

以高质量金融服务 全力做好“五篇大文章”

——专访扬中农村商业银行党委书记、董事长姜丰平

本报记者 俞佳融

扬中农村商业银行深入学习贯彻落实中央金融工作会议精神，牢牢把握农信机构的政治定位，深刻领悟金融工作的政治性、人民性，坚持金融为民，重点发力数字科技、绿色养老、普惠金融等领域。近日，围绕如何书写“科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融”等五篇大文章，为地方经济高质量发展提供助力和支持等问题，记者专访了扬中农村商业银行党委书记、董事长姜丰平。

记者：如何助推“产业强市”，做好“科技金融文章”？

姜丰平：我们紧跟镇江市委、市政府产业强市“一号战略”部署，聚力打造“智慧制造城”，加快建设科技支撑产业发展的示范高地，持续深化“三帆两金一甘露”系列举措，加大对“专精特新”科创企业的信贷投放力度，发放更多的信用贷款和中长期贷款。我们与扬中市科技局开展党建结对共建，共同成立“科技金融服务临时党小组”，实施科技型中小企业“贷动”计划，大力推广“苏科贷”“苏科创融”“苏质贷”等符合地区科

技型企业特点和需求的金融产品。同时，我们主动走访对接区域企业，年内已走访对接569户科技型中小企业及高新技术企业，并为其中315户企业提供共计31.15亿元的信贷资金支持。此外，我们成功发放镇江市首笔风力发电项目贷款2700万元及首笔排污权抵押贷款50万元，积极探索知识产权等无形资产质押融资业务，加大支持科技创新力度，促进全市企业向高端化、数字化、智能化转型。

记者：如何抢抓“双碳”机遇，做好“绿色金融文章”？

姜丰平：我们践行“绿水青山就是金山银山”理念，积极助力扬中“绿色生态岛”建设，2023年首次发布环境信息披露报告，将绿色金融视为发展的重中之重，研究制定绿色信贷管理办法、绿色信贷发展战略规划，着力支持生态农业、智慧农业、创意农业等新业态，加大绿色信贷投放力度，提高绿色金融业务占比，全面提升绿色发展的金融服务能力。截至2022年末，绿色贷款余额7.14亿

元，增幅19.8%，超过各项贷款增速7.26个百分点。我们立足地方产业特色，将信贷投向划分为鼓励类、支持类、审慎类、限制类和禁止类五大类别，对客户进行差别化授信，创新推出“环保贷”“光伏能源贷”等多款绿色金融产品，已成功发放“环保贷”4户、余额6895万元，“光伏绿色能源贷”17户、余额5219万元，着力创新融资渠道、担保方式和服务手段，全力支持扬中产业结构转型升级。

记者：如何服务乡村振兴，做好“普惠金融文章”？

姜丰平：扬中农商银行坚决贯彻落实好中央金融会议“立足当地开展特色化经营”要求，树牢“立足地方、服务‘三农’和中小微企业”市场定位，并坚持向小向下向信用，进一步加大下沉的广度、深度、力度。划分“农区、城区、园区”三大区域，通过整村、整街、整企、整链授信，全力做好评议、授信、签约、用信等工作。同时，我们紧抓社保卡和新市民两大渠道，累计发放27.52万张社保卡，占扬中市总发卡数的85%以上，累计已换发第三代社保卡

16.15万张，在镇江市所有金融机构中率先完成60%换卡率目标任务。聚焦32000个新市民创业就业和生活消费需求，持续扩大金融覆盖面。在推进省联社“智慧食堂”“智慧校园”、工会福利等省级场景建设，及智能充电桩、智慧停车等本地场景建设的同时，加快推进“农商苏服办”，强化与地方政府沟通对接，深化政银合作，结合人社“就近办”“15分钟医保圈”等业务场景建设，探索打造集“村务+商务+政务+行务”为一体的综合服务阵地。



记者：如何践行金融为民，做好“养老金融文章”？

姜丰平：我们响应国家积极应对人口老龄化战略，践行江苏省联社“圆鼎家园”“99+1”孝行文化，持续为老年客群提供丰富便捷的养老金融服务。我们升级线上适老服务，根据老年人视力特征和操作习惯，推出手机银行关爱版，全面提升老年客户线上金融服务体验满意度。推进适老网点建设，专设老年人客户绿色通道、爱心窗口，升级网点

适老化设施配置。我们延伸服务触角，采用便携式智能服务终端设备；开展老年人防诈骗宣传；建立老年群体预约上门服务机制等，为老年客户提供更贴心、更便利的金融服务。此外，做实乡镇结对共建，共同设立爱心慈善基金，定期与乡镇党委、政府开展孤寡老人慰问，充分体现地方银行的责任担当。

记者：如何坚持创新驱动，做好“数字金融文章”？

姜丰平：我们充分发挥小法人机构“短平快”响应速度优势，深入实施数字化转型战略，通过完善战略规划、提升科技能力、深挖数据价值，持续推进数字化转型。将数字化转型纳入“新三年战略规划”，成立数字化转型工作领导小组，制度化开展跨部门、跨职能横向沟通协作。我们构建金融科技复合型人才培养机制，近两年单列计划新招聘科技型人才5人，科技人员占比达2.94%。强化数据分析能力提升，开展“数据整合项目”建设，对各

类内外部数据进行梳理、整合、入仓，配合普惠展业平台，形成“网格化+铁脚板+大数据”的融合展业模式。建立对公客群分析模块和对公客户“画像”模块，整合企业代发、中间业务、交易流水等各类数据，结合预警系统，对客户进行标签化处理，分析潜在需求，推动公私联动。对全市60强企业、纳税A级等20类对公客群进行画像，已实现全行1.7万户对公结算客户全方位分析，助力业务人员开展精准营销。

理财有风险 投资需谨慎