

服务侨乡 我心澎湃

——江门金融人眼中的非凡十年

非凡十年，逐梦前行。
党的十八大以来，党中央高度重视普惠金融工作。在普惠金融的发展浪潮下，江门金融业不断推动金融服务下沉，将更多的金融资源配置到小微企业、“三农”领域、脱贫攻坚、乡村振兴等社会发展的重点领域和薄弱环节，实体经济和人民群众的金融服务获得感大幅提升。
2020年，一场突如其来的新冠肺炎疫情，加快了江门金融行业数字化转型的步伐。金融机构通过大数据、人工智能等技术应用，创新金融产品和服务，着力打通金融服务的“堵点”和难点，让金融服务惠及更多的市场主体和个人。
十年间，江门金融行业日新月异。身处发展热潮中的江门金融人，积极践行普惠金融的使命与责任，努力为侨乡群众提供更加专业、便捷、高效的金融服务，谱写了一曲曲普惠金融助力江门发展的动人乐章。
近日，本报特寻找六位江门金融人，通过讲述他们的工作经历和感受，以此折射江门金融业十年来的发展。他们立足银行、保险、担保、小贷等金融工作岗位，兢兢业业，服务侨乡。作为行业发展的参与者和见证者，他们激情满怀，切身感受到江门金融环境越来越好，金融服务的普惠性持续增强，对未来更是充满无限憧憬。
十年磨剑，披荆斩棘；十年耕耘，我心澎湃。迈向新征程，江门金融业将在新时代取得更加辉煌的成就！

文/图 江门日报记者 陈倩婷 实习生 谢宏彬

强化服务创新 支持实体经济

见证人：刘勇

谈发展：十年来，制造业由粗放式增长向高质量发展转变，银行机构在推动制造业智能升级、绿色转型的过程中，通过产品和服务创新，构建线上线下一体化的丰富融资产品体系，积极解决制造业企业融资难、融资贵、融资慢问题，企业融资便利度和可得性大大提高。



“近年来，得益于江门地方经济的快速发展，我们银行也尝到了发展红利，实现经营业绩与文明建设双丰收。”工商银行江门分行行长刘勇自豪地说道。

制造业是实体经济的基础。近年来，为了服务好广大制造业企业，银行业推出了系列产品和服务创新，工商银行江门分行是代表之一。
过去，由于信息孤岛、信息不对称的问题，银行在制造业企业提供融资时，需要人工方式多渠道收集企业经营数据、征信、环保、涉案等信息和资料，尽调时间长、效率低。“随着科技的进步，工商银行运用互联网及大数据等技术，基于交易、资产、信用等多维度数据构建客户筛选、额度测算及风险监测模型，推出‘e抵快贷’‘e企快贷’‘经营快贷’等系列线上普惠产品，服务效率明显提高。”谈及近年来银行服务模式发生的变化时，刘勇提到，线上产品的推出极大提高了制造业企业的融资便捷性和服务可得性。
“同时，我行已建立支持制造业

高质量发展的长效机制，将制造业金融服务纳入考核，对制造业贷款实施专项额度，上级行也对二级分行进行个性化授权，进一步下放业务审批权限，目前我行可以自主审批5000万元以内制造业贷款业务。”刘勇说。
近年来，新兴产业兴起，工商银行江门分行加大对科技企业、“专精特新”企业的支持力度。台山某制造业企业2017年落户台山工业新城，该行启动服务绿色通道第一时间向其发放贷款助力厂区建设，5年来为其提供融资、代发工资、国际结算、个人业务等全方位综合金融服务，累计提供信贷支持1亿元，用心陪伴企业发展壮大。目前，该企业是国家级“专精特新”小巨人企业、全球超微细扁线特种线龙头供应商。
谈及未来，刘勇表示将坚守“刘勇兴行，实干强行”的初心，带领工商银行江门分行在服务实体经济中继续发挥国有大行应有的担当，为江门经济快速发展作出更大的贡献。

推动保险创新 融入社会治理

见证人：梁华

谈发展：党的十八大以来，“健康中国”已上升为一项重要的国家战略。在这样的背景下，承载着民生健康福祉、与社会治理最容易对接的健康保险领域，成为行业布局的发力所在。保险机构积极参与社会保障体系建设，不断创新，加大健康保险产品的供给，满足不同收入群体的健康保障需求。



“镇/街数：74”“村/居数：1317”“老人人数：86.16”……在中国人寿江门分公司团体业务部经理梁华的办公室墙上，挂着一张江门区域分布图，翔实地记录了江门各县（市、区）具体的镇街数、老人人数、妇女人数等。这张图，既体现了梁华服务基层群众的拳拳之心，也彰显了中国人寿江门分公司近年来深入基层的决心。

自2002年加入中国人寿江门分公司以来，梁华一直在业务一线部门工作，至今已有20年。近十年来，中国人寿江门分公司的服务模式积极从“保障保障为主”转向“社会管理为主”，推动保险创新，与政府合作推出了多个社会保障项目，积极参与社会治理。而梁华便是众多项目的参与者之一。
大病保险既是政府积极推动的惠民工程，也是保险业服务民生的重点领域。2012年，中国人寿保险公司响应国家六部委发布的《关于开展城乡居民大病保险工作的指导意见》，成为第一批

参与国家大病保险制度的险企之一。
2014年至2016年，通过与政府有关部门合作，梁华及其团队先后创新开设江门大病保险“家庭医生项目”“医药系统对接项目”“理赔直赔”等项目，成功打造了大病保险“江门模式”。其中，“家庭医生项目”为全国首创，对后续项目的开发具有重要意义。
除了加强与政府的合作外，促进金融保险服务更凸显“人民性”也是梁华及其团队的工作重点之一。
近年来，梁华及其团队积极联合市卫健局、社保局等政府职能部门，创新服务模式，主动下沉到各村居、社区，开展“社保助老E”服务、温暖江门系列防诈骗、智能手机教学等活动，深化各类金融及民生咨询服务，补齐农村和基层公共服务短板。
“现阶段人民群众对金融服务的需求日益增长，保险业在其中担负着‘减震器’和‘稳定器’的重大使命。”梁华表示，未来，他们将积极对接市场需求，满足客户多样化、深层次的金融保险需求，为侨乡人民的美好生活保驾护航。

金融服务下沉 助力乡村振兴

见证人：陆秀菊

谈发展：乘着乡村振兴的东风，田野“沃土”成了金融服务的“热土”。越来越多金融机构投身乡村振兴主战场，将优秀的人才留在乡村，将先进的金融科技普及乡村，将源源不断的“金融活水”引入乡村。



在江门农商银行崖门支行有这么一位员工，她满怀激情，脚踏实地工作十四载，用行动与坚守诠释匠心情怀；她与团队扎根乡村，推动金融服务下沉，用心为群众办实事、解难题，赢得老百姓的好口碑。她，就是江门农商银行崖门支行零售（普惠）金融部经理陆秀菊。

陆秀菊是新会崖门人，2008年从五邑大学毕业后选择回到了家乡工作。多年来，她一直扎根地方，服务乡镇，见证着农村金融的发展。“随着农村金融改革的不断深入，越来越多金融机构将资源倾斜到农村，创新更多元化、精细化的金融产品，更好地满足了小微企业和‘三农’的金融需求，业务覆盖范围也在不断扩大。”陆秀菊说。

去年以来，江门农商银行深入推进“农村金融（普惠）户户通”重点服务工程，扎实推进“整村授信”工作。陆秀菊把重点工作阵地从营业网点转移到田间地头，带领着客户经理团队主动走出去，将普惠金融服务送到村民门前。

过去，因为缺少抵押物，农民贷款总是很困难。如今，随着科技的进步，大数据的应用越来越成熟，农民贷款难的问题也得到了有效缓解。金融机构以金融科技和特色产品为依托，引入“云计算”等新技术，发展数字信贷，对农村客群运用精准数字画像、数字信用评级以及数字授信，夯实农村数字信贷的用户基础。
“如今我行已全面实行‘无感授信’，通过‘信用村’建设，对整村村民进行预授信。符合条件的村民不用抵押、不用担保，通过手机就可以随时获得贷款。”陆秀菊说。

在“金融活水”的滋润下，崖门镇培育了绿色能源、文化旅游和特色农业等优势产业，乡镇经济迎来了蓬勃发展。同时，镇上群众的金融需求也在大幅增长，为金融人才助力乡村振兴提供了广阔的舞台。谈及未来，陆秀菊表示，她将一如既往地坚守初心，进一步增强服务和效率意识，努力为群众提供更多“有温度、有速度、有精度”的金融服务。

创新服务模式 助企融资增信

见证人：梁奕汉

谈发展：近年来，政府、银行、担保机构三方合作进一步加强，充分发挥各方作用，实现融资担保相关业务风险在政府、银行和融资担保机构之间的合理分担，有效、快捷破解企业的资金融资难题。



2007年，江门市中盈融资担保有限公司（以下简称“中盈公司”）正式成立，同期，梁奕汉进入中盈公司工作，至今已有15年。

回眸过往，梁奕汉感慨颇深。在中盈公司刚开始发展的前5年，他和团队基本是“摸着石头过河”，为未来的发展打基础。

“为什么说是‘摸着石头过河’呢？”梁奕汉介绍道，在当时，融资担保这一行业在国内发展的时间并不长，行内缺乏成熟的、可借鉴的经营模式，所以不论是公司的规章制度抑或是业务流程等方面的工作事务，都需要他们在发展中不断摸索和完善。

九层之台，起于垒土。经过多年努力，中盈公司夯下坚实的基础，在经营、风险控制、人才培养等方面都制定了一套成熟高效的模式。“2014年6月我们成立了中盈学院，采用多元化的形式培养员工，如以老带新的‘传帮带’形式，为公司人

员的培养提供良好的条件。”梁奕汉说。
多年来，除了探索出高效的制度与模式外，中盈公司还不断拓宽服务领域，积极为客户量身定制新的特色产品，如“助力贷”“过渡性担保”“同帮贷”“股质押融资”等，更好地满足客户的需求。
梁奕汉介绍，至今，中盈公司共计为近3200户中小微企业及个体工商户提供超过366亿元的担保服务，并助力多家企业在A股市场挂牌上市，取得了较大的发展。

虽然目前已有较为丰富的产品，但梁奕汉表示，他们将继续加强与客户的沟通，积极面向市场，推出更多、更符合客户需求的新型业务产品。同时，他们还会进一步加强员工队伍的建设，提高员工的整体素质，为客户提供更好的金融服务。

强化科技赋能 提升保障水平

见证人：黄晓雅

谈发展：随着经济发展和人们的保险意识增强，除车险保费收入上涨之外，车险、责任险、信用保证等非车险种同样实现高速增长。同时，产险机构也在积极转型，探索实践“承保+科技+减损+理赔”的保险新逻辑，构建从风险减量转移转向风险减量管理、从风险事后补偿转向全生命周期保障、从单一风险保障转向一揽子综合解决方案的创新型保险商业模式。



“一路走来，你就会发现，当时的东华路一带聚集了很多金融机构，所以也被视为江门的金融街。”回想起入行的情景，人保财险江门市分公司商业团体保险部经理黄晓雅侃侃而谈。2006年，她认为金融行业在江门本地是一个较有规模的行业，且与自己的专业契合，便进入了保险公司工作。

十多年来，沧海桑田，保险行业发生了不少新变化。
刚入行时，黄晓雅从事单证管理工作，但也催生了不少新事物的诞生，推动了保险行业的发展，如“粤农保”AI数字农业综合服务平台。

该平台是人保财险广东省分公司建立的全省农业农村大数据工程，通过应用3S、云计算等技术，对农业地块、农险资源分布、农险财政资金监管、大灾实时调度等实施“一张图”管理，实现了农险业务线上化“按图承保

和按图理赔”模式变革，向农户提供分散性农险业务投保自助化服务。十年间，斗转星移，群众的保险意识也大大提升了。

“其实不少产品在十年前就已经推出了，但客户的接受程度不高。近年来在国家政策的引导下，群众与企业提高了对保险产品的认识，投保意愿增强。”黄晓雅以安全生产责任险（简称“安责险”）为例介绍道，自从国家实施新的安全生产法后，很多企业增强了安全生产管理意识，也提高了对安责险的认识。近五年，公司的安责险保费规模从不足百万元增长至0.5亿元。

类似的产品还有很多，如建筑类保证保险等。黄晓雅表示，现在的群众对于保险多元化的接受程度以及相关的保险意识，在这十年间都有了很大的提升。

在群众增强保险意识的同时，也对保险产品有了新的需求。对此，黄晓雅表示，在不远的未来，她和团队将会进一步贴合客户需求，为客户量身定做更为精细化的产品，矢志不渝地管、大灾实时调度等实施“一张图”管理，实现了农险业务线上化“按图承保最大的经济保障”这一保险初衷。

提升风控能力 实现稳健发展

见证人：陈震霆

谈发展：近十年来，随着小额贷款公司的数量增多，竞争也变得十分激烈。在当前的金融环境下，创新和合规经营成为小额贷款公司谋求发展的重要抓手。



多年来，不少中小微企业由于各方面条件所限，在银行融资难度较大，但是在银行申请贷款时间较长，但是又急需资金来维持生产经营的需要，而小额贷款公司的成立，犹如“雪中送炭”，为“三农”经济、中小微企业和个体工商户解决融资急、融资难、融资小等问题。

出生于1991年的陈震霆，是江门市新会区信盈小额贷款有限公司（简称“信盈小贷”）业务部门负责人。该公司是广东省第一家申报、首批通过、江门市第一家经广东省政府金融办审批设立的小贷公司。从业7年来，他深深扎根在一线工作当中，为中小微企业和个人提供专业融资服务，见证着行业的变化。“经过多年的发展，如今很多人对小贷贷款都已经不陌生了。随着业务量的增长，小额贷款公司也在不断提升风险管控能力，实现健康稳健发展，但是市场竞争也愈发激烈，不少小额贷款公司经营面临着较大挑战。”陈震霆说。

有竞争才有发展。在陈震霆看来，虽然竞争比以前更大了，但好比大浪淘沙，做得好的始终能够做

下去。为了提高竞争力以及更好地满足客户的需求，信盈小贷不仅推出更多优质、贴切客户需求的产品，更进一步健全和完善审批机制以及风险控制机制，如“红黄灯”制度，有助于规避可能存在的风险。

2020年以来，受疫情的影响，企业应收账款增多，资金周转压力较大。对此，信盈小贷主动创新，推出相关贷款产品，帮助企业解决资金难题。
“我们这一行的风险依然很大，要脚踏实地地，不断推出符合地方产业及客户需求的产品，才能行稳致远。”陈震霆说。此外，他认为金融行业是一个前景较好的行业，因此，他希望从事相关行业的年轻人一定要沉得住气，在工作中不断学习，深入了解市场、金融、法律等知识，提升综合能力。