单位，于2014年11月和2019年6月，两次推动江西省人民政府与光大集团签署5年期《战略合作协议》，明确为江西省重点项目及优质企业提供不低于2700亿元的资金支持。截至2024年末，两次战略合作协议累计为江西融资超4000亿元，为全省经济发展积极贡献光大力量。

积极支持重大基础设施建设项目。该分行聚焦基础设施、新型城镇化建设、生态绿色项目等重点领域，近三年平均每年净投放超30亿元。同时，积极利用光大集团金融牌照的优势，对全省重点项目提供资金支持。如向昌金改扩建、萍乡绕城公路建设、南昌地铁和地下综合管廊、赣州黄金机场等重点项目投放资金超100亿元；向棚户区改造、保障房建设等民生重点工程投放资金超100亿元。

扎实做好“五篇文章”。截至2025年3月末，分行科技创新(科创型企业)和战略性新兴产业、绿色金融、普惠金融贷款均较年初实现正增长。个人养老金累计开立18256户，较年初新增497户。数字金融方面继续做大“云缴费”产品，为江西省内居民提供便捷高效的水电燃气缴费服务，2024年全年累计完成缴费1.53亿笔，金额257.96亿元。

全面支持江西省制造业重点产业链现代化建设“1269”行动计划。该分行对全省12条制造业重点产业链授信全面参与，截至2025年3月末，“1269”行动计划

客户全口径融资余额103.2亿元。积极为6个先进制造业集群提供授信支持，帮助企业进行技术改造和产能升级。加大对专精特新企业的支持力度，累计向61户国家级专精特新企业授信，贷款余额3.93亿元。

转型发展

金融为民共筑美好生活

近年来，光大银行南昌分行坚定不移把支持实体经济作为转型发展的主攻方向，从分行经营班子到各条线、部门、经营机构，统一思想认识，成立分行大资产委员会，对实体经济、重大项目靠前指挥，加强行业研究，加快推动业务落地，科技创新、战略新兴、绿色金融、普惠金融、制造业、制造业中长期等贷款增速均高于分行贷款平均增速。今年以来，该分行民营企业贷款继续保持增长，余额达178.01亿元，较年初增加34.74亿元。近三年，民营企业贷款余额占比从2023年初的11.8%提升到目前的24.2%。

在坚定不移推动转型发展的同时，光大银行南昌分行因地制宜，结合区域特点不断打造特色业务。

创新普惠金融产品。该分行基于人民银行江西省分行的企业收支流水大数据平台数据，于2024年开发“流水贷”线上化信用产品，全年向省内137户小微企业发放贷款2.47亿元。此外，该分行相继创新推出“惠农贷”“快递员”“脐橙贷”“茶叶贷”等信贷产品，为支持普惠金融和乡村振兴提供更多金融活水。

打造“阳光投行”品牌。2024年，该分行债券承销规模183.81亿元，全省排名第4位；业务创新取得大幅突破，落地江铜集团多笔科创票据，落地分行首单永续中期票据、10年期中期票据。今年以来，该分行加大投贷联动营销力度，累计落地投贷联动项目16个，授信金额合计5.99亿元，有效支持了新能源、半导体、节能环保、高端装备制造等行业的发展。此外，落地首单跨境先进制造业并购贷款，带动购汇及国际汇款业务，实现“融+跨境金融”双突破；积极响应党中央稳定资本市场号召，向上市公司提供股票回购授信支持。

擦亮“阳光消保”品牌。该分行始终坚守金融为民初心，不断擦亮“阳光消保”品牌，提升消费者获得感、幸福感、安全感，聚焦围绕新市民、“一老一小”、乡村居民等群体开展特色金融知识普及和投资者金融教育宣传。同时，持续优化“全流程消费者权益保护体系”，坚持重拳治理和问题导向，从严从紧抓好投诉管理，持续做好投诉压降，将为客户创造价值、保护客户权益、满足客户需求、提升客户体验作为工作的出发点和落脚点，始终守好消保工作底线。

心向往之，行必能至。站在新起点，光大银行南昌分行将继续坚守金融工作的政治性、人民性，积极响应江西省委、省政府的号召，充分发挥光大集团综合金融服务优势，坚定不移走好中国特色金融发展之路，以经营发展的新成效为奋力谱写中国式现代化江西篇章作出新的更大贡献。

周文辉 尹坤文/图

宜黄农商银行：党建引领促振兴 插秧助农展担当

四月的宜黄田野，水光潋滟，秧苗新绿。4月25日，由宜黄农商银行联合该县农业农村局主办的“党建引领促振兴·科技助农保粮安”春耕生产插秧技能大赛在宜黄县梨溪镇火热开赛，14支参赛队伍在田间地头奏响“党建引领、金融助农、科技兴农”的春耕协奏曲。

金融服务到田间“活水”润泽希望田野

开幕式上，宜黄农商银行行长致辞表示：“作为扎根农村的金融主力军，我们始终牢记‘红农商’是红色基因的传承，是金融为民的初心；‘赣先锋’是服务‘三农’的担当，是支农支小的决心。今天的比武既是农耕技能的较量，更是党员干部践行‘走田埂、进水田、送服务’信合精神的实战练兵。”

田埂旁的“金融服务区”成为活动亮点。工作人员不仅提供移动开卡、助农取款、春耕贷款政策咨询等便民服务，还将征信、反诈等知识融入互动，现场开展形式多样的党建活动，让农户“插秧学技”两不误。

在农耕实践中亲身体会一粥一饭的来之不易，将双脚深深踩进泥土，深深扎根“三农”，用心服务“三农”。宜黄农商银行争做新时代奋勇争先的“农商人”，全心全意助力乡村振兴。

双赛同频竞技 党员先锋冲锋在前

手把青秧插满田，低头便见水中天。比赛分为“传统手工插秧”和“农机插秧”两大项目，处处彰显金融为民元素，传统组每支队伍均由党员农户领衔，农机组则由“农机队”驾驶插秧机作业。活动现场，农机在田垄间划出整齐的“助农轨迹”。

58岁的党员老罗作为农商银行的参赛选手，一边观察插秧质量，一边向年轻党员讲述信合人徒步送贷款、帮农户抢春耕的故事。“那时候我们背着布包，踏烂了鞋底也要把资金送到乡亲们手中，这就是农商银行金融为民精神的由来。”参赛的种粮大户李大姐感慨：“农商银行党员干部带头下田，还带着金融政策来服务，让我们种地更有底气。”

深耕田间地头 绘就乡村振兴新篇

此次活动是宜黄农商银行“红农商·赣先锋”党建品牌与春耕生产的深度融合，不仅赛出了农耕技能，更赛出了党员担当。据统计，该行涉农贷款余额2.84亿元，其中，今年以来涉农贷款增加0.3亿元，支持400余户农户购置农机、农资，助力全县10万余亩农田完成春耕备耕。

“我们在赛场划定了‘党员示范责任田’，开展‘田间党建+金融问诊’活动，让党员干部在泥土中践行责任担当。”宜黄农商银行行长表示，下一步，该行将把“插秧比武”中的助农机制常态化，通过“党员结对帮扶”“乡村金融夜校”等形式，让“红农商·赣先锋”的旗帜在乡村振兴一线高高飘扬。

从历史深处的“背包精神”到新时代的“数字金融”，变的是服务方式，不变的是支农初心。宜黄农商银行正以“红农商促春耕，赣先锋助农忙”为行动号角，用金融“活水”灌溉希望田野，让“党建引领”与“春耕绿”在宜黄大地交织出最美的乡村振兴图景。

(管学平)

建行江西省分行 推进“社银一体化”见实效

近日，在赣工作的外籍人士Gorbatko先生在建行南昌广州西路支行顺利办理并激活社保卡，成为该网点首位体验“社银一体化”服务的国际友人。这场跨越语言障碍的经办实践，生动展现了江西深化“放管服”改革、推进政务服务国际化的创新成果。

当日下午，Gorbatko先生携带护照、工作许可证等材料来到建行南昌广州西路支行咨询社保卡办理与激活业务。该支行立即启动专项服务机制，安排外语能力突出、业务熟练的工作人员全程对接。

由于是首次为外籍人士办理社保业务，银行工作人员与社保部门密切协作，针对外籍证件识别、信息录入等环节进行系统适配性调试。在信息采集过程中，工作人员借助翻译软件、图片示例和肢体语言，逐一解释填写要求，确保信息准确录入；同时严格按照身份核验、资料审核等规范流程操作，保障业务合规性。

“没想到这么快就能拿到社保卡，工作人员还贴心地为我准备了双语操作指南。”Gorbatko先生手持崭新的社保卡，兴奋地与工作人员合影留念。这张兼具金融功能与民生服务的卡片，将为他缴纳社保、交通出行、日常消费提供全方位便利。

该服务案例是建行江西省分行积极贯彻“放管服”改革要求的生动写照。分行与当地人力资源和社会保障部门深度合作，充分发挥行网点覆盖广泛、服务能力强的优势，将社保卡申领、信息变更、权益清算打印等22项高频人社业务下沉至银行网点，打造“网点即窗口、服务零距离”的便民服务新格局。

建行江西省分行将持续优化服务流程，拓展服务边界，以更贴心的服务、更高效的举措，为国际友人提供优质、便捷、温暖的金融服务体验，用实际行动践行“金融为民”的初心使命。

(鄢楠 徐宇凡)

太平之星风采展示

许欢：飞行工科男的保险之路

2015年，飞行器制造专业出身的许欢告别高薪岗位，以工科思维叩开保险业大门。初入行时，行业偏见令他困惑不已。紧接着，一次意外理赔彻底颠覆了他的认知：一张年缴仅百余元、被他看作是“人情单”的保单，在客户因意外身故后迅速赔付，缓解了家属的燃眉之急。这让他意识到，就像飞行器需要冗余设计应对极端情况，保险就是用小代价为人生托底。这次理赔成为他职业观的转折点。

10年里，许欢不断跳出舒适区，内勤外勤的辗转，基层到总监的历练，深化了他对不同产品、不同客户的了解认识，成为他担任太平人寿赣州中支“金话筒”项目主讲的底气。他带着工科的严谨，将条款拆解成“零件”，用对比突出产品优势，有时还会模拟极端场景计算赔付。“客户需要知道‘为什么选太平’，而我做的，是找准风险缺口，用产品为客户筑起真正的防护墙。”

“就像造飞机需要百万零件严丝合缝，太平的稳健源于每个岗位的精确协同。”从筹建龙南子公司到拿下银保“千万订单”，许欢始终强调公司平台和团队的力量。2024年，他通过总公司平台对接资源，耗时数月攻克千万级订单。“这单业务涉及产品、法务等多部门，没有后方的强力支持和前线的高效执行，单靠个人根本做



不到。就像组装飞机——一颗螺丝都不允许松动。”面对4次升级保单的忠实客户，团队独创“温度校准”流程，在精算模型外，深度考量投保人的家庭责任与情感羁绊。这种“精密而不冰冷”的服务，让风险管理方案既符合财务逻辑，又承载人性温度。

从仰望天空的工科男到脚踏实地的保险总监，许欢用10年证明：理性与温度并非对立，精密计算与人文关怀能在为客户进行风险管理时实现完美共振。

(葛竞 吴艳雯)

促进数字化绿色化全方位融合 加快推动新质生产力发展