

聚力促发展 “活水”润赣鄱

中信银行南昌分行以集团协同赋能实体经济高质量发展

2024年的光伏寒冬，产业链条在“量价齐跌”中嘎吱作响。中信“护航舰队”在82天港股上市的极限航程中为JD股份劈波斩浪——当上市钟声敲响时，20.09%的股价腾跃如同刺破阴霾的曙光……

从巧施“金融手术刀”化解26亿元城投债务困局，到为中国光伏龙头披荆斩棘开辟“A+H”双上市通道；从陪伴“铜基新材独角兽”跑出8个月过会的上市加速度，到在鄱阳湖畔谱写2.2亿元“银租联动”的乡村振兴协奏曲——中信银行南昌分行始终以集团协同为弦，奏响服务实体经济的时代强音。这支金融“联合舰队”既能在债务化解的惊涛中稳舵前行，又能在产业升级的浪潮里扬帆领航；既能为科创幼苗浇灌资本“活水”，又能为乡野沃土播撒金融“春雨”，生动诠释了“一个中信，一个客户”的协同真谛。

发力化债 解地方政府燃眉之急

面对复杂多变的经济形势，中信银行南昌分行充分发挥集团协同优势，以集团协同为帆，创新驱动为桨，构建“融融协同+产融协同”双轮驱动模式，为区域经济稳定发展保驾护航。针对上饶、赣州等地城投平台流动性压力，该分行携手中信建投证券、中信金融资产等集团精锐，匠心独运打造出“资产重组+债务置换”方案，成功落地26亿元债务化解项目，不仅解了地方政府的燃眉之急，更巩固了江西省“债券余额超千亿元且零违约”的全国领先地位。这一创新实践获评省内金融监管部门“金融稳定压舱石”美誉，成为可复制推广的风险化解“中信方案”。

扬帆出海 助产业龙头破困突围

在赣鄱大地的产业版图上，光伏产业犹如一颗璀璨明珠，以其完整的产业链条闪耀全球——形成了涵盖上游制能、中游储能、下游应用的完整产业链，上饶市的光伏产业集群已成为全国最大的光伏产业集群生产基地之一。然而，在全球能源转型与贸易壁垒交织的背景下，2024年的光伏寒冬让整个产业在“量价齐跌”中艰难求索。值此危局，18年如

一日扎根赣鄱、以服务实体经济为本的中信银行南昌分行，主动扛起助企脱困的使命担当，携手中信证券共同为中国光伏龙头企业JD股份量身定制“三位一体”国际化金融方案，助其一举斩获光伏电池行业“A+H”双上市首冠。面对企业亏损、短期负债激增等多重压力，中信证券作为全球协调人，82个昼夜的雷霆速度助企完成港股上市；中信银行南昌分行则巧筑跨境资金池的金融堤坝，为企业抵御汇率风险的惊涛。其间，为解决投资者信心不足问题，中信证券通过精准路演引入珠海高景等战略投资者，实现31.5%的认购份额。上市首日股价飙升20.09%，超额募资1.92亿港元，募集资金用于阿曼生产基地建设，预计投产后单瓦出口利润跃升7美分，江西光伏产业突出重围重现生机。

伴飞科创 育“隐形冠军”登资本市场

在赣鄱大地奏响新时代奋进强音之际，中信银行南昌分行以习近平总书记考察江西重要讲话精神为指引，助力九江打造长江经济带重要节点城市。该分行协调集团体系内的金融资源，开展精准对接。在彭泽的生态种植园里，中信银行南昌分行以“银行+租赁”协同模式书写乡村振兴新故事。面对园区融资需求，华融金融租团队与该分行同频共振，为企业定制2.2亿元回租融资方案，数周内完成方案设计与资金投放，实现“三个提升”：企业盘活固定资产缓解偿债压力，银行通过资金闭

科创企业成长的赛道上，以“陪伴式”服务助力JN新材料——这家被誉为铜基新材料领域“隐形冠军”的企业，最终在沪市主板鸣锣开市，成为江西省2025年首家主板上市公司。该分行组建“科技金融特战队”，创新推出“美元保证金银行承兑汇票”产品，单年可为企业节省财务成本超千万元；依托横琴自贸区FT账户体系搭建跨境资金池，助力海外业务规模翻倍；在IPO冲刺阶段，与中信证券形成“双轮驱动”，8个月完成从申报到过会，成功募集15亿元资金助推产能扩张。这一合作不仅激活了企业资本动能，更带动江西新材料产业集群发展，彰显金融赋能实体经济的澎湃动力。

深耕沃土 绘乡村振兴锦绣画卷

环管理新增7户基础客户，园区基础设施完善带动周边农户增收致富。该项目成为中信银行服务乡村振兴的示范工程，未来将进一步深化协同，构建覆盖江西全域的现代农业金融服务生态圈。

聚势协同 启财富管理新航程

在财富管理领域，中信银行南昌分行打破机构壁垒，以中信企业家办公室南昌区域中心为平台，整合了中信银行、中信证券、中信建投证券、中信信托等头部金融资源，打造“医疗-教育-出行”立体化贵宾权益体系，通过产品共创、客户共享实现协同增效。中信协同智库在赣举办“点亮中国行投顾交流会”“基业长青资产配置论坛”等活动，吸引企业客户数千人次参与；“税银护侨”的温暖服务与“ETF智航”的专业指引，为侨胞和中小投资者开启财富新征程。

中信集团协同委江西区域分会相关负责人表示，将充分发挥“中信联合舰队”的独特优势，以金融之力答好“服务实体经济、助力江西高质量发展”的时代考卷。

从债务化解到产业升级，从科技创新到乡村振兴，中信银行南昌分行始终以协同为基、以创新为翼，将金融服务深度融入江西“十四五”规划和“1269”行动计划的实施进程。该行为省内重点产业链企业融资余额超400亿元，跨境金融服务覆盖“一带一路”共建国家48个，普惠小微贷款增速连续3年高于全行平均水平。接下来，该分行将继续深耕赣鄱大地，以金融“活水”滋养赣鄱沃土，为助力江西新质生产力发展注入更强劲的动能。

(冯科)

太平之星风采展示

“真正的快，源于对慢的敬畏。”王彩娟指着办公室墙上连续5年入围国际龙奖IDA杰出业务员铜龙奖的奖牌如是说，这或许正是她对保险行业“长期主义”的最佳诠释。

入职即转正，90天后荣膺太平人寿江西分公司鹰潭中支首位“百万精英”，36个月后再次晋升——王彩娟的履历上，是令人惊叹的“快”开局。然而这背后却是一套“慢”的底层逻辑：那些看似缓慢的专业沉淀，终将在某个时刻爆发惊人的加速度，“快”与“慢”的辩证，让她10年连续稳坐中支业绩冠军宝座，2025年更是跻身江西分公司前三甲。

起初，王彩娟的职业转型念头尚未笃定。2016年的一次行业论坛上，听完前辈们分享的服务理念和案例，保险的社会价值意义触发了她的职业觉醒。利用内外各类学习平台，她将碎片时间用到极致，通勤路上、家务间隙，她都在听法律条款、保险原理课件。这种近乎偏执的“慢”积累，最终锻造出她面对企业主客户时的秒级需求诊断能力，而她的财务分析专长更能使服务方案具备一定的精准度。

鹰潭并非家乡，人脉非其强项，作为非本土从业者，王彩娟以金融理财师的专业身份主动渗透各级商业圈层，十年如一日坚持着自己的“慢”体系。某次服务案例颇具象征意义：当银行理财经理得知竞争对手是王彩娟时，当即向客户称赞她十分专业优秀，使得这位客户最终选择了太平人寿。

日常的团队管理中，这位连续9年荣获太平人寿江西分公司百万精英的佼佼者，创造了连续3年“季度量产主管”的育成纪录，而支撑这个“快”数据的，是她为每名新人定制的“成长算法”。她用精算师般的严谨，向团队传递着自己的职业领悟：做好保险服务，既需要抓住机遇的快眼快手，更需要服务客户、磨砺自身的慢心慢功。

(葛竞 吴艳雯)



为学莫重于
教师