

赣江奔流，炉火不息。

从1954年新中国第一架飞机初教-5腾空而起，到国产大飞机C919翱翔蓝天；从赣南大山深处的稀土矿山，到德兴“亚洲第一铜矿”的层层矿坑——江西工业的每一次跨越，都有一束光始终相伴。

这束光，来自建行江西省分行。它不是简单的金融与产业的联姻，而是一场跨越七十余载的相伴相守。一代代建行人用算盘、用账本、用脚步，在红土地上丈量出一条工业报国的长路。



C-919国产大飞机起飞瞬间 李 勤摄

炉火映山河

——建行江西省分行服务江西工业发展纪实

深耕跨境金融 赋能赣企出海

九江银行宜春分行服务外贸企业发展侧记

外向型经济是地方发展的重要引擎。立足宜春锂电、家具、特色农产品等优势外向型产业，九江银行宜春分行聚焦外贸企业经营痛点，整合融资、结算、汇率避险、供应链服务等多元资源，打造全链条跨境金融服务体系，以精准金融“活水”助力本土企业扬帆出海，为区域开放型经济发展注入强劲动能。

做优金融服务质效助企出海

“稳健推进人民币国际化，是服务地方高水平开放、推动外贸经济高质量发展的关键抓手。分行紧扣监管工作部署，主动靠前、精准赋能，以标准化引导、定制化服务、全周期陪伴的服务模式，破解中小外贸企业跨境结算痛点，持续做大跨境人民币业务规模、做优金融服务质效，为地方企业稳健出海注入强劲金融动能。”九江银行宜春分行相关负责人介绍。

丰城一家家具出口企业主理海外市场，每逢销售旺季便出现原材料采购资金缺口。依托海关外贸数据构建的信用评价体系，分行向企业发放纯信用订单融资，线上全流程办理，短短3天完成审批放款，及时补足生产资金。一直以来，中小外贸企业普遍存在跨境业务认知不足、汇率避险薄弱、业务推进被动等问题。针对行业痛点，九江银行宜春分行主动转变服务模式，变企业被动咨询为银行主动赋能，创新推行“三个见面、三个了解”标准化工作法，系统性破解业务推广堵点难点。

九江银行宜春分行的创新举措，赢得江西产业金融发展研究院执行院长邢凯好评。“该分行通过经办对接企业、赋能支行队伍、上门走访实控人的‘三次见面’机制，构建三级联动服务体系，实现辖区外贸企业走访全覆盖、政策宣传无死角，切实打通金融政策落地‘最后一公里’。”邢凯表示。

产品矩阵精准滴灌外贸刚需

深耕跨境金融，历来是国有大行的传统优势。但作为本土地方金融机构，九江银行宜春分行并未甘居人后，而是主动跳出固有思维，立足区域产业根基，发挥决策链条短、响应速度快、属地服务深的独特优势，把跨境金融做成差异化竞争的特色品牌。

分行坚持以服务补短板、以匠心赢市场，将跨境结汇特色产品用到极致，把精细化全周期服务落到实处。依托48个专属银企服务群，搭建一站式快速响应机制，汇聚前后台专业能力，实现业务咨询、结算办理、问题处置全程高效对接。针对锂电企业结算频次高、时效要求严的特点，量身定制跨境结汇方案，动态跟进每笔来账业务，精准帮助企业规避汇率风险，降低经营成本。

“聚焦重点外贸企业堵点难题，分行坚持一企一策、精准破局。针对竹制品龙头企业出口企业交易时间差制约业务推进的问题，提前预判汇率走势、预设成交条件，抢抓有利汇率窗口，稳步扩大企业跨境结算规模。”中国人民银行宜春分行受访人士表示，针对家具出口企业账务核算顾虑，九江银行宜春分行优化业务凭证出具服务，打消企业经营后顾之忧，有效激发企业办理跨境人民币业务的积极性。

系列务实举措推动业务发展量质齐升。截至2026年4月末，九江银行宜春分行跨境人民币结算量达0.58亿元，贸易项下跨境人民币结算占比达52.23%，大幅领先区域同业水平；服务外贸企业23家，业务落地渗透率超82%，实现优质客户精准深耕。值得一提的是，该分行创新服务模式和实干成效，还获得辖区金融主管部门好评。

以专业破难题，以服务赢口碑，以实干助实体。从大型骨干企业到中小微企业，从工业制造到特色产业，九江银行宜春分行始终紧跟区域产业发展方向，不断丰富跨境金融产品、优化服务流程，强化风险保障。

(涂艳玲)

交通银行九江分行深耕“三农”沃土

交通银行九江分行深耕本土、精准滴灌，携手属地国企九江濂投农业发展有限公司，以金融力量激活产业动能，以产业发展带动百姓增收。

精准破局：系统性方案托起智慧农业标杆

濂溪现代农业科技示范产业园，总投资6亿元、占地千亩，是九江市推动农业从“传统”向“智慧绿色”转型的标杆项目。项目建设规模大、投入周期长，启动之初，建设运营主体九江濂投农业面临较大的资金压力。为破解项目融资瓶颈，交通银行九江分行主动靠前、上门对接，组建专属金融服务专班，量身定制一揽子融资方案，打通信贷审批绿色通道，快速批复3亿元项目授信额度，为项目建设注入“金融强心剂”。截至今年4月末，该行已累计投放项目贷款2.43亿元，有力支持高标准大棚、智能灌溉、冷链物流等设施，保障项目按期建成投用。

“三链”协同：机制创新催生乘数效应

金融活水的意义，在于激活产业自身的“造血”功能。依托持续稳定的金融赋能，该产业园在“绿色循环、农旅融合、民生联结”三条价值链上协同发力，形成了可复制的现代农业发展范式。走进园区，智能灌溉、水肥一体化系统24小时高效运转，构建起“种植—加工—废弃物资源化利用”闭环式低碳循环体系，让农业生产全程“绿意盎然”。数字化智慧管控平台实现全流程智能调度，土壤墒情、水文水质、病虫害数据实时更新，实现从“靠天吃饭”到“靠数种田”的迭代。

以优质农业产业为根基，园区不断延伸产业链、提升价值链，将特色种植与农业观光、研学体验、休闲采摘深度融合，一座宜居宜游的特色农业小镇初具雏形。依托“濂供鲜达”供应链平台，优质农产品直达城市餐桌，有效破解农产品“卖难价低”痛点，累计带动农户增收80余万元。园区规模化蔬菜种植基地与冷链物流体系，成为保障九江城区“菜篮子”稳定供给的“绿色后厨”。与此同时，园区积极践行社会责任，向敬老院、福利院定向捐赠当季果蔬超1.2万斤，用产业温度传递民生温情。

从一座座大棚的重生，到一个千亩产业园的崛起，交通银行九江分行用实际行动证明：金融助力乡村振兴，不仅要“有钱贷”，更要“会贷款”“贷得准”。

(段毅君 曹 娟)



▲ 赣南稀土矿山环境保护和可持续发展(中国稀土集团供图)



▲ 贵溪冶炼厂铜花绽放 孔祥明摄

火种

从“一五”走来，以算盘叩开工业之门

1954年7月3日，国营洪都机械厂(今洪都航空)试制成功新中国第一架飞机——初教-5。彼时，洪都机械厂正列入国家“一五”重点工程。分行信贷员背着帆布袋，提着算盘驻厂服务，在生产一线现场办理资金拨付。没有电子计算器，便一笔一笔手工核算、一分一厘严格把关。他们用算盘珠拨出的，正是江西工业炉膛里的最初火种。“这是国家大事，我们不敢有半分差错。”老信贷员的话，道出了第一代建行人朴素信念。

几乎同一时期，江西铜工业的种子也在悄然萌芽。1979年7月1日，江西铜业公司正式挂牌，肩负起“振兴中国铜工业”的时代重任。分行与江西铜的相伴相守，由此开启，延续至今四十余载。

那是江西现代工业的黎明。建行江西省分行员工用最原始的工具，守护着最前沿的梦想。

根脉

以金融为壤，滋养战略性资源

在赣南，“稀土王国”的美誉背后，是分行长达数十年的深耕。从早期支持赣南稀土矿山建设，到新时代助力稀土产业整合升级，分行的金融服务始终与稀土产业同频共振。

稀土被称为“工业黄金”“新材料之母”，广泛应用于军事、工业、医学等领域。分行深刻把握稀土产业的战略地位，以“工业报国”的使命担当，将金融服务稀土产业作为落实国家战略的重要抓手，提供从资源开采到精深加工的全产业链金融支持。

2021年底，中国稀土集团在赣州挂牌成立，改写了新中国成立以来江西老区没有央企总部的历史。分行立足红色金融传承，主动对接国家战略与地方产业需求，专门设立赣州中稀支行，实

现需求响应“零距离”、服务对接“零时差”。信贷审批绿色通道同步开启，在集团成立之初即授予320亿元综合融资总量，首期高效投放8亿元流动资金贷款，有力支撑企业绿色开采、精深加工等关键环节的技术突破。

从资源保护性开发到精深加工，从尾矿治理到生态修复，分行始终与赣南稀土产业同频共振。这是一场跨越数十年的产业支持，更是金融“活水”浇灌战略性新兴产业、守护绿水青山的新时代答卷。

升腾

从初教-5到C919，陪伴航空梦想一次次起飞

从初教-5到L-15，洪都航空以“中国教练机摇篮”之姿，累计交付飞机5000余架；进入大飞机时代，更承担了C919前机身、中后机身25%的研制任务，荣获中国商飞唯一优秀供应商金奖。

从修理、仿制到自主创新，分行始终相伴同行，紧随创新步伐，持续加大信贷投放，为转型升级注入源源不断的金融“活水”。

前行路上，洪都航空也曾负重。瑶湖航空城投用后，产能转化周期长、运营成本攀升，高资产负债率成为发展瓶颈。分行及时介入，2019年12月协助洪都航空与建信金融投资签订债转股协议，获得14亿元投资。债转股后，带息负债减少14亿元，资产负债率下降7.6个百分点，洪都航空由此成为航空工业首家实施市场化债转股的企业。

截至2025年12月，分行对洪都航空及相关产业链授信35亿元(含债转股14亿元)，覆盖整机制造、核心零部件、试飞交付全链条。从早期单一信贷支持到如今综合化金融方案，这笔授信既是对“航空强国”战略的坚定响应，也是对江西航空产业从无到有的深情注脚。

炉火要旺，先要添好柴。从“一五”时期背着帆布袋走进洪都机械厂的信贷员，到如今以综合化金融方案服务航空全产业链，分行用七十年的坚守，托举起红土地上的一次次腾飞。

淬炼

在“亚洲第一铜矿”，书写绿色转型答卷

德兴铜矿，亚洲最大的露天铜矿，年产铜金属近16万吨，占全国矿产铜产量的十分之一。

层层叠叠的矿坑台阶间，镌刻着时光的印记，更沉淀着分行的金融深情与责任担当。2012年，分行与江铜集团签署战略合作协议，授予105.3亿元授信额度，成为其金融业务主办银行。从江铜初创时的并肩同行，到百亿授信的鼎力支撑，分行全程见证并参与了中国铜工业从跟跑、并跑到领跑的历史性跨越。

困难并非没有。上世纪90年代末，亚洲金融危机席卷全球，国际铜价跌入低谷，从1995年的每吨3.3万元一路下探至2002年的1.38万元。面对严峻的市场考验，分行始终与江铜风雨同舟，以持续稳定的金融支持助力企业渡过

回响

七十余载的答案

从“一五”计划到“十四五”规划，从算盘珠到大数据，从单一信贷到综合金融服务，建行江西省分行的七十余年，是金融与工业深度交融的七十余年，更是一代代建行人以初心践行使命、以专业服务实体的生动写照。

产业兴，则经济兴；产业链活，则发展劲足。从数字化车间的打造，到生产设备的智能化迭代，再到国际贸易便利化，分行以源源不断的金融“活水”精准滴灌工业熔炉，让赣鄱大地工业经济结构更优、动能更足、竞争力更强，为江西迈入新兴工业大省行列提供坚实支撑。

炉火映照七十余载，初心不改向未来。在红土地上，那束光，从未熄灭。

(赵琳婕)



中国太保寿险江西分公司

卅五载 | Cπ 康养财富规划师精英榜



张君

2016年7月加入中国太保，荣获国际 IQA 奖。服务客户 933 人，为客户建立风险保障 14.12 亿元，保单总量 3325 份。

金融保险服务感悟：保险的意义就是把未知的风险转嫁到保险公司，并且让我们能够老有所依，保险就是社会的稳定器。



郑爱姣

深耕行业 10 年，已服务 256 位客户，保单 1251 份，为客户建立风险保障 6.38 亿元。擅长保单保全与理赔协助。专注家庭基础保障、子女教育金、家庭税务筹划三大板块，立足家庭需求定制保险方案。

金融保险服务感悟：坚守诚信从业，客观科普保险。



何小华

从业 22 年，连续 5 年达 MDRT(即成为“百万圆桌会议”会员)，连续 10 年荣获国际 IDA 金龙奖。服务客户 2000 多名，为客户建立风险保障 20 多亿元。

金融保险服务感悟：有幸荣登精英榜，是对我个人的嘉许，更是对团队坚守初心的见证，感恩客户朋友们不离不弃的信赖。



胡春华

2010 年加入中国太保，2015 年获得美国财务策划师资格证书，连续 5 年达 MDRT。

金融保险服务感悟：从业 16 年，始终以专业守护信任，用责任诠释担当。坚守初心，不夸大、不误导，用心做好规划与服务，为客户筑牢风险防线，守护稳稳的幸福。



黄勤梅

2021 年 1 月加入中国太保，服务客户 1187 人，为客户建立风险保障 10.67 亿元。

金融保险服务感悟：保险的意义就是保险，是给自己和家人买一份稳稳的确定性。顺境时，为生活锦上添花，守护安稳幸福；逆境时，为人生雪中送炭，抵御未知风雨。



胡丹

2022 年 12 月加入中国太保，连续 3 年达 MDRT。服务客户 110 人，为客户建立风险保障 3.51 亿元。

金融保险服务感悟：不只为卖出一份保单，更为帮您规划无忧的明天。用专业预见风险，用心守护所爱。利他，就是站在您的角度，把安稳织进人生的每一步。



熊小园

2017 年 2 月加入中国太保，从业 10 年，服务客户 265 人，为客户建立风险保障 7.59 亿元。

金融保险服务感悟：保险的意义就是守小家安稳、护社会安定，持续精进专业能力，立足岗位深耕服务，用心做好客户专属风险管理规划师。



邹红华

2015 年 5 月加入中国太保，2020 年—2025 年荣获国际 IDA 金龙奖。2023 年—2024 年达 MDRT。服务客户 613 人，为客户建立风险保障 11.66 亿元。

金融保险服务感悟：保险的意义就是要秉承利他思维，感恩每份托付，坚守每份责任，用心守护岁岁安康。



刘苏梅

2003 年 2 月加入中国太保，荣获 2023 年国际 IDA 金龙奖。连续 3 年达 MDRT。服务客户 996 人，为客户建立风险保障 12.99 亿元。

金融保险服务感悟：保险的意义就是保障人民生命财产安全和助推社会稳定，我将继续坚守岗位，为客户提供专业服务，为行业发展贡献力量。



徐翠云

2014 年加入中国太保，连续多年达 MDRT。服务客户 882 人，为客户建立风险保障 17.48 亿元，销售保单 4149 份，理赔 516 万元。

金融保险服务感悟：入行以来，恪守诚信服务准则，立足专业，踏踏实实帮客户规避未知风险，守护每一份托付与信赖。