

贯彻落实全国两会精神 深度赋能地方经济发展

编者按

金融是经济的血脉,血脉畅通则肌体强健;金融是发展的压舱石,基石稳固则行稳致远。2025年全国两会站在“十四五”圆满收官与“十五五”蓝图擘画的历史交汇点,以高屋建瓴的战略眼光锚定经济高质量发展航向。政府工作报告22次聚焦“金融”关键词,从服务实体经济到防控金融风险,从深化金融改革到推进普惠民生,构建起全方位金融赋能发展新格局,为盐城金融系统锚定新方位、激发新动能提供了根本遵循。

在人民银行盐城市分行的号召下,全市各银行机构迅速响应,从政策解码到产品创新,从风险防控到数智赋能,以系统思维重构服务矩阵。他们将两会精神转化为“盐金融·新实践”的硬核成果:既有服务重大项目的“千亿信贷工程”,又有助力小微企业的“滴灌通”计划;既探索绿色金融创新路径,又筑牢金融安全防控堤坝。这场覆盖全市金融机构的“深学促实干”行动,正以金融“关键变量”催生盐城经济高质量发展的“最大增量”,为“强富美高”新盐城现代化建设注入澎湃金融动能。

建行盐城分行

落实两会精神 赋能地方经济高质量发展

□周亚

建设银行盐城分行以“增强三个能力”为根本遵循,锚定服务实体经济、科技创新、乡村振兴、民营企业等重点领域,持续优化金融服务,守牢风险底线,以实际行动助力地方经济高质量发展,展现出国有大行的责任担当。

围绕服务实体经济这一核心,该行充分发挥基建领域优势,聚焦“扩投资”“促消费”“稳住房”三大方向精准发力。在基础设施建设领域,通过清单式、任务制服务“两重”项目、专项债及特别国债对应工程,为重大项目提供全周期金融服务;在消费金融领域,

开展专项行动支持以旧换新等消费场景,激发市场活力;在房地产领域,提升个人住房贷款市场竞争力,重点支持城中村改造、保障性住房建设,助力房地产新模式探索。同时,该行持续丰富金融供给,围绕我市“5+2”战略性新兴产业集群和23条重点产业链,深化“商行+投行”双轮驱动模式,为科技企业提供全流程、全场景的定制化金融服务。例如,通过“本外币、境内外”协同机制,已帮助多家初创期科技企业突破融资瓶颈,推动科研成果转化,为区域创新注入金融动能。

在乡村振兴领域,该行紧扣中央一号文件精神,以“裕农通”平台为依托,深化政银合作场景建设。在东台

试点打造智慧政务场景综合服务点,将金融与政务服务深度融合,不仅优化了农村地区基础金融服务,更探索出“盐之e政务”项目与金融便民服务的创新结合路径。此外,该行通过“一行一策”管理模式强化区域机构协同,重点支持新型城镇化和乡村全面振兴,推动城乡融合发展。数据显示,截至年初,该行已通过特色场景搭建服务覆盖多个县域,有效提升了金融服务的普惠性和精准性。

服务民营企业方面,该行始终践行“两个毫不动摇”原则,优化信贷审批流程,对有市场潜力的民营企业给予足额信贷支持。同时,主动搭建政银企沟通平台,联合工商联等机构精准

对接企业需求,通过简化流程、降低融资成本等举措,切实解决民营企业融资难题。例如,通过“裕农快贷”“云税贷”等线上产品,大幅缩短贷款审批时间,提升服务效率,增强了企业获得感。

展望未来,建行盐城分行将持续深入贯彻全国两会精神和习近平总书记关于金融工作的重要指示,以“十个方面”体系优化为支撑,进一步巩固传统优势、培育发展新动能。在深化金融供给侧结构性改革的进程中,该行将聚焦地方经济转型升级需求,以更精准的金融服务赋能实体经济发展,为我市建设长三角一体化产业发展基地、打造绿色转型典范城市贡献金融力量。

招商银行盐城分行

创新金融服务模式 助推地方经济发展

□徐嘉禾 杨云龙

招商银行盐城分行自成立以来,始终秉持“以客户为中心,为客户创造价值”的服务理念,积极融入我市经济社会发展大局。

近年来,该行深入贯彻两会精神及习近平总书记重要讲话精神,在市委、市政府的领导下,紧紧围绕我市“十四五”规划目标,聚焦重点领域和薄弱环节,持续加大信贷投放力度,不断创新金融服务模式,为推动盐城经济高质量发展作出了重要贡献。

在服务实体经济发展方面,招商银行盐城分行打造了涵盖普惠金融、绿色金融、科技金融和制造金融等领域的全方位服务体系。通过总行的政策对接、技术支持和生态协同,将金融服务无缝嵌入实体经济的各个环节,不仅实现了商业可持续性,也彰显了“金融向善”的社会价值。截至2月底,该行已投放普惠贷款超过1亿元,并显著增加了对购房贷款和消费贷款的支持力度,满足市民安居需求的同时,也为地方经济增长注入了新动力。例如,该行消费信用贷款“闪电贷”,通过大数据分析,为客户精准画像,提高客户申贷成功率,提升了客户申贷便捷性体验。

为了更好地支持科创企业的发展,招商银行盐城分行围绕资本、产业、人才、数字化四大场景,推出了一系列创新信贷产品和服务方案。“国家级专精特新贷”“省级专精特新贷”等专项贷款结合大数据分析,精准匹配客户需求,有

效解决了融资难题。此外,该行还积极探索金融科技的应用,如智慧园区建设、制造业集群金融服务等,助力企业实现数字化转型。截至2024年底,该行已为533家科技型中小企业提供了开户服务,新增贷款余额达4.76亿元。

招商银行盐城分行高度重视乡村振兴战略,通过优化信贷准入流程、设立绿色通道等方式,加大对涉农企业的支持力度。特别是针对新型农业经营主体,推出了纯信用、线上化的“招企贷”,提高了其信用覆盖面和服务效率。同时,该行还深入乡村开展金融知识普及活动,帮助农户增强风险防范意识,促进农村经济健康发展。对于有融资需求的企业,加大了对优势特色产业支持;对于无融资需求的企业,则通过提供综合化金融服务方案,满足企业不同发展阶段的融资、结算、理财等全方位需求。

面对复杂的市场环境,招商银行盐城分行不断完善金融风险防控体系,建立了包括公司和个人在内的全方位风险管理体系。通过运用大数据分析、人工智能等技术手段,构建了高效的风险预警机制,确保各类风险能够得到及时有效的处理。截至目前,该行未形成重大不良资产,为维护地区金融安全作出了积极贡献。

未来,该行将继续坚持创新驱动发展战略,深化金融服务改革,为实现更加繁荣稳定的经济社会环境而不懈努力。

民生银行盐城分行

多举措赋能科技企业发展

□孙燕

“科技金融”是中央金融工作会议确定的“五篇大文章”之首,从国家战略高度强调金融服务科技创新的重大意义。民生银行盐城分行深刻领会全国两会精神和习近平总书记关于科技创新的重要指示,将科技金融作为服务实体经济的核心突破口,持续深化金融供给侧结构性改革。今年,该行将科技金融纳入年度战略重点任务,通过产品创新、机制优化、生态共建等多维度发力,为科技型企业提供全生命周期金融服务,以金融“活水”精准浇灌科技创新沃土,助力地方经济高质量发展。

在金融服务创新方面,该行以“精准匹配、分层服务”为原则,构建差异化产品体系。针对初创期科技企业轻资产、高成长的特点,推出线上化产品“易创E贷”,通过大数据风控模型实现“扫码申请、智能审批”,最高额度达1000万元,满足企业快速融资需求;针对成长期企业研发投入大、资金需求多元的特征,线下推出涵盖“知识产权质押贷”“研发贷”“投联贷”等20余项特色产品的“矩阵式”服务包,提供股权融资对接、跨境金融支持等增值服务;针对成熟期企业产业链协同需求,定制供应链金融解决方案,打通上下游资金链堵点。

在机制建设方面,该行以“专班化运作、专业化服务”为抓手,成立由该行行长牵头的科技金融客群开发小组,将科技企业服务纳入全行战略考核指标。通过设立专职产品经理团队,建立“前端营销+中台支持+后台保障”的全流程服务体系,强化跨部门协同能力。

在生态共建方面,该行主动融入地方科技创新体系,深化政银企三方协同。通过与科技局、工信局等政府部门建立常态化信息共享机制,动态掌握重点科技项目、高新技术企业名单及政策导向;借助总行资源,搭建“银行+投资+券商”的投贷联动平台,为处于不同发展阶段的科技企业

提供“融资+融智”综合服务。

民生银行盐城分行下一步将围绕“科技金融深化年”主题,持续完善“产品—机制—生态”三位一体服务体系。通过科技赋能提升服务质效,探索运用区块链、人工智能等技术优化风险评估模型;通过场景创新延伸服务边界,针对科技企业研发、生产、销售等环节设计专属金融工具;通过资源整合构建服务闭环,联合科研机构、产业园区打造“金融+技术+产业”的创新生态圈。这些举措不仅为科技型企业提供更精准、更高效的金融服务,也将为区域科技创新与产业升级注入更强劲动能,彰显金融机构在服务国家战略中的责任担当。

苏州银行

构建智慧金融生态圈 助力经济高质量发展

□黄栋

为深入贯彻落实全国两会精神和习近平总书记关于江苏工作“在改革创新、推动高质量发展上争当表率”的重要指示,苏州银行盐城分行紧扣地方发展需求,以科技赋能为引擎,以服务创新为支点,持续深化金融供给侧结构性改革,展现地方金融机构的责任担当。通过数字化转型与服务模式升级的双重发力,该行不仅提升了金融服务的可得性与便利性,更以“接地气”的金融知识普及行

动,筑牢百姓金融安全防线,为地方经济高质量发展注入强劲动能。

在数字化转型方面,该行以“线上+线下”服务融合为核心,构建了全方位、立体化的金融服务网络。线上,手机银行App完成智能化升级,集成智能理财、生活缴费、线上开户等高频功能,通过场景化设计提升用户体验。同时,依托“企业微信”搭建智能客服系统,实现7×24小时实时咨询服务,有效提升服务响应效率。线下,该行在政务中心、商圈及社区布设智能柜员机、自助发卡机等设

备,形成“金融便民圈”,让市民和企业享受“家门口”的金融服务。

在金融知识普及方面,该行创新推出“金融护航”系列行动,将专业服务融入百姓日常生活。反诈宣传进企业,通过情景模拟、案例分析等形式,揭露新型诈骗手段;数字人民币宣传进商圈,联合商户推广应用场景;国债知识进社区,举办专题讲座,解读储蓄国债政策优势。全年开展各类宣传活动,有效提升公众金融风险防范意识,在服务过程中,该行注重将短期营销转化为长期合作,通过提供结算、理财、代发工资等综合金融服务,满足企业全生命周期需求。针对存量客户,该行主动挖掘其深层次金融需求,协助优化资金管理方案;对新客户则通过“党建共建”“银企座谈会”等形式深化合作,实现资源联动。

在风险防控方面,该行依托大

数据分析和智能化工具,强化客户信用评估与动态监测,确保业务稳健发展。同时,通过定期开展员工培训,提升团队对政策导向、产品创新的理解与执行力,为业务拓展夯实基础。

苏州银行盐城分行将继续以两会精神为指引,深化“科技+服务”双轮驱动战略。一方面,加快金融科技应用,优化线上服务体验,提升普惠金融服务效率;另一方面,围绕“强富美高”新江苏建设要求,加大绿色金融、科创金融产品创新力度,为农业产业化龙头企业、新型农村集体经济组织提供定制化金融服务。通过持续优化金融供给,强化风险防控,该行将为地方经济稳增长、惠民生、促转型作出更大贡献,以实际行动践行金融机构的使命与担当。

江苏射阳太商村镇银行

聚焦民营企业痛点 构建敢贷愿贷机制

□沈建荣 陈文海

今年以来,江苏射阳太商村镇银行深入贯彻落实习近平总书记关于支持民营经济发展的系列重要讲话精神,聚焦破解民营企业融资难题,以机制创新为突破口,推动形成“敢贷愿贷、敢批会批”的良性信贷生态,为实体经济注入金融“活水”。该行通过优化信贷准入标准、提升服务质效、强化风险管控,持续增强普惠金融服务实体经济的能力,为地方民营企业发展提供了坚实保障。

该行董事长姜连兵指出,要立足村镇银行服务“三农”和小微企业的定位,结合当前实体经济需求,建立更直观、更清晰的信贷准入条件,避免过度严苛的门槛限制,同时合理提升风险容忍度,保护信贷人员服务实体经济的积极性。为此,该行全面贯彻监管机构关于普惠信贷尽职免责的政策要求,对存量风险与新增风险实行差异化问责机制,鼓励信贷人员在风险可控前提下,主动对接民营企业融资需求,尤其对技术含量高、市场前景好的科创型企业给予重点支持。

近期,该行公司金融部客户经理管步同成功为射阳县盘湾镇一家电气民营企业发放50万元贷款,生动展现了该行服务实体经济发展的实践成效。这家专注纺纱行业匀整系统研发与生产的民营企业,

凭借多年技术积累,已拥有独家发明专利及多项实用新型专利,其核心产品自动纠偏控制仪有效提升了纱线生产效率和质量,但因前期研发投入较大,企业面临高负债运营压力。随着产品市场认可度提升,流动资金短缺成为制约发展的瓶颈。面对企业当前负债率较高的现状,该行并未简单拒贷,而是深入分析其技术优势与市场潜力,认为其产品对纺织行业技术升级具有积极意义,最终通过综合评估风险与收益,成功为企业提供信贷支持,解了企业燃眉之急。

这一案例体现了该行信贷政策的转变与担当。在传统信贷评估中,企业高负债率往往成为融资障碍,但该行通过创新风控模式,将技术价值、成长潜力等“软指标”纳入考量,既守住风险底线,又为优质科创企业打开融资通道。

目前,该行正进一步优化产品体系,针对不同类型民营企业设计差异化金融服务方案,并通过简化审批流程、推广线上产品等方式提升服务效率,让更多企业享受到便捷高效的普惠金融支持,为民营企业创新发展注入更多信心与动能。

江苏射阳太商村镇银行将继续深化“敢贷愿贷”机制改革,强化科技赋能与风险管控能力,持续扩大普惠金融覆盖面,为推动地方经济高质量发展贡献金融力量。

昆山农商银行建湖支行

以网格化营销激活对公业务新活力

□徐杰

近年来,昆山农商银行建湖支行深入贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想,以创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念为指引,将对公业务作为核心增长点,通过“强基固本、深挖潜能、广拓增量”的营销策略,构建起覆盖全域的网格化服务体系。该行以渠道建设、党建引领、供应链上下游开发、名单制营销为抓手,精准对接企业需求,持续提升金融服务质效。截至2月末,该行对公存款余额达6.05亿元,较年初增长1.87亿元;对公贷款余额(不含贴现)19.13亿元,日均净增0.7亿元,旺季

营销两阶段均位列行内小组第一,交出了一份亮眼的答卷。

该行以“网格化”为突破口,将建湖地区划分为多个服务网格,每个网格配备由分管行长、业务部经理、对公及零售客户经理组成的专属团队,明确职责分工,实现金融服务“无死角”。团队成员深入企业一线,开展“地毯式”走访调研,不仅关注企业财务状况和融资需求,更聚焦企业经营规划、市场拓展等深层次诉求,建立动态需求档案。针对不同行业、不同规模的客户,该行创新推出“共赢链”等特色产品,结合供应链上下游企业的资金链路,设计差异化服务方案,形成“一户一策”

的精准营销策略。通过供应链核心企业带动上下游客户开发,既解决了中小企业的融资难题,又强化了客户黏性。

为巩固服务成果,该行建立长效跟踪机制,定期回访客户,收集产品使用反馈,并及时优化服务流程。在服务过程中,该行注重将短期营销转化为长期合作,通过提供结算、理财、代发工资等综合金融服务,满足企业全生命周期需求。针对存量客户,该行主动挖掘其深层次金融需求,协助优化资金管理方案;对新客户则通过“党建共建”“银企座谈会”等形式深化合作,实现资源联动。

在风险防控方面,该行依托大