

梅州客商银行董事长刘元庆： 立足苏区融入湾区服务客商 加快数字化转型赋能高质量发展

**引领金融创新
赋能实体经济**
梅州金融机构一把手访谈

“梅州客商银行成立以来，坚持扎根梅州，积极融入湾区，秉持‘金融向善’理念，紧紧依托‘科技赋能’，坚定数字化发展战略定位，致力打造稳健发展的本土银行、数字银行、客商银行，助力梅州加快振兴发展。”

梅州客商银行董事长刘元庆日前接受南方日报记者专访时表示，立足梅

州，服务客商，助力苏区振兴，这是客商银行设立的初心和使命。即将到来的6月28日，是客商银行开业五周年的日子，立足新的起点，客商银行将继续秉持初心，加快融入大湾区，做好“服务客商”这篇大文章，构建发展新格局。

“第一个五年，我们致力打基础；第二个五年，我们要全力迈上新台阶，在数字化和客商金融场景中，走出一条特色化差异化可持续发展道路，打造客商银行百年老店的金字招牌，为梅州高质量发展作出新贡献。”刘元庆说。

南方日报记者 汪思婷



梅州客商银行董事长刘元庆
(南方日报记者 何森焱 摄)

立足苏区▶▶ 发挥特色优势服 务实体经济与乡村振 兴

南方日报：梅州客商银行成立以来，立足梅州苏区，在践行普惠金融、服务地方实体经济发展等方面主要做了哪些有益探索？

刘元庆：客商银行是梅州本土的法人银行和总部银行，服务梅州的实体经济和乡村振兴，是我行义不容辞的责任。近年来，我行自觉践行普惠金融宗旨，积极服务实体经济，支持梅州地方经济发展。一是持续加大信贷投放力度。截至2022年5月末，全行贷款余额108.46亿元，累计发放贷款253.69亿元，存贷比提升到69.21%。

二是积极服务梅州重点企业和重大项目，不断加大对本地区重点产业、重点企业以及重点项目的支持力度，全方位推进与嘉元科技、博敏电子、梅雁吉祥、庆达科技、BPW等建立持久的战略合作关系。同时本地新增贷款均投向民营企业或个体工商户，大力支持本地民营企业和小微企业高质量发展。

三是大力发展普惠金融，全面完成监管部门提出的“增量、扩面、提质、降本”要求。截至2022年5月末，我行向普惠型小微企业累计发放普惠型小微企业贷款26.88亿元，目前贷款余额18.86亿元，新增1.81亿元，贷款户6195户，新增4369户，完成监管部门“两增”要求，持续提升小微企业信贷服务便利度和满意度，提高信用贷款和续贷业务占比。

四是深化金融科技在业务场景中的应用。我

行依托大数据、云计算、人工智能等新一代数字技术，先后在温氏股份、喜之郎集团和海大集团等场景中，针对优质核心企业及其生态链上小微企业及个体经营户的小额融资需求，实现了智能化、无人工干预和非接触式融资。例如，我行自2019年开始，逐步建设喜之郎集团与海大集团线上供应链系统，深耕快消品及饲料行业，累计服务客户1000余户，放款达7亿元，累计超过3500笔。通过科技赋能，放款实现纯线上操作，笔均时效在5分钟内，在疫情期间，实现了无接触快速放款，获得了客户的广泛好评。2021年11月，经广东金融支农联盟评定，我行与海大集团的“数字化供应链农业金融—养殖贷”获得“2020—2021年广东最受欢迎金融服务乡村振兴产品”金奖。

五是积极探索乡村金融服务新模式。2021年3月，我行启动“春雨计划”助力乡村振兴，截至2022年5月末，签约乡村金融服务站100个，服务村民近5000户，涉农贷款余额20亿元，金融知识宣传覆盖超25万人次，实现了助农服务“就近办”“自助办”“掌上办”“上门办”。

经过五年积累，我行已成长为梅州本地最大的法人金融机构，与深耕梅州多年的工、农、中、建等国营银行中，我行是人员最少、线下存款占比最高、存款成本最低和不良贷款率最低的银行。

数字化发展▶▶ 加快数字化转型 扩大金融服务覆盖面

南方日报：近两年来，客商银行坚持数字化发展，取得了显

著成效，数字银行也引起大家关注，请问客商银行在数字化转型方面做了哪些工作，下一步有哪些新思路 and 举措？

刘元庆：从本质上讲，客商银行就是一家数字银行。我行只有一个网点，如何扩大金融服务覆盖面和普惠性？这就要求我们顺应数字化时代的发展趋势，积极发展数字金融。因此，从成立初期，我们就确立了数字化发展战略，经过五年探索，不断提升特色化、差异化、便捷化的服务能力，目前数字化发展初见成效。

一是客商银行自建核心系统于2021年6月顺利完成了高性能、分布式、高度匹配业务的核心系统建设投产，“核心能力”实现质的提升，打造了数字化发展的坚实基础。

二是积极发展产业数字金融。我行围绕重点企业、重大项目和重点产业链，加强场景聚合、生态对接，实现“一站式”金融服务。我们围绕喜之郎上游供应商和下游经销商的供应链金融业务，就是产业数字金融的有益尝试。同时我行积极推进企业客户业务线上化，可提供支付结算、融资便利、现金管理、财务管理等综合金融服务。

三是大力推进个人金融服务数字化转型。个人金融业务是银行最适合的数字化领域，近年来，我行全力推动个人业务线上化、智能化。2021年6月，我行手机银行4.0版本投产，打造了数字银行发展的新引擎，通过大数据技术实现了“千人千面、智能适配”，其中“客家风”版本植入了本土代表性建筑和客家话等元素，为身处异乡

的客家人搭建了与家乡沟通的桥梁。线上存款方面，完成了监管合规改造，在新的模式下新开立电子账户7.61万户，新增存款21.86亿元。线上资产方面，投产了梅州本地特定人群消费贷款，并完成面向苏区和大湾区的智慧零售信贷平台建设。

四是全力建设数字化运营服务体系。信息科技运营模式顺利转型，从“托管”到“自研”，科技基础得到夯实。数据中心方面，将广州灾备中心提升为主生产中心。运行维护方面，上线统一批量调度平台，建立岗位不相容运维机制和7×24值班体系。2021年我行投产了全行一体化数据中台，打造了数据平台底座，全行数字化水平大幅提升。

五是全面加快建设与数字化转型相匹配的风险控制体系。建立全行统一的风险管理平台，实现全流程管理，将数字化风控工具嵌入业务流程，提升风险监测、跟踪和预警的智能化水平。

总之，随着客商银行自建核心系统的成功上线、全新一代数字银行的发布，客商银行的数字化水平得到全面提升，为客商银行的发展注入了新的动能，增添了新的活力。

融入湾区▶▶ 做好“服务客商”大 文章构建发展新格局

南方日报：作为广东两家民营银行之一，梅州客商银行即将迎来开业五周年的日子，站在新的起点，将如何谋划新的发展，更好服务苏区振兴？

刘元庆：客商银行是广东省除深圳外唯一一家民营银行，经过近五年的发展，目前已形成“一部两中心”发展格局，“一部”

指的是总部和总行营业部位于梅州，“两中心”指的是生产中心位于广州，数字银行（软件开发中心）位于深圳。砥砺奋进五载出发，不忘初心再出发。按照市八次党代会的决策部署，梅州要全面把握“双区”和“两个合作区”建设带来的机遇，加快融入大湾区进程。客商主要聚集在大湾区，我行有条件成为梅州“融湾”的纽带、桥头堡和排头兵。今后五年，我要紧紧围绕市委、市政府的决策部署，在加快“融湾”和服务客商中寻求新的发展机遇，积极助推市委、市政府乡贤回乡投资兴业工程等，为梅州的经济社会发展作出新的贡献。

梅州是典型的客家人聚居地，也是“下南洋”的起点地之一，大湾区有近500万梅州籍客家人。由于历史和区位等原因，优秀客商群体主要集中在深圳，这正是我行走向大湾区的逻辑基础。

融入湾区，服务客商，我们正在积极探索与实践。我行将围绕优秀客商的场景、生态、产业链和员工做文章，我们相信，有好企业、好生态、好场景，就有好资产，就会有好银行。我行在湾区客商中的定位，是做客商企业靠谱的配角，做值得信任的长期伙伴！为此，要对以下工作：一是对目标客户实行“名单制”管理，构建具有战略意义和长期价值的客商客户群体，形成我行的基础客群，围绕目标客户的场景、生态和产业链做业务。二是全力抓好客商存款，用好与客商同根同源的特殊信任关系，争做值得客商企业信赖的银行，争取我行账户作为客商企业的辅助账户，积

极探索吸收高净值客户存款的方法，抓好名单内的对公存款，并带动关联企业、上下游和生态圈的企业开户，为服务客商提供稳定负债来源渠道。三是全面加强与大湾区客家商会等客商团体的合作。近年来，我行与广东省客家商会、广东省客家青年企业家联合会、广东省客属海外联谊会、广东省兴宁商会、深圳市梅县商会、深圳市大埔商会、东莞市梅州商会等几十家客家商会和客属团体建立了密切联系，并为不少客商企业提供了金融服务。今后，我行将紧紧依托广深莞佛等大湾区核心区的客家商会和客属团体，全面提升金融服务能力和水平。四是要针对客商企业和个人设计专属产品。我行将在开业五周年之际发布针对客商企业的“客商贷”产品，同时我行将积极探索与客家商会、客商团体和客商企业联合发行客商卡，让客商卡成为客商的标配，为会员企业的员工定制专项存款产品和消费信贷产品。此外，我行还将积极参加商会组织的各项活动，积极推介我行的产品、服务和品牌，为会员企业提供专业意见和建议。

客商银行与客商企业、客家商会、客商团体有共同的名字“客商”，我们将用好客商群体中蕴藏的丰富资源，不断创新金融产品，推出更有针对性的金融服务，让客商银行成为客家人帮助客家人、客商帮助客商的平台和载体，成为凝聚客家人、客商力量支持梅州高质量发展的桥梁和纽带。