

# 深耕区域发展 践行金融使命

——专访建行如东支行党委书记、行长 徐伟

**导读** 在国家战略布局与长三角一体化发展的大背景下,如东县作为江苏沿海开发的重要节点,正迎来前所未有的发展机遇。中国建设银行如东支行以服务地方经济社会发展为己任,通过创新金融产品、优化服务模式、深化银政企合作,全面融入如东经济建设、乡村振兴与民生改善的各项事业。近日,我们专访了建行如东支行党委书记、行长徐伟,围绕支行的战略定位、实践路径与未来愿景,深入探讨了金融如何赋能区域高质量发展。



建行如东支行党委书记、行长徐伟

## 一、定位与使命:扎根服务区域发展大局

**问:**徐行长您好,感谢您接受我们的专访。如东县地处长三角北翼,区位优势明显、战略机遇叠加。作为建行在如东地区的分支机构,建行如东支行是如何理解自身在地方发展中的定位与使命的?

**徐伟:**如东是一片充满希望的沃土。这里通江达海,区位优势,又是多重国家

我们就到哪里。我们推行“一周一点一户”走访机制,客户经理要定期走进园区、厂区、田间地头,真正了解客户的痛点、难点,提供有针对性的解决方案。

## 二、赋能实体:聚焦产业升级与重大项目

**问:**实体经济是金融的根基。在支持如东县实体经济,尤其是制造业转型和重大项

风电项目规模全国领先。我们很早就在研究这类项目的金融需求——它们投资规模大、建设周期长、技术风险高,传统信贷模式往往难以完全匹配。

因此我们创新设计了“风电项目贷”,提供从项目筹建、建设安装到运营维护的全生命周期金融服务。我们会综合考虑项目可行性、电价政策、保险安排等,灵活设置贷款期限和还款方式,减轻企业前期压力。目前我们已经支持了10个海上风电项目,授信总额超80亿元,助力如东巩固了其在绿色能源领域的领先地位。

## 三、深耕普惠金融:做小微企业的伙伴银行

**问:**小微企业是经济的毛细血管,但融资难、融资贵一直是痛点。建行如东支行在这方面是如何破题的?

**徐伟:**我们认为,服务小微企业不仅是业务,更是责任。近年来我们持续完善专营机构设置,优化信贷审批流程,更重要的是依托金融科技实现线上化、自动化审批。比如我们推广的“小微快贷”“云税贷”等产品,实现小微企业贷款“秒审秒批”,大幅提升了小微企业融资效率。2024年我们服务的小微企业客户数突破2400户,贷款余额也稳步提升,达到23.15亿元。

除了融资,我们还为企业提供账户结算、财富管理、代发工资等一揽子服务,帮助企业规范财务、降本增效。

## 四、助力乡村振兴:金融下沉,精准助农

**问:**如东是农业大县,乡村振兴任务重、空间也大。支行在“三农”金融服务中有哪些探索和成效?

**徐伟:**乡村振兴是一篇大文章,金融不能缺席。我们从体系建设、产品创新和银政合作三方面发力。

在体系架构上,我们是如东银行同业中第一家成立乡村振兴金融部的,配备专职团队,并在全县铺设了117个“裕农通”服务点,联合物理网点实现农村基础金融服务全覆盖。

在产品上,我们深入调研如东农业产业,聚焦“优质稻麦、精品果蔬、规模畜禽、特色水产”四大板块,制定细分客群服务方案,比如我们为谷物种植、西兰花种植、生猪养殖、南美白对虾养殖等客群专属定制了“农业特色产业客群准入”申报材料,为该部分客群申报我行“裕农快贷”产品打开快速通道。

在合作机制上,我们主动与县农业农村、各镇区政府建立信息共享机制,精准获取种养大户和新型农业经营主体名单,联合开展走访对接。我们还利用上级行全额补贴担保费的优惠政策,借助村委、保险公司以及我行裕农通普惠金融服务点的力量,积极拓展种养业、农资、农批等客户,进一步降低了融资门槛。

**问:**在农村开展金融业务,风控和成本都是挑战。支行如何实现商业可持续?

**徐伟:**这个问题很关键。农村金融必须科技赋能、风控先行。我们以“裕农通”服务点、村委、合作社等为依托,开展“党建+金融”双向联动,借助熟人社会的信息优势化

解风险。同时,我们强化贷前调查和贷后管理,要求客户经理必须实地走访,查看经营现场、了解生产情况,确保信贷资金真实用于农业生产。

在成本方面,我们通过线上化审批、标准化产品降低运营成本,通过规模效应和交叉销售提升综合收益。乡村振兴业务短期内可能利润不高,但它带来的客户黏性、品牌价值和社会效益是深远而长期的。

截至2025年上半年,我们涉农贷款余

了家长和学校的消费体验。

## 六、风控与文化:筑牢发展根基

**问:**银行业是经营风险的行业,如东支行在风险控制和文化建设方面有哪些心得?

**徐伟:**风险控制是银行的生命线。我们始终坚守审慎经营理念,将风控要求嵌入业务流程各个环节。特别是在当前经济下行压力加大的背景下,我们更加注重贷前调查



召开工作推进会

额达到81.83亿元,当年新增7.18亿元,其中农户生产经营贷款余额11.65亿元,涉及客户数1484户,有效的支持了如东地区经济发展与乡村振兴。

## 五、以人为本:践行人民金融初心

**问:**除了企业和“三农”,支行在服务民生领域也有诸多布局。请谈谈这方面的实践。

**徐伟:**金融最终是要服务人的。我们持续优化社保、养老、教育、住房等民生领域的金融服务。

在住房金融方面,我们积极支持县里人才公寓和保障性住房建设,为如东沿海经济开发区人才安居工程提供融资支持,针对园区企业高级人才的住房需求,高效投放住房租赁贷款2亿元,有力推进了人才公寓建设,显著改善了企业员工的居住条件,为区域招才引智提供坚实保障。

在教育领域,我们打造“建融惠学”综合服务平台,为多所学校提供线上缴费、智慧食堂、门禁管理等服务,实现校园消费全场景覆盖。我们还协助本地新华书店升级线上收单系统,优化教辅材料购买流程,提升

和贷后管理,强化第一还款来源分析,杜绝“重放轻管”。

在文化方面,我们高度重视党建引领和清廉金融建设。党委班子带头学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想及党的二十大精神,深化思想认识,同时通过组建“张富清金融服务队”“心蓝通志愿者服务队”,开展廉洁教育、案例警示、家风助廉等活动,营造风清气正的良好氛围。

我们相信,只有队伍清廉、文化健康,银行才能行稳致远,真正赢得客户和社会的信任。

## 七、展望未来:持续赋能如东高质量发展

**问:**最后,请您谈谈建行如东支行未来的发展规划。

**徐伟:**展望未来,如东支行将继续坚守“金融报国、金融为民”的初心,全面融入如东经济社会发展大局。一是持续加大对实体经济、绿色产业、科技创新等重点领域的支持力度;二是深化乡村振兴金融服务,助力农业农村现代化;三是加快数字化转型,提升金融服务效率和体验;四是加强人才队伍建设,打造一支专业、担当、清廉的金融铁军。

我们将始终以人民为中心,以价值创造为导向,为如东加快建设长三角北翼现代化产业高地贡献更大的建行力量。



走访重点企业

战略的交汇点——长三角一体化、江苏沿海开发等政策在这里叠加落地。建行如东支行始终明确,我们是国有大行服务地方的前沿阵地,在抓好经营谋发展的同时,更要体现政治担当和社会责任。

我们的使命,简单来说就是三句话:服务实体经济、助力乡村振兴、增进民生福祉。金融不是孤立的,它必须深度融入地方产业演进、社会发展和人民生活中去。因此,我们从如东的产业实际出发,紧盯重大项目、制造业升级、绿色能源、小微企业与“三农”领域,通过灵活的信贷政策、创新的金融产品和完善的服务体系,真正让金融活水精准滴灌到经济和社会发展的关键环节。

**问:**您刚才多次提到“融入地方”,在实际工作中这种“融入”是如何体现的?

**徐伟:**融入,绝不是口号,它体现在我们的组织架构、资源配置和业务导向中。比如,我们成立了专门的项目服务团队,对接洋口港开发区、如东经济开发区等重点平台,主动参与项目前期规划,提供全周期的综合金融服务方案。再比如,我们在2021年就成立了乡村振兴金融部,是当地同业中较早设立专营部门的机构,从人、财、物各方面给予倾斜,确保资源真正下沉到乡村。

更重要的是理念上的融入——我们坚持客户经理“走出去”服务,哪里需要金融

目建设方面,建行如东支行有哪些具体举措?

**徐伟:**如东的产业结构正在快速优化,新材料、新能源、高端装备制造等产业发展势头强劲。我们紧扣县里“十四五”规划,从项目融资、技术改造到流动资金支持,提供一揽子服务。

针对重大项目建设,我们成立专项服务团队,由支行领导牵头组建专班,提前介入、精准设计融资方案。比如我们持续为洋口港经济开发区、如东经济开发区等重点园区的重大项目,提供定制化综合金融服务方案。近两年,支行累计为全县重点项目提供授信总额超过26亿元,有力保障了重大项目的顺利推进。

对于制造业企业,尤其是重点企业的技术改造和智能化升级,我们推出了“技改贷”“智造贷”等专项产品。比如之前我们支持恒越安防、泰禾化工等区域龙头企业的技术改造和智能化升级项目,通过高效便捷的信贷服务,保障了关键资金的快速到位,助力企业从传统生产到智能制造的“关键飞跃”,增强了企业在市场中的核心竞争优势。我们还积极响应江苏省生产性服务业贴息政策,安排专人辅导企业准备申报材料,让政策红利真正落到实处。

**问:**绿色能源是如东的优势产业,尤其是海上风电。支行在这方面有哪些创新?

**徐伟:**如东拥有丰富的风光资源,海上



组织张富清金融服务队志愿者走进企业激活社保卡



组织职工运动会