



编辑：王欣蕾

审核：张 骐

邮箱：[xhcj@xinhua.org](mailto:xhcj@xinhua.org)

官方网站：[www.cnfic.com](http://www.cnfic.com)

客服热线：400-6123115



## 财政部拟发行600亿元182天贴现国债 9月3日启动招标

据财政部8月27日消息，财政部拟发行2025年记账式贴现（五十三期）国债。本期国债为期限182天的贴现债。本期国债竞争性招标面值总额600亿元，进行甲类成员追加投标。本期国债发行价格通过竞争性招标确定，以低于票面金额的价格贴现发行。

本期国债自2025年9月4日开始计息，于2026年3月5日（节假日顺延）按面值偿还。招标时间为2025年9月3日上午10:35至11:35，招标结束至2025年9月4日进行分销，9月8日起上市交易。

## 目录

<b>【一周关注】</b> .....	4
财政部拟发行 600 亿元 182 天贴现国债 9 月 3 日启动招标 .....	4
三部门联合印发《关于金融支持林业高质量发展的通知》 .....	4
中新（西兰）两国央行续签双边本币互换协议 .....	5
<b>【国内同业】</b> .....	5
国有五大行半年报出炉 .....	5
A 股城商行半年报业绩分化：对公业务成胜负手 .....	5
华融金租将纳入中信银行管理 .....	7
富邦银行获金融监管总局批准筹建深圳分行 .....	7
济宁银行注册资本增至 40.91 亿元 .....	7
<b>【科技金融】</b> .....	8
以“中信模式”赋能“合肥模式”谱写科技金融新篇章 .....	8
做好“科技金融”大文章 中国银行助推科创企业发展 .....	10
<b>【普惠金融】</b> .....	13
邮储银行湘潭市分行：执普惠金融之笔 绘就乡村振兴新图景 .....	13
与小微客户共成长民生银行南京分行用心书写普惠金融大文章 .....	14
贵州银行“税易贷”“经营快贷”引关注 数字信贷让小微融资“像扫码支付一样简单” .....	16
<b>【绿色金融】</b> .....	18
中信银行北京分行：打好绿色金融“组合拳” 释放低碳转型“新动能” .....	18
恒丰银行：助力“双碳”目标实现 绿色金融绘就高质量发展新图景 .....	18
渤海银行天津滨海新区分行：绿色金融“组合拳” 赋能区域低碳转型 .....	20
<b>【养老金融】</b> .....	21
广发银行东莞分行：用心用情写好“养老金融”大文章 .....	21
<b>【跨境金融】</b> .....	23

---

北京银行深圳分行打造国际业务“金融桥”绘制粤港澳大湾区发展“同心圆”	23
泸州银行完成首笔 7.74 亿元离岸人民币债券资金跨境汇回业务 .....	25
<b>【同业分析】</b> .....	26
下半年银行理财市场如何运行? .....	26
<b>【地方金融】</b> .....	29
人民银行河北省分行“贷款明白纸”为企业融资保驾护航 .....	29
<b>【国际同业】</b> .....	31
欧洲央行会议纪要：目前利率大致处于中性区间 .....	31
日本央行：重申加息意向，9 月会议或有动作 .....	31

## 【一周关注】

### 财政部拟发行 600 亿元 182 天贴现国债 9 月 3 日启动招标

据财政部8月27日消息，财政部拟发行2025年记账式贴现（五十三期）国债。本期国债为期限182天的贴现债。本期国债竞争性招标面值总额600亿元，进行甲类成员追加投标。本期国债发行价格通过竞争性招标确定，以低于票面金额的价格贴现发行。

本期国债自2025年9月4日开始计息，于2026年3月5日（节假日顺延）按面值偿还。招标时间为2025年9月3日上午10:35至11:35，招标结束至2025年9月4日进行分销，9月8日起上市交易。

### 三部门联合印发《关于金融支持林业高质量发展的通知》

近日，中国人民银行、金融监管总局、国家林草局联合印发《关于金融支持林业高质量发展的通知》（以下简称《通知》），从深化集体林权制度改革金融服务、强化林业重要战略实施金融保障、加大林业产业高质量发展金融投入、建立金融支持生态产品价值实现机制、完善政策配套体系及保障机制等五个方面，提出15条具体措施。

《通知》提出，要加大林权抵押贷款产品和服务创新力度，拓宽可抵押林权范围，依法依规延长贷款期限，推进林权抵押贷款增量提质扩面。有条件的地区根据实际需要推动成立林权收储机构，鼓励社会资本开展林权收储担保服务。鼓励各地优化林权价值评估机制，制定统一评估准则，明确操作程序和收费标准，提升评估方法的科学性与合理性。强化抵押林权管理和处置，保护抵押权人合法权益。健全完善林权抵押登记机制，探索建立林业数据库和交易流转平台，规范有序推进林权市场化交易。

《通知》强调，要聚焦国家储备林建设、“三北”工程等重要生态工程建设，探索多元化投入机制，强化金融服务需求对接。针对林业适度规模经营主体特点，提供适配的金融产品与服务，积极满足林下特色产业培育、原料收储及精深加工、转型升级、冷链保鲜和物流等融资需求，综合运用信贷、股权、债券等融资方式，促进林业一二三产业融合发展。围绕林业碳汇资源经营开发，探索完善林业生态产品抵押价值评估方法，运用数字化技术优化融资服务，提高生态产品价值融资的可得性、便利性和安全性。

《通知》要求，要用好结构性货币政策工具，拓宽涉林企业直接融资渠道，加大林业领域资金支持。探索构建包括指数保险、产量保险、收入保险和责任保险在内的森林保险产品体系。提升金融机构风险防控能力，构建评估、保险、监管、处置、收储五位一体的林权抵押贷款风险管理机制，加强金融风险防范与管理。各地要建立金融支持林业改革发展工作会商机制，搭建有效的协作和信息交流平台，推动各项政策措施落到实处。林业主管部门建立健全林业领域融资需求项目库，强化

与金融系统共享对接，提高融资对接精准度和有效性。

## 中新（西兰）两国央行续签双边本币互换协议

经国务院批准，近日中国人民银行与新西兰储备银行续签双边本币互换协议，互换规模为250亿元人民币，协议有效期五年，经双方同意可以展期。

双方再次续签双边本币互换协议，有助于进一步深化两国货币金融合作，促进双边贸易和投资便利化，维护金融市场稳定。

### 【国内同业】

#### 国有五大行半年报出炉

8月29日，工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行披露半年报：

工商银行：2025年上半年营业收入4090.82亿元，上年同期4019.99亿元；归母净利润1681.03亿元，上年同期1704.67亿元；

农业银行：2025年上半年实现营业收入3697.93亿元，同比增长0.7%；归母净利润1395.1亿元，同比增长2.7%；

中国银行：今年上半年营业收入3294.18亿元，上年同期3179.29亿元；股东应享税后利润1175.91亿元，上年同期1186.01亿元；

建设银行：今年上半年经营收入3859.05亿元，同比增加2.95%；归属于股东净利润1620.76亿元，同比减少1.37%；

交通银行：今年上半年净经营收入1334.98亿元，同比增长0.72%；归母净利润460.16亿元，同比增长1.61%。

#### A股城商行半年报业绩分化：对公业务成胜负手

A股上市银行迎来2025年半年度报告密集披露期，目前已有江苏银行、成都银行、重庆银行、贵阳银行等城商行发布半年度报告。数据显示，上市城商行业绩呈现分化，江苏银行、成都银行、重庆银行业绩保持稳健增长，而贵阳银行业绩出现下滑。

对公业务有力推动了利息净收入增长，成为上述三家银行业绩增长的重要引擎。具体来看，在收入端，公司贷款规模扩张带动利息收入增长；在支出端，得益于有效压降对公存款成本，公司存款规模扩大的同时利息支出不增反降，进一步扩大了银行的利润空间。

## 业绩表现分化

江苏银行上半年实现营业收入 448.64 亿元，同比增长 7.78%；归母净利润 202.38 亿元，同比增长 8.05%。截至报告期末，不良贷款率为 0.84%，较去年末下降 0.05 个百分点。

成都银行、重庆银行同样表现稳健。上半年成都银行实现营业收入 122.7 亿元，同比增长 5.91%；归母净利润 66.17 亿元，同比增长 7.29%，不良贷款率保持在 0.66% 的低位。重庆银行上半年实现营业收入 76.59 亿元，同比增长 7%；实现归母净利润 31.90 亿元，同比增长 5.39%，报告期末不良贷款率为 1.17%，较年初下降 0.08 个百分点。

相比之下，贵阳银行上半年业绩承压，实现营业收入 65.01 亿元，同比减少 12.22%；归母净利润 24.74 亿元，同比减少 7.2%。

这一业绩分化也体现在上半年的股价表现上。上半年，江苏银行股价涨幅 25.54%，在 A 股上市银行中排名第四，重庆银行股价涨幅 21.98%，成都银行股价涨幅 17.48%，贵阳银行股价涨幅 9.16%。

## 对公业务成业绩增长引擎

对公业务增长有力带动了江苏银行、成都银行、重庆银行的利息净收入增长，成为它们业绩表现向好的重要支柱。

以重庆银行为例，上半年该行公司贷款平均余额较去年同期增加 821.49 亿元，带动利息收入增加 13.93 亿元。零售贷款方面，尽管规模上升，利息收入却在下降。同时，公司存款规模增长并未推高利息支出，反而有所下降。

成都银行也呈现相同趋势：上半年公司贷款和垫款平均余额同比增长 17.87%，利息收入相应增长 10.12%；个人贷款和垫款规模上涨，但利息收入不增反降。负债端同样出现公司存款规模增长、利息支出反而下降的现象，进一步释放了利润空间。

除了对公业务拉动业绩增长外，江苏银行的债务工具投资利息收入也为业绩增长作出了重要贡献。上半年该行实现利息净收入 329.39 亿元，同比增长 19.10%，是推动营收增长的主要引擎。具体来看，在利息收入端，债务工具投资利息收入同比增加 33.3 亿元，公司贷款利息收入同比增加 10 亿元，个人贷款利息收入则同比略有下降；在利息支出端，上半年利息支出 369.84 亿元，同比减少 11.8 亿元，主要因公司客户存款利息支出下降约 16 亿元。

## 信贷结构持续优化

截至6月30日，重庆银行“国标”口径小微企业贷款余额1822.48亿元，较上年末增加331.19亿元，“两增”口径普惠小微贷款余额709.39亿元，较上年末增加98.71亿元，贷款增量创历史同期新高。

报告期末，江苏银行小微贷款余额超7500亿元。普惠型小微贷款余额2358亿元，较上年末新增253亿元，科技贷款、涉农贷款余额分别为2740亿元、2900亿元。上半年该行新拓普惠小微客户2万户，高质量科技企业授信覆盖度较上年末提升1.9个百分点，服务新型农业主体1.2万户。

报告期内，贵阳银行新发放普惠小微贷款（金融监管总局“两增两控”口径）175.77亿元，新发放普惠小微贷款加权平均利率4.20%，较上年同期下降43个基点。截至报告期末，该行普惠小微企业贷款余额421.26亿元，较年初增加24.94亿元，增长6.29%。

### 华融金租将纳入中信银行管理

8月27日晚间，中信银行股份有限公司发布一则重要公告。公告显示，中信银行股份有限公司拟与其实际控制人中国中信集团有限公司签署《授权管理协议》，经中信集团授权管理其持有的华融金融租赁股份有限公司7,538,222,567股股份，占其总股份数的60%，授权管理期间为自协议生效之日起3年，授权管理费用为每年500万元人民币。

### 富邦银行获金融监管总局批准筹建深圳分行

8月26日，国家金融监督管理总局于近日发布批复公告，批准富邦银行（香港）有限公司筹建深圳分行。国家金融监督管理总局公告显示，批准富邦银行筹建深圳分行，同时要求其自本次批复之日起15日内到深圳金融监管局领取开业申请表，并按有关规定开展深圳分行的筹建工作。同时，在筹建期，该行应成立“富邦银行（香港）有限公司深圳分行筹备组”，指定筹备组负责筹建事项，并将筹备组负责人名单报告深圳金融监管局。

### 济宁银行注册资本增至40.91亿元

8月28日，济宁银行股份有限公司发生工商变更，注册资本由约32.9亿人民币增至约40.9亿人民币，增幅约24%。济宁银行股份有限公司成立于2001年7月，法定代表人为杜强，经营范围为在金融许可证范围内开展经营活动。股东信息显示，该公司由济宁市财政局、山东省塑料工业有限公司、济宁嘉丰投资管理中心等共同持股。

## 【科技金融】

### 以“中信模式”赋能“合肥模式”谱写科技金融新篇章

科技是国之利器，科技自立自强是国家强盛之基、安全之要。作为较早布局科创领域的金融机构，中信银行合肥分行紧扣国家政策，积极贯彻落实中信集团、金控和总行的工作部署，通过健全体制机制、完善产品体系、搭建合作平台等措施，不断提升对科创企业的金融支持能力和水平，积极融入并助力合肥市科创金融改革试验区建设，推进“科技-产业-金融”良性循环。在这片创新热土上，中信银行合肥分行以金融活水精准浇灌科创沃土，用创新生态激活新质生产力，书写着金融服务实体经济的江淮答卷。

#### 破局立新，构建科技金融生态体系

为落实支持科技创新、服务实体经济、布局科创金融新赛道的战略决策，合肥分行充分发挥资源统筹职能，基于安徽区域特色产业结构，创新设立科技金融特色“4+6+9+N”组织架构，以四大特色事业部为枢纽，联动6家二级分行、9个区域行及N个综合性支行，实现重点产业全覆盖，为科创企业发展注入“信动力”。

为完善顶层设计，全面提升科创金融体系竞争力，合肥分行不断摸索与实践，编订并发布《中信银行合肥分行科创金融发展实施方案》，明确了“提高政治站位、坚持市场导向、强化风险管控”的总体定位；提出了“科创金融定位更加清晰、科创金融名片更加鲜亮、科创金融指标大幅提升”的三大发展目标以及“完善体系建设工作、推动客群建设工作、提升产品运用工作、打造配套支持工作”等四项重点工作，并创新研发属地特色产品，推出中信“科创6+1”特色产品体系，形成“政府+银行+创投+产业”四位一体的科创金融生态圈。截至2025年6月末，合肥分行科技贷款中一般贷款余额139.72亿元，比上年末增长24.41亿元。

#### 精准滴灌，破解中小微科技企业融资痛点

抓创新就是抓发展，谋创新就是谋未来。针对科创小微企业“轻资产、高成长、高风险”特征，合肥分行依托“中信大脑”大数据分析平台，构建“技术流”评价体系，以专利价值、团队实力、产业化前景为核心指标。截至2025年6月末，合肥分行通过“中信科创e贷”产品累计为557家中小微科技型企业发放贷款超58.22亿元；通过“积分卡”产品累计为56家中小微科技型企业发放贷款超8.6亿元。

以合肥K公司为例，这家2018年成立的国内先进的存储主控芯片设计公司，在成立的前几年连续亏损，现金流为负。作为轻资产的科创型企业，进一步发展却被“重抵质押、唯财务指标”的

传统银行模式束缚，难以获得充足的债权资金支持。作为企业的主要合作银行，合肥分行持续关注并解决企业融资及赋能问题。

2022年9月，合肥分行为企业完成500万元的授信审批，成为首家给予企业支持的金融机构；2023年初，中信银行投贷联动积分卡审批模式启动后，合肥分行迅速完成1000万积分卡上报审批，并完成投放，成为给予企业最大支持力度的金融机构。同时，合肥分行不仅通过债权业务支持企业快速发展，更依托中信集团资源优势，在K公司A轮以及A+轮引进中信私募基金参与到公司战略股权融资，继续为企业赋能。

合肥K公司仅是合肥分行金融支持科创企业发展的一个缩影。面对“轻资产、融资难”的中小微科创企业，中信银行合肥分行根植“钉钉子”精神，以“一企一案”开展金融服务，躬身入局为科创小微企业排忧解难，用“中信速度”助力科创企业产业再升级。

### 全周期护航，赋能头部科技企业跨越式成长

随着科创企业从创业阶段走向成长阶段，中信银行合肥分行金融服务的边界也在不断拓展。一直以来，合肥分行坚持以解决客户实质问题为出发点，打造差异化的产品体系，健全完善科技创新全周期金融产品谱系，服务于科技创新企业全生命周期，力争破解科技创新“0到1”的融资堵点，畅通“1到10”的融资渠道。

针对科创类企业初创期普遍存在持续性的研发投入大、盈利周期长等特点，合肥分行创设性推出科创企业评分卡业务，并紧跟安徽省政府政策导向，率先落地“科大硅谷初创贷”“海恒担保星火贷”业务，为初创企业的蓄力发展注入“金动力”。

围绕科创企业成长周期，合肥分行充分利用安徽私募基金市场蓬勃发展和安徽“基金丛林”加速建设的区域优势，认真结合中信集团协同优势，梳理整合内部融合、集团协同、外部撮合的资源，创新打造“基金+”服务生态，以专业化的股权金融体系，创新性的股权金融服务模式，为科创企业提供全场景、全周期、全链条的金融服务，积极融入到安徽省高质量发展大局，更加有效地支持实体经济发展，精心打造安徽省区域中信“股权金融”和“科创金融”特色名片。

落子布局，不止于此，合肥分行始终聚焦科技型企业从“小而美”到“大而强”的全生命周期服务，持续完善多维度、多层次、全方位的金融产品与服务体系，不断实现科技与金融的深度融合与双向奔赴，为科创企业的跨越式发展提供源源不断的动力支持。

### 产融共生，构建“一个中信一个客户”的服务生态体系

作为一家产融结合的企业集团，协同是中信集团的优势，更是可持续发展的基础。在安徽的区域经济发展中，“中信协同”的身影也无处不在。为更好地服务科创企业，中信银行合肥分行持续加强集团战略协同，充分借力“中信股权投资联盟”“中信联合舰队”资源优势，构建“一个中信一个客户”的服务生态体系。

“科大硅谷”是在安徽省委、省政府领导下，以中国科大等高校院所全球校友为纽带，专注投早、投小、投科技、投前沿、投未来，打造的科技创新策源地、新兴产业聚集地示范工程，吸引了近 1400 家全球优质创新企业的落户合肥，这些企业代表了中国新质生产力的发展方向，是安徽乃至中国科技发展蓬勃向上的力量所在。

为助推“科大硅谷”建设发展，在 2022 年 8 月其刚刚成立，合肥分行就第一时间与领导小组办公室对接；2023 年 7 月，合肥分行与“科大硅谷”平台公司签订“科大硅谷初创贷”合作协议，成为“科大硅谷”首批合作银行；2023 年 8 月，合肥分行成为科大硅谷园区内首家为初创企业放款的银行。截至目前，合肥分行已为园区内 15 家小型初创型企业放款，总计金额近 5000 万元。2024 年 6 月的北京中信大厦，中信股权投资联盟与科大硅谷专场交流会成功召开，中信集团旗下 14 家中信股权投资联盟成员单位悉数参会，一场为“科大硅谷”量身打造的交流盛宴，是中信银行全方位助推科技发展的实际案例。

与此同时，合肥分行依托集团“金融全牌照，实业广覆盖”的协同优势，全力打造多元化、接力式“股贷债保”科技金融综合服务体系，积极满足企业多元化融资需求，成功落地一批极具市场影响力的标杆项目：全国首批科技创新债券、全国首单用途类科创票据、全国首单“两新”资产支持票据和长三角地级市首单用途类科创票据等。2025 年 6 月，合肥分行作为牵头主承销商及簿记管理人，成功协助信义光能控股有限公司发行全国首单在银行间市场发行的中长期科创熊猫债；同月，合肥分行成功承销全国首批科技创新债券，牵头项目数量领跑区域同业。

## 做好“科技金融”大文章 中国银行助推科创企业发展

服务器指示灯在算力中心里连成流动的“星河”，3D 打印喷头在生产线上逐层堆叠出精密的航空零部件，派宝机器人在商业园区的走廊里灵活穿梭配送物资……在全国各地的产业实验室与工厂里，科技创新的突围战如火如荼。

支撑这场战役的，不仅有科研人员的智慧，更有来自金融领域的澎湃动能——从国家顶层设计的政策布局，到金融机构在市场一线的积极探索，科技金融已成为推动金融服务实体经济、提升金融服务质效的关键力量。

国家金融监管总局印发的《关于银行业保险业做好金融“五篇大文章”的指导意见》提出，针对科技型企业全生命周期的金融服务要进一步增强，科技金融风险分担机制持续优化，努力形成“科技—产业—金融”良性循环。中国银行等金融机构正在政策指引下，借以金融血脉滋养科创“沃土”。

### 精准滴灌 破解科创企业融资难题

在安徽合肥，一家刚获“算力券”支持的 AI 芯片初创企业，对于当下的科技金融服务颇有感慨。

该公司负责人告诉记者，初创期的科技型企业经常因缺乏固定资产难以获批贷款。前不久中行合肥分行了解到他们的难点后，结合公司已签约的算力服务合同，为其核定了信用贷款，金额覆盖合约总价的 80%，帮助公司顺利调用高性能算力资源、加速模型训练。

科技型企业尤其是中小科创公司，多为轻资产运营，缺乏传统金融机构认可的抵押物，再加上研发周期长、风险高，不确定性较大，使得金融机构在提供信贷支持时较为谨慎。

创新金融产品、破解“轻资产、融资难”困境，成为中国银行提升科技金融服务质效的落脚点。为此，中国银行推出“中银科创算力贷”，通过“政府算力券+银行算力贷”联动模式，打通政策与金融的资源壁垒。该产品聚焦人工智能产业链的基础层、创新层、应用层三大客群，覆盖从算力供给到技术应用的全链条。

截至 2025 年 7 月，中国银行科技贷款余额约 4.6 万亿元，授信户数近 16 万户，将金融“活水”精准滴灌到科技企业之中。

### 全链服务护航科技企业成长之路

从西北工业大学实验室走出的铂力特，在业内被称为“科创板 3D 打印第一股”。在其 14 年的创业及发展历程中，每一个关键阶段都有金融力量的身影：初创期的基础账户服务，成长期的普惠贷款，上市前的银团融资，当下产业并购的金融支持……中国银行根据其不同发展阶段的特点，提供全生命周期的金融服务。

此外，类似的故事还在河北等多地上演。河北鹰眼智能科技，最初仅 10 余人团队，在中国银行连续多年的信用贷款、技术评估、资源对接支持下，如今已成长为 120 多人的机器视觉领域“新星”。

科技型企业一般会经历种子期、初创期、成长期、成熟期等不同阶段，不同阶段的金融需求也千差万别。中国人民银行等七部门联合印发的《关于扎实做好科技金融大文章的工作方案》提到，

要为科技型企业提供“天使投资—创业投资—私募股权投资—银行贷款—资本市场融资”的多元化接力式金融服务。

在种子期和初创期，除了“科技通宝”等信贷产品外，中国银行与政府引导基金、风险投资机构合作，为企业提供股权融资对接服务，引入社会资本助力企业起步。

进入成长期和扩展期，企业对资金的需求规模增大，中国银行对此推出“科技金融综合授信”服务，根据企业经营状况、市场前景等因素，给予企业较高额度的综合授信，涵盖流动资金贷款、固定资产贷款、贸易融资等多种产品。同时，利用自身全球化服务网络，提供跨境金融服务，包括跨境结算、外汇交易、境外融资等。

对于成熟期的科技企业，中国银行聚焦于资本市场服务，协助企业制定上市融资计划，提供并购重组顾问等服务，助力企业做大做强。

### 生态共建 从“单点赋能”到“系统布局”

“中试”是科技成果产业化的关键隘口。跨过这一难关，技术迭代、市场拓展、人才引进、产业链协同缺一不可。碎片化的金融服务已经难以满足系统性的创新需求。

金融领域银保联动、政策贴息等多工具组合的出现，正是金融体系从单纯信贷支持向“风险共担、资源整合”深化，推动科技—产业—金融良性循环的重要尝试。

2025年7月，中国银行联合中国人保推出“中试保融通”综合服务方案，计划未来三年提供2000亿元“银行+保险”支持。舟山一家新材料公司成为首个试点——中国银行不仅提供了中试贷款，还通过保险覆盖试验失败风险，政府配套提供补贴，形成“保—贷—补”协同机制，化解了企业“不敢试、没钱试”的困境。

尝试不仅一面，中国银行自2024年8月推出“中银科创生态伙伴计划”，跳出传统银行服务框架，主动联合政府、投资机构、科研院所与产业龙头，构建开放协同的科创金融生态圈。

贴近科技创新的脉搏，融入产业转型的浪潮，金融正成为推动社会进步的力量。越来越多的金融机构，在写好科技金融“大文章”的道路上，实现了从单一信贷到综合服务、从资金支持到生态共建的全面升级，把高水平科技自立自强的故事笔墨落在无数企业的成长故事中、落在金融与科创深度融合的每一个细节里。

## 【普惠金融】

### 邮储银行湘潭市分行：执普惠金融之笔 绘就乡村振兴新图景

近年来，邮储银行湘潭市分行将乡村振兴作为重大政治任务，坚持“一把手”挂帅统筹全局，用精准金融服务激活乡村产业发展动能，让金融“活水”持续滋养湘潭的田野与产业。该行连续两年在湘潭市金融机构乡村振兴考核中获评优秀等级，用实绩书写着金融助农的责任担当。

#### 为特色产业注入金融“活水”

湘潭县素有“湘莲之乡”的美誉，10万亩莲田铺展成碧绿画卷。全产业链年综合产值超150亿元的湘莲产业，是当地乡村振兴的“顶梁柱”。邮储银行湘潭县支行积极响应政府号召为湘莲企业提供金融支持，2025年对湘莲行业累计投放4849万元，贷款结余1.2亿，让“寸三莲”的清香飘得更远。

湖南万荷堂湘莲股份有限公司目前是湘潭县花石湘莲企业中规模前三的企业，2024年企业总营收突破1亿元，但企业发展至营收过亿的路并非一帆风顺。2023年企业急需补充流动资金采购原材料以支撑生产，邮储银行湘潭县支行主动上门对接了解实际情况，仅6天就完成了399.9万元流动资金线上信用贷款的审批发放，解决了企业的燃眉之急。2024年，支行积极跟进企业到期贷款并主动调整利率，并在得知该笔贷款符合申请稳就业补贴条件后，积极帮助企业申请到政府50%专项贷款利息补贴资金，助力企业降低融资成本。有了资金加持，企业不仅稳住了生产，还新增了两条深加工生产线。2023年先后获评国家级高新技术企业、省级“专精特新”企业。

2025年5月，考虑到企业经营稳中向好，支行又量身定制了线下科技信用贷方案，将授信额度增至800万元，且支持6年无还本续贷。如今，万荷堂的产品已远销韩国、东南亚等地，出货率在花石镇湘莲市场中稳居前三。

湖南宏园美湘莲食品有限公司成立于2012年，企业位于湖南省湘潭县花石镇，是一家专门从事湘莲种养植、加工和销售的全供应链企业，主要产品有磨白莲、钻心莲、磨皮白莲。企业负责人大学毕业后返乡创业，从父辈手中接力继续发展企业，产品远销东南亚、韩国、中国香港等国家与地区。企业拥有3项加工专利，2024年先后获评国家级高新技术企业、省级“专精特新”企业。

2023年11月，企业负责人预见到莲子市场行情看涨，急需补充流动资金采购原材料来支撑生产，但由于企业规模较小，生产场地为家庭小作坊，拿不出抵押物向银行申请贷款。邮储银行湘潭县支行通过主动上门走访、多次对接后了解到企业这一实际情况，迅速匹配三农贷款，成功发放100万元。2024年得知企业有升级生产线的需求后，又叠加小微易贷科创E贷，为企业成功发放246.7万元流动资金贷款解其燃眉之急。2024年企业新增2条湘莲深加工生产线，总营收突破7000

万元。2025年8月，企业线上信用贷款即将到期，该支行根据企业稳中向好的经营情况，为企业调整了贷款产品，量身定制线下科技信用贷的融资方案，拟增额300万元转为线下综合授信，上报600万元科技信用贷，再次为企业降低融资成本，有力满足企业原材料采购需求。线下综合模式授信总时长可达6年，还可支持无还本续贷，贷款期内累计可为企业节省资金成本约15万元。

### 为乡村发展凝聚金融力量

乡村产业的振兴，离不开全链条的金融支持。邮储银行湘潭市分行因地制宜，推出个人“产业贷”“乡村振兴一产业贷”等特色贷款产品，为不同乡村产业客户提供信用类经营性贷款。同时，加强支行客户经理队伍建设。自2023年起，管村客户经理深入田间地头，主动对接农户需求，提供全方位综合金融服务，遵循小额度、广授信原则，扩大农村信贷覆盖，纾解农户“贷款难”、银行“难贷款”问题。截至2025年7月末，累计为乡村产业客户发放各类产业贷超2亿元。

同时，该行积极对接政府及合作平台，多方联动服务乡村振兴。分行通过与政府部门沟通，获取辖内2025年全市特色产业乡镇及核心村培育名单、龙头家庭农场及示范农民专业合作社的农业补贴名单、花石镇湘莲特色产业重点培育企业联系名单等，让信贷资金像“靶向药”一样精准投向最需要的地方；与农担公司合作定期举办金融培训会，讲解乡村振兴金融政策、信贷产品及金融防诈骗等内容；组建下乡服务团队，现场对接融资需求，提供“一对一”金融咨询。

除了信贷支持，综合金融服务更让企业暖心。邮储银行湘潭县支行为企业开通的网上银行、手机银行，让资金结算“一键直达”；代发工资业务覆盖多家企业，让员工收入及时到账；提供理财咨询、财务顾问等服务，助力企业优化财务管理。

如今，邮储银行湘潭市分行正以金融为“笔”，蘸取初心之“墨”，在乡村振兴的画卷上持续耕耘。

## 与小微客户共成长民生银行南京分行用心书写普惠金融大文章

作为“小微金融”的先行者，民生银行南京分行始终坚守服务民营企业的初心使命，将践行普惠金融作为服务实体经济的出发点和落脚点，通过创新小微产品设计，提升小微服务水平，全力支持南京地区小微客户成长，用心书写着普惠金融大文章。

### 产品多元 满足客户全方位需求

民生惠、宁创贷、星火贷……近年来，民生银行基于大数据、互联网新兴技术，面向广大中小微企业，推出了一系列普适性线上信用类贷款服务，有效解决了企业的资金难题。

“仅仅十分钟就帮我解决了贷款需求，而且是全线上操作，真是太方便了！”一家制造业企业

负责人满意的告诉记者，公司回款较慢，不久前有一批原材料急需付款，民生银行南京溧水支行的客户经理知道后立即上门，经过仔细核实经营资料，推荐了“民生惠”信用贷这款产品，50万元贷款当天申请，当天审批，当天放款，考虑到企业后续的大额资金周转需求，银行还为企业申请了300万元的“民生惠”抵押贷。

记者了解到，相较于传统贷款产品，“民生惠”信用贷作为一款全线上主动授信信用产品，具备审批快、额度高、灵活用的特点，企业法人凭借企业信息、手机号和身份证信息即可在线测额，线上放款，手机APP随时查看申请进度，最高授信300万元，额度期限最长5年，支持线上自助无还本续贷，给小微企业带来了“足不出户、即可用款”的便捷体验。

这一创新性的产品设计有效缓解了小微企业贷款审批难的问题。“民生银行是真的在帮助我们小微企业，及时为我们引入资金活水，这才能顺利进行生产。”民生银行贷款产品的审批速度之快、贷款额度之高、还款方式之灵活，给这家企业负责人带来了良好的使用体验，后来他陆续介绍了不少身边的企业主朋友前来民生银行办理授信业务。

### 服务高效 解决客户燃眉之急

“以客为尊”不是说说而已，民生银行南京溧水支行的客户经理用行动将这四个字刻入了服务小微客户的点滴细节之中。

“多亏他们不辞辛苦，来回奔波，3天时间帮我们拿到了337万元贷款。”让南京溧水一家从事白酒生意的小微企业主赞赏的不仅是民生银行贷款产品的高度适配性，还有对客户经理积极专业服务的认可。“今年春节前我们需要提前囤货，但临近付款日期，资金却周转不开，问了当地几家银行，听说我们的抵押房在市区后纷纷表示不能保证贷款获批时效。”该小微企业主告诉记者，民生银行南京溧水支行的客户经理听说情况后，第一时间赶到收集企业资料，下午迅速赶往市区的企业抵押房处核实房产情况，晚上又赶回溧水整理全部资料，第二天一早就将抵押贷款的授信方案上报，确保了企业节前业务的顺利推进，也让企业实实在在感受到了民生银行小微金融服务的真实“温度”。

其实这不过是民生银行扶持小微企业的一个缩影。过去几年，民生银行南京地区坚持做用心服务的实践者，小微企业的同行者，面临银行之间业务、产品的同质化竞争，面临当地众多小微企业的经营困境，民生银行努力用服务创造价值，用服务赢得客户，用实际行动不断提升着普惠金融的服务质效。

## 贵州银行“税易贷”“经营快贷”引关注 数字信贷让小微融资“像扫码支付一样简单”

8月27日，在2025中国国际大数据产业博览会现场，贵州银行展区的一块互动屏幕前，围拢了不少小微企业主。有人输入企业信息，短短几分钟后，屏幕上迅速显示出预授信额度——无需抵押、无需担保，仅凭纳税记录或经营流水，就能轻松获得信用贷款。

“一张营业执照、一份纳税记录，甚至只是一段稳定的经营流水——这些曾经‘沉睡’的数据，如今成了小微企业‘秒变’信贷资本的钥匙。”现场一位工作人员介绍道。这并非魔法，而是贵州银行依托税务、工商、征信等多维数据，所推出的“税易贷”与“经营快贷”两款数字信贷产品正在发生的现实。

### “像扫码支付一样简单”的信贷新体验

“过去小微企业贷款往往要跑银行、交材料、等审批，周期长达一两周。而现在，只要生产经营稳定、信用良好，几分钟就能知道预授信结果，当天就能拿到贷款。”贵州银行小微业务部唐凯介绍，“税易贷”和“经营快贷”是贵州银行此次重点展示的两款纯信用贷款产品。

“税易贷”依托企业纳税数据，将纳税信用转化为融资信用；“经营快贷”则通过“2F5C技术”构建动态分层模型，实现对不同客群的差异化风控和定价。两者均支持7×24小时线上申请、秒批秒放、随借随还，大幅提升了融资效率和体验。

### 数据+技术：双引擎驱动风控升级

纯信用贷款背后，是严谨的风控体系作为支撑。

“我们早在2019年就明确了数据驱动的发展路径。”唐凯表示，贵州银行依托云计算、大数据、人工智能等技术，构建了智能微贷平台、外部数据源平台、智能决策平台等系统，实现了从贷前、贷中到贷后的全流程数字化管理。

在数据层面，银行整合了内外部多方数据源，包括税务、工商、征信、企业流水等，构建360度企业信用画像，实现对客户还款能力与意愿的精准评估。

“我们不仅接入了数据，更实现了风控规则和模型的可视化配置、快速迭代。”唐凯补充道，“通过策略实验室的灰度发布和并行测试能力，我们能及时响应风险变化，既保证风控严格性，也兼顾审批效率。”

### 从“不敢贷”到“放心贷”，数据穿透化解融资难题

对于不少小微企业主来说，“大数据风控”“模型审批”听起来遥远而复杂。唐凯坦言，关键在于让客户在“无感”体验中建立信任。

“客户不需要懂技术，只要正常经营、注重履约，就能享受到便捷服务。比如配偶签署环节，一个链接就能远程完成，不必两人同时到店。”他表示，产品的友好体验本身就是最好的推广。

截至目前，“税易贷”和“经营快贷”已服务超万户小微企业，其中不少是传统银行难以覆盖的轻资产企业、科技型企业或个体工商户。

### **普惠金融的贵州实践：从数据到机遇**

这类数字信贷产品正深刻改变贵州本地的小微生态。

一些小微企业主因缺乏抵押物屡次贷款受阻，最终凭借良好纳税记录通过“税易贷”获得资金，顺利完成订单；某食品销售企业则在销售旺季通过“经营快贷”快速囤货，抓住市场机遇实现良性周转。

“我们不仅解决融资难题，更希望激发创新活力。”唐凯举例，有科技初创企业凭借“经营快贷”加大研发投入，成功推出新产品并打开市场。

### **未来：拓展数据维度，深耕场景金融**

面对乡村振兴、绿色产业等新兴领域，贵州银行已在积极布局。

“我们正与政务部门、公共事业平台、产业链企业等合作，拓展数据来源，深化场景应用。”唐凯介绍，在乡村振兴方面，“兴农贷”通过“整村授信+线上化”模式已服务大量农户；在绿色产业领域，银行也正探索将环保认证、节能减排等数据纳入信贷决策。

“数据的价值在于应用，金融的意义在于赋能。”唐凯说，“未来我们将继续围绕小微企业的真实需求，拓展更多数据维度、延伸更多服务场景。”

在数博会炫目的科技展示背后，真正打动人的是那些被便捷信贷支持着的小餐馆、小作坊、小农场。它们或许从不上头条，却是经济毛细血管中最活跃的细胞。

贵州银行正借助数据的力量，让普惠金融从理念走向现实——变成一次次点击、一分钟等待、一辈子转机。

## 【绿色金融】

### 中信银行北京分行：打好绿色金融“组合拳” 释放低碳转型“新动能”

作为扎根首都的绿色金融排头兵，中信银行北京分行始终坚持“向绿而行”，依托集团综合金融优势，构建精准高效的绿色金融服务体系，不断将生态价值转化融入金融血脉，既以金融之力破解“发展与保护”的时代命题，更以实干之举筑牢“双碳”目标的实践根基，全力推动“绿水青山”向“金山银山”转化。

#### 战略引领，筑牢绿色金融发展根基

“小智治事，大智治制”。立足战略高度推动绿色金融布局，中信银行北京分行将绿色发展理念全面融入经营管理各个环节，为绿色业务规范、高效发展奠定坚实基础。在落实授信政策方面，分行明确将“加快推动绿色低碳转型”作为重点方向，引导信贷资源投向能源基础设施、生态环保、绿色交通、制造业绿色升级等领域，严控高污染、高耗能项目融资，从源头上推动经济结构绿色转型。在加强人才建设方面，分行在今年五月组织绿色信贷业务能力提升培训，提升一线客户经理的绿色金融业务能力和风险管理水平；八月为全辖经营机构发放《中信银行绿色金融产品及服务简介（2025版）》宣传折页，搭建多层次绿色金融产品体系，满足市场主体多元化的绿色融资需求。

#### 内外协同，构建低碳转型新生态

独木不成林。近年来，中信银行北京分行在持续强化内部能力的同时，高度重视跨界联动与外部协同，携手政府、企业、高校与机构各方力量，共同构建覆盖产学研用的多层次、宽领域绿色金融新生态，持续推动资源共享、渠道共建与发展共赢。在碳市场建设方面，分行积极运用人民银行碳减排支持工具，自2023年以来联合兄弟分行陆续为某风电项目提供银团贷款；2025年参与露天煤矿换电矿卡项目，助力传统产业节能降碳；在集团协同方面，分行与信银理财紧密合作，成功投资“国家电投-山东能源基础设施投资蓝色碳中和资产支持专项计划”优先级份额超10亿元，有效实现绿色资金与优质资产的高效对接。

绿色发展是高质量发展的底色，更是商业银行践行金融工作政治性、人民性的生动体现。未来，中信银行北京分行将继续保持“向绿而行”的坚定姿态，以“咬定青山不放松”的定力，持续优化绿色金融服务体系，拓宽绿色融资渠道，深化集团协同与跨界合作，不断引金融“活水”润泽绿水青山，在助力实现“双碳”目标、建设美丽中国做出更大贡献，彰显国有金融机构的智慧与担当。

### 恒丰银行：助力“双碳”目标实现 绿色金融绘就高质量发展新图景

在“双碳”目标深入推进与绿色发展理念日益深入人心的当下，绿色金融已成为连接金融与实

体经济的重要纽带，是金融机构践行 ESG 理念、助力可持续发展的核心路径。恒丰银行始终将绿色金融作为发展战略的重要组成部分，积极探索创新金融服务模式，在全国各地落地了一系列具有标杆意义的绿色金融项目。从山东烟台的零碳智造产业园，到江苏淮安的盐穴压气储能项目，再到湖南长沙的地热开发利用工程，恒丰银行以实际行动为绿色发展注入金融活水，书写着绿色金融的精彩篇章。

### 赋能零碳智造 激活产业升级新动能

在齐鲁大地的东端，烟台莱山区正崛起一座引领绿色制造潮流的产业园——中集零碳智造产业园。该产业园由烟台莱山区政府与中集来福士联合打造，是烟台市推动产业升级、实现“双碳”目标的关键布局，也是山东省重大项目之一。项目聚焦绿色低碳与智能制造，规划建设集研发办公、共享配套、高端装备产业于一体的国际化精品工程，旨在打造全省领先、智慧生态的高端制造产业集群，推动区域产业用地“提质增效”。

恒丰银行烟台分行在项目筹备初期便主动作为，与项目实施主体烟台市晟鑫源产业发展有限公司深度对接，开启绿色审批通道，总分行协同参与授信方案设计，将审查审批关口前移，从项目可行性研究阶段便介入服务，通过“平行作业”模式——分行公司业务部门、审查审批部门与莱山支行联动，共同敲定金融服务方案，高效推进审批流程，为园区建设提供了及时、有力的资金保障。

作为联合牵头行组建银团的核心成员，恒丰银行不仅满足了园区建设的大额融资需求，更以“全周期服务”理念探索绿色金融创新路径。项目贷款落地后，分行持续聚焦供应链金融，通过“串珠成链”的服务模式，为入驻园区企业批量提供授信支持，助力产业链上下游协同发展。

### 创新储能技术 开辟绿色能源新路径

在江苏省淮安市淮安区江南矿区，一项备受瞩目的能源项目正在如火如荼地建设中——2300兆瓦(21200 毫瓦时)非补燃式压缩空气储能调峰机组项目。该项目总投资 37.41 亿元，是 2024 年江苏省能源领域重大项目，也是江苏省首个 300MW 规模的压缩空气储能电站，更是目前全国储能容量最大、转换效率最高的全国产化盐穴压气储能发电项目。

该项目推进面临两大难点。时效性上，项目贷款新增授信超恒丰银行南京分行业务审批权限，需报总行审批，而能源项目建设周期长、资金需求大，开发进度紧迫，企业急需确定融资方案。创新性方面，盐穴压气储能发电项目属新型储能项目，采用最新技术，规模在世界范围内罕见，项目建设成本、经济效益及收益算法缺乏参考，增加了信用审批难度。

面对挑战，恒丰银行南京分行凭借高效协同与创新精神，为相关项目提供有力支持。分行密切跟踪项目进展与资金需求，往返多地实地调研，量身设计金融服务方案。通过总分及条线联动，发

挥一站式绿色审批通道优势，10个工作日内完成审批与投放，提供5亿元授信。该项目效益显著，建成后可优化电力结构，年省煤25万吨、减排二氧化碳60万吨，助力“双碳”目标实现。

### 开发地热资源 构建低碳生活新模式

随着“双碳”目标推进，浅层地热能应用受关注。长沙大泽湖·海归小镇浅层地热能开发利用项目，以“零碳示范”为核心理念，构建“地热+智慧能源”体系，包含2个区域能源站及配套管网，将为片区多业态集中供能，打造全生命周期低碳运营示范园区。

恒丰银行长沙分行抓住政策与市场机遇，在地方相关政策背景下，梳理地热项目，加强多方对接获合作机会。其通过深化政银企合作、开通授信审批绿色通道、总行业务专家全程协助等举措，顺利批复3亿元专项授信。

截至目前，长沙分行已为项目出账2亿余元，利率3.48%，可享人行碳减排工具补贴。项目落地成效显著：经济上，将留存结算资金，为后续业务打下基础；标杆效应上，作为全行首单地热项目，为其他分行提供经验，助力绿色金融发展；环境上，可减少一次能源消耗及污染物排放，实现节能环保。从烟台的零碳产业园到淮安的储能项目，再到长沙的地热工程，恒丰银行在绿色金融的道路上不断探索、不断创新，以一个个具体的项目为支撑，为绿色发展贡献着金融力量。

未来，恒丰银行将继续坚守服务实体经济的初心使命，深化ESG实践，以更创新的金融产品、更高效的服务模式，引导信贷资源向绿色低碳领域倾斜，在助力“双碳”目标实现、推动高质量发展的征程中，谱写金融与绿色产业共融共生的新篇章。

### 渤海银行天津滨海新区分行：绿色金融“组合拳” 赋能区域低碳转型

在“双碳”目标引领下，渤海银行天津滨海新区分行以金融创新为笔、实干担当为墨，勾勒出涵盖组织架构、机制保障、项目落地的绿色金融蓝图，打出赋能区域低碳转型的“组合拳”。通过投放30亿元EOD模式固定资产贷款、7亿元中长期银团项目贷款、助力发行天津市首单地方国企美元绿色债等标志性动作，为区域绿色低碳转型注入澎湃动能，书写金融服务生态文明建设的生动篇章。

#### 组织先行，构建绿色金融“指挥舱”

该行深知绿色金融发展需顶层设计引领，成立绿色金融领导小组，由分行领导挂帅任组长，各部门负责人为成员，构建起全行绿色金融工作的“指挥舱”。领导小组统筹制定绿色金融目标，下设专职部门负责绿色金融业务的组织、协调与推进，让绿色金融理念从顶层设计精准传导至业务一线，为服务区域绿色低碳转型筑牢组织根基，确保绿色金融战略与国家政策、区域发展同频共振。

## 机制保障，打通绿色融资“高速路”

为让金融“活水”精准灌溉绿色产业，该行从资源配置、审批流程、考核激励多维度优化机制：在规模支持上，优先保障绿色项目融资额度；审批环节开辟“绿色通道”，简化流程、提高效率，让优质绿色项目“快融资、好融资”；考核端将绿色信贷、清洁能源贷款等指标纳入考核体系，激发员工服务绿色产业积极性，构建起“资源倾斜+高效审批+正向激励”的绿色金融服务机制，打通绿色融资“高速路”，为区域绿色项目落地按下“加速键”。

## 项目落地，打出金融赋能“硬实力”

践行“生态+产业”协同发展理念，该行为某公司发放 30 亿元固定资产贷款，支持“天津经济技术开发区南港工业区生态环境及绿色低碳循环产业综合开发运营项目”（EOD 模式）。该笔资金用于整合南港区域的相关资产经营权，涵盖房地产、管廊、热力、污水处理等项目，不仅解决企业融资难题，更通过生态环境与绿色产业综合开发，推动区域生态价值转化。项目落地后，南港区域生态环境持续改善，绿色产业集聚效应初显，以金融力量激活生态保护与产业发展的“双向奔赴”。

聚焦民生保障与绿色物流协同，该行向某企业发放 7 亿元中长期银团项目贷款，期限 20 年，专项支持“港口型国家粮食物流枢纽及应急储备保障中心”建设。作为天津市重点项目，该工程将提升临港区域作为中国北方重要粮油集散基地能力，带动下游粮油加工、食品企业集聚，构建起绿色、高效的粮食供应链体系。金融“活水”注入后，项目加速落地，为保障区域粮食安全、推动港航物流绿色升级筑牢“压舱石”，诠释金融服务实体经济与绿色发展的深度融合。

点亮跨境绿色“新名片”，该行助力某集团发行 3 年期 4100 万美元的绿色债券，系天津市首单地方国企美元绿色债券。在复杂地缘与贸易环境下，该行以“跨境融资+绿色属性”为突破口，作为基石投资人认购 1140 万美元，以示范效应稳定市场信心。此次发债不仅将有效优化公司债务结构、降低综合融资成本，更为天津港保税区临港区域产业升级与基础设施建设提供了坚实的资金保障，进一步助力区域绿色转型与生态环境持续改善。

据悉，渤海银行天津滨海新区分行将持续深耕绿色金融领域，围绕区域重点项目与绿色发展需求，深化服务模式创新，以金融“活水”护航绿色发展之路，绘就经济与生态共赢的美好画卷，为建设美丽天津、实现“双碳”目标贡献更多金融力量。

## 【养老金融】

### 广发银行东莞分行：用心用情写好“养老金融”大文章

当前，我国已全面进入人口老龄化社会，社会保障服务的数字化、便捷化、一体化成为改善民

生的重要课题。广发银行东莞分行通过“便捷服务+科技赋能+金融教育”，以高质量综合服务助力养老金融高质量发展。

依托社保卡业务优势，广发银行东莞分行在辖内 47 家网点开通个人养老金账户“即时开立”绿色通道，实现社保卡与个人养老金账户“一键绑定”。针对新市民、灵活就业群体推出“云开户”服务，客户可通过手机银行 APP 刷脸认证、电子签名等功能，享受“秒级”开户体验，打造“一站式”开户服务。截至 2025 年 6 月末，广发银行东莞分行个人养老金累计开户数 25.45 万户。

### 打造智能化养老场景

广发银行东莞分行深耕社保服务领域 25 年，始终秉持“金融为民”的初心，以科技创新为驱动，以客户需求为导向，坚持用实际行动为东莞市民美好生活“保驾护航”。

2024 年，广发银行东莞分行在全省率先推出社保卡“全国交通一卡通”应用新模式，满足群众跨省跨市一卡通通行需求。2025 年 1 月，再次率先完成加载外国人工作许可信息即时制卡全流程测试，并成功发行第一张加载外国人工作许可信息社保卡，实现了全省、全市、全行三个“首发”。同时，为提升市民文旅观光便利性，广发银行东莞分行全力支持社保卡文旅“一卡通”服务，为社保卡用户提供东莞展览馆、东江纵队纪念馆、袁崇焕纪念园等知名文化场馆免预约入园入馆的便捷体验，助力社保客户轻松享受说走就走的文化盛宴。

数字康养平台是广发银行为养老院、敬老院、护理院、福利院、老年公寓等各类养老机构打造的信息化管理平台，具备“平台便捷易用”“管理智能高效”“系统全国领先”“金融科技支撑”等四大功能，可轻松满足院内“人”“财”“物”全方位信息化管理。

在市场走访调研中，广发银行东莞分行与某镇街护理院进行了深入交流，得知护理院当前管理主要采用手工记账方式，流程较为繁琐，亟需智能化操作系统提升工作成效。

广发银行东莞分行立即为护理院定制康养平台产品，以信息化管理平台，精准解决人手管理痛点，实现签约、入住、评估、照护、餐饮、探视、安保、退住等全流程的数字化转型，助力提升护理院的经营效率和整体服务质量。经与市内同业同类型产品对比，护理院认为广发银行数字康养产品功能更加完备、操作更加便捷，直接达成合作意向，该产品项目将于 8 月落地上线使用。

广发银行东莞分行还建设打造东莞市首家“智慧社银”旗舰店，有力实现集“湾区通”“跨省通”服务及个人养老金、社保卡全周期管理等创新功能于一体的社银服务，网点现场即可办理高频社保业务 68 项，90%事项实现即时办结，切实以“小窗口”托举“大民生”。

### 守护银发“钱袋子”

在个人养老金业务全国开闸之际，广发银行东莞分行组建超 150 人的专业讲师团队，深入开展“六进”宣传活动，有效提升社会公众对个人养老金政策的认知度和参与度。

广发银行东莞分行持续创新开展“银龄守护”金融教育活动，通过场景化宣传和陪伴式服务，将金融知识送到老年群体“家门口”。

在各大镇街社区老人居住集中区域，广发银行东莞分行先后走进桥头镇邵岗头社区、望牛墩福安村和茶山敬老院，面向老年人宣传银行卡业务、移动支付等支付结算业务，重点讲解防范电信网络诈骗、防范非法集资等知识技巧，用老年人看得懂、听得进、用得上的方式，结合养老诈骗案例，强调支付密码保护、警惕陌生转账要求等安全要点，提升老人风险防范意识。

在长者饭堂等老年人高频活动场所，广发银行东莞分行创新打造“消保快闪站”，结合老年群体的金融需求，积极向老年朋友普及安全理财、防范电信诈骗等金融知识，热情解答老人们对金融服务的疑问，并提醒老人们保护好“钱袋子”，以实际行动助力提升老年群体金融素养与风险防范能力。

在麻涌、万江等镇街传统龙舟赛事现场，广发银行东莞分行工作人员向观看龙舟赛事的老年群众发放养老金融防诈折页，生动剖析“高息理财、养老项目投资”等非法集资常见套路，进一步增强老年人对养老金融诈骗的防范意识。活动期间，累计触达老年群体超 2000 人次，现场解答咨询 100 余次，有效提升老年人对新型金融诈骗的识别能力。

面对行动不便无法亲临网点办理业务的老年群体，广发银行东莞分行结合客户需求，提供上门服务或远程视频核实服务，切实为客户解难题、办实事。自 2025 年 1 月以来，广发银行东莞分行已累计为老年客群提供上门服务 70 余次。

## 【跨境金融】

### 北京银行深圳分行打造国际业务“金融桥”绘制粤港澳大湾区发展“同心圆”

北京银行深圳分行深耕粤港澳大湾区，充分发挥总行“外汇京管家”5A 级管家式服务品牌优势，以专业扎实、“小而美”的服务，全力助力粤港澳大湾区企业出海。

近年来，北京银行深圳分行依托深圳区位优势及前海、河套平台叠加的政策红利，打造国际业务“金融桥”，积极推动跨境金融服务高质量发展。该行紧跟中国人民银行等五部门联合印发的“金融支持前海 30 条”、中国人民银行深圳市分行等五部门联合印发的《深圳金融支持外贸稳规模优结构的指导意见》等一系列政策指引，先后落地跨境金融服务平台境内运费外汇支付便利化业务、资本项目收入支付便利化等多个场景业务，不断提升业务规模，丰富产品类型，增进综合服务能力。

截至 2025 年 6 月末，北京银行深圳分行外币存款规模突破 90 亿元，跨境投融资规模超过 150 亿元。作为一家城商行，北京银行深圳分行始终以客户需求为导向，实实在在地做好企业服务，走出了一条“小而美”的跨境金融特色化发展道路。

### 高效便捷的跨境结算是企业出海的基础需求

北京银行深圳分行充分发挥“e 企汇”产品灵活便利的优势，通过全流程线上化，提升企业业务办理体验及结算效率，打造“秒级”体验。

A 公司是深圳最大的室内光缆生产厂家之一，产品广泛销往欧洲、美洲等地。企业结算方式为 TT，回款以美元为主，境内需结汇成人民币用于再生产，单笔金额小且相对分散，对收、结汇有着较高要求。为解决企业支付痛点，北京银行深圳分行为其精准适配“e 企汇”产品，通过企业网银，企业可实时查询结汇价格、足不出户办理线上收结汇，极大提升了结算效率。同时，显著降低了银行操作风险与人工成本，真正实现银企共赢。

### 多元化融资是企业出海的有力支撑

北京银行深圳分行灵活运用国内外汇贷款、NRA 贷款、FT 账户、涉外债券投资、涉外银团等跨境特色产品，服务粤港澳大湾区优质客群，助力企业走出去。

Y 公司注册地为香港，是某上市公司海外销售平台和投资平台，主营业务为集团消费电池的海外销售以及集团海外项目的投资。公司从集团内子公司采购小圆柱电池后向东南亚、美洲和欧洲销售，结算以电汇为主，日常经营项下有原材料采购等融资需求。

由于企业境外融资渠道相对欠缺，北京银行深圳分行经过充分了解业务背景及交易结构，将绿色金融理念与跨境金融服务相结合，合理使用广东省内母公司授信资源，为企业发放绿色人民币 NRA 贷款，金额 2 亿元，期限三年，有效解决“走出去”企业境外融资难的问题，获企业高度认可。

### 以汇率避险工具有效对冲是企业出海的“稳压器”

在当前汇率双向波动频繁的市场环境下，北京银行深圳分行一方面，引导外贸企业优先使用跨境人民币进行贸易结算，持续推动跨境人民币结算高水平便利化；另一方面，打造企业网银避险专区，帮助企业防范汇率波动。

K 公司为传统的元器件分销商，与全球 50%以上的高端芯片供货商及众多国内顶尖的芯片企业达成代理协议，服务上游芯片供货商和下游智能硬件企业，提供芯片的应用设计方案和营销服务。公司业务模式为从境外进口芯片及电子元器件后进行境内销售。芯片采购款结算以美元为主，账期 60 至 90 天，销售回款以人民币为主。

基于业务发展需要，K公司向银行申请美元贷款，用于支付货款及日常经营支出。关注到美元汇率波动较大，相应产生外汇风险敞口，企业将面临未来人民币对美元汇率波动对还款造成不确定性影响的问题。

北京银行深圳分行想客户之所想，在向企业发放流动资金贷款 1000 万美元的同时匹配远期购汇交易，提前确定 3 个月后的购汇价格，进而锁定贷款还款成本。本笔远期购汇业务与国内外汇贷款业务相结合，利用一揽子产品组合锁定外汇成本，在提供融资的同时防范了汇率风险。

### 特色化服务是助力企业出海的差异化优势

北京银行深圳分行依托总行环球金融服务品牌“国际金融通”等系列产品，立足跨境“存、兑、汇、结、融、担、投”七大产品体系，打造跨境金融一站式服务平台，切实从客户需求出发，以特色化跨境服务解决客户难题。

R公司为A股上市公司，其原始境外股东因资金需要于近期在A股市场减持，急需办理减持登记并汇出境外。由于企业2019年上市至今已经多轮股权变更，外管政策复杂且涉及业务环节繁多，同业对于该类业务办理经验较少。

北京银行深圳分行在获知客户需求后积极跟进，急客户之所急，迅速收取资料并协助企业联系外汇局合并特殊机构赋码、联系证监局获取股东信息表，经多轮、反复沟通后，在外汇局系统登记操作，高效完成该笔业务，获企业高度认可，进一步加深了银企合作。

近年来，北京银行深圳分行陆续举办了多场跨境金融专题交流会，旨在加强与粤港澳大湾区金融同业的紧密合作，共同助力企业顺利出海；同时，发布“京智芯选”品牌，为境内外电子信息企业提供全方位、全生命周期的金融服务方案；此外，还与深圳市商务局联合发布《北京银行深圳分行金融支持外贸企业高质量发展服务方案》，为外贸企业量身打造专项服务方案。

## 泸州银行完成首笔 7.74 亿元离岸人民币债券资金跨境汇回业务

近期，泸州银行成都分行成功完成首笔离岸人民币债券募集资金跨境汇回业务，金额达 7.74 亿元人民币。作为四川地区重要的地方性商业银行，泸州银行此次业务的成功办理不仅展现了其在跨境金融服务领域的专业能力，更是为推动人民币国际化进程注入了新的动力。

### 创新金融服务模式 助力企业降本增效

随着四川省经济结构转型和区域一体化进程的深入推进，泸州银行积极把握发展机遇，深度理解区域经济特点，为企业量身定制跨境资金管理方案。此次业务中，泸州银行成都分行通过创新金融服务模式，成功协助客户完成离岸人民币债券的外债登记，确保了政策合规性与操作高效性。这

种以人民币作为跨境结算货币的方式，有效帮助企业降低了汇兑成本与汇率风险，为企业提供了更加便捷高效的跨境资金流通渠道。

### 深化跨境金融布局 推动人民币国际化

泸州银行此次成功办理的离岸人民币债券募集资金跨境汇回业务，是其深化跨境金融服务布局的重要里程碑。作为地方性商业银行，泸州银行充分发挥其在四川及周边地区的业务优势，积极响应国家推动人民币国际化的战略部署。通过运用先进的金融科技手段，泸州银行不断提升跨境资金流动效率，为企业拓展国际业务提供有力支持。同时，这一业务的成功开展也为泸州银行进一步拓展跨境金融服务领域积累了宝贵经验，为推动区域经济高质量发展注入新的金融动力。

## 【同业分析】

### 下半年银行理财市场如何运行？

2025年以来，银行理财市场在存款利率下调和估值整改的双重影响下，呈现规模扩容与结构优化的态势。理财市场规模创历史新高，首次突破赎回潮前水平。以短期限、高流动性的固收类理财为代表的存款替代型产品需求强劲，“存款替代”逻辑得到进一步强化。

展望下半年，理财市场规模有望温和增长，理财机构预计延续“低波、稳健”的经营模式，并聚焦存款替代主线，优化产品结构与资产配置。

### 上半年回顾：存续规模创历史新高

按普益标准口径估算，截至2025年6月末，银行理财存续规模约31.3万亿元，同比增长9.7%，维持较高增速。理财规模整体呈现季节性波动，即季中攀升、季末回落。2025年5月中旬附近，理财存续规模一度达到31.9万亿元，首次超过2022年10月赎回潮前高点（31.5万亿元），创下历史新高。这表明赎回潮后，理财机构“低波、稳健”的经营模式对管理规模的拉动成效显著。

### 存款替代成为增长主线

自2023年第四季度以来，存款利率已经历五次调降，叠加期间同业存款利率调控政策出台，现金管理类理财收益率快速下行，投资者风险偏好被动抬升，部分投资者资产配置由存款向固收类理财转移。2025年上半年，该分化趋势持续加深，固收类产品规模占理财市场总规模的比重较上年末增加约2.4个百分点。

聚焦固收类理财，产品结构分布整体延续了“低波、稳健”的风格偏好和存款替代的增长逻辑主线，具体表现在如下两个方面。

一是在期限层面，短期限固收类产品占比持续上升，为主流配置方向。2025年上半年，3个月以内（含日开）固收产品存续规模增长约1.4万亿元，占固收类理财总规模的比重较上年末提升2个百分点，达到53%。其中，期限在一个月以内（不含日开）的产品规模增长超8000亿元、贡献1.7个百分点的占比升幅，显示出市场对低波短债的持续偏好。

二是在运作模式层面，更具流动性的最短持有期型和日开型的固收产品市场份额不断提升。2025年上半年，最短持有期型固收理财存续规模增长1.8万亿元，占固收大类的比重较上年末提升4.8个百分点至39%。

### 理财净值短期企稳

2025年上半年，债市出现较大幅度波动，理财收益率整体表现弱于2024年下半年。截至6月29日，理财市场近6月年化收益率中枢约为2.40%，较2024年末下滑约60bp。

聚焦占市场主导地位的固收类理财，近6月年化收益率中枢约为2.53%，较2024年末下滑约55bp；上半年收益率整体呈“先下后上”走势，年中维持年内相对高位水平。

从现金管理类产品来看，2025年上半年，在存款利率调控的影响下，收益率延续下行趋势。第一季度末，近7日年化收益率中枢为1.54%，较上年末下降14bp，第二季度末进一步降至1.41%，上半年累计降幅扩大至27bp。同期，货币基金近7日年化收益率中枢为1.36%，上半年累计下降24bp。现金管理类理财和货币基金利差持续收窄至5bp的历史低位。

### 低波资产为主要增配方向

在达基压力与估值整改的双重驱动下，2025年上半年，银行理财的资产配置逻辑进一步演变。随着监管趋严，传统的“稳净值”策略边际效用减弱，后续的资产配置思路将更加侧重资产结构优化，并反映真实价格波动。

### 上半年，银行理财的资产配置有三方面特征值得关注。

其一，委外投资比例延续升至新高水平。根据2025年第一季度数据，银行理财穿透前的资金投向显示，资管、委外协议、基金的配置比例总计达57.7%，较2024年末大幅上升4.1个百分点。随着非标供给压降，高息资产稀缺，存款、估值等监管趋严，理财资产端面临较大配置压力，对委外需求相应增加，以增厚收益。

其二，现金及存款类资产占比“先下后上”。上半年银行理财穿透后的资金投向显示，债券类资产、现金及存款类资产占比分别为55.6%和24.8%。其中，现金及存款类占比“先下后上”，理财“存款化”趋势短暂缓解后再次增强。值得一提的是，第一季度伴随存款占比的下降，拆放同业

及买入返售占比较年初提升约 0.8 个百分点，在第一季度资金利率高企背景下维持净融出，表明理财机构对于流动性管理的灵活性在增加。

其三，资产配置侧重以同业存单为代表的低波资产。从债券托管情况来看，2024 年 12 月以来，广义基金超季节性增配债券，持有规模累计净增 5.9 万亿元，其中增配同业存单累计达 3.4 万亿元。从理财机构二级市场直接净买入债券情况来看，2025 年上半年，理财机构的利率债、信用债和同业存单分别净买入 2550 亿元、2874 亿元和 6995 亿元，其中对同业存单的增配主要集中在第二季度。从理财机构买入信用债情况来看，其侧重拉久期，5 年期及以上债券占比上升。

### 下半年展望：理财机构预计围绕存款替代实现产品扩容

总体来看，2025 年下半年，理财产品将进一步侧重“低波、稳健”特征，重点聚焦于短期限、高流动性的固收类产品，紧密围绕存款替代逻辑实现产品扩容。

一方面，理财产品结构预计进一步向固收类产品集中。从配置逻辑来看，随着同业存款利率定价优势减弱，现金管理类理财收益率下行，对投资者吸引力逐步弱化，更多作为高流动性资产配置的补充品类。同时，混合类、权益类产品仍以结构性机会为主，不具备增长主线。

另一方面，在固收类产品内部，短期限、高流动性品种有望继续作为增长主力，强化其存款替代定位。从需求端来看，“低波、稳健”固收类产品具有增量需求，其中，具备更低波动的短期限产品和日开型、最短持有期型产品更契合客户偏好。从供给端来看，估值整改推进增加了产品稳净值的难度，这意味着理财机构的“量、价”波动将显化，从理财机构稳净值、稳规模的诉求出发，银行理财将更倾向于增加短久期品种配置，以压缩净值波动、减轻可能出现的赎回压力。

### 固收类收益率有望小幅上行

在“低波、稳健”的经营模式下，叠加估值整改持续推进，理财产品净值预计小幅波动。

一是固收类理财收益率或小幅上行。当前，经济基本面未见明显增长拐点，下半年外部扰动因素或将反复，市场避险情绪可能回升，同时市场流动性预计维持相对宽松的态势，整体有望推动债市利率小幅下行，带动固收类理财收益率小幅上行。

二是现管类理财收益率大概率延续下行。该产品底层资产配置以货币市场类资产为主，持续受到非银存款利率调控和银行挂牌利率下调的影响。随着存款陆续重定价，其收益空间将进一步压缩，收益中枢或延续缓慢下行趋势。

三是理财净值波动风险仍需关注。一方面，估值整改将长期削弱理财产品的“稳净值”能力，市场波动放大净值波动、引发阶段性赎回的可能性将增加；另一方面，估值整改过程中，安全垫或

将逐步释放，为下半年理财净值的平稳运行提供支撑。

### 资产配置或聚焦结构优化与风险控制

一是委外投资比例有望维持高位。尽管估值整改已进入下半场，但理财机构对资管机构投研能力的依赖、通过委外渠道参与银行间市场的需求仍将持续，委外投资在提升投资组合收益和增强专业管理能力方面仍具有重要作用。

二是现金及存款类资产占比预计将进一步下行。随着存款陆续重定价，存款利率对理财整体收益贡献将继续下滑、配置性价比下降。理财资金将更多转向流动性较好、风险较低的债券品种，同时，理财机构对流动性管理的灵活性也将增加。

三是以同业存单为代表的低波短债的增配需求预计将延续。可考虑重点挖掘优质中短久期信用品种，同时适当信用下沉和久期拉长，以提升票息收益和控制风险敞口。在利率震荡格局下，依托债券基金进行波段操作、遇调整适时增配以及在利率过低时减配，以提升投资效率。整体来看，短久期、高流动性的低波资产仍将是核心配置方向。

## 【地方金融】

### 人民银行河北省分行“贷款明白纸”为企业融资保驾护航

“以前申请贷款，只关注贷款利率，其他融资费用稀里糊涂。现在银行主动出示‘贷款明白纸’，所有支出一目了然，心里踏实多了！”河北一家制造业企业财务负责人如是说。长期以来，企业融资成本面临“明低实高”问题，除贷款利息外，担保费、评估费、服务费等“隐藏”费用推高了实际融资负担，影响了企业融资获得感。

为保障金融消费者知情权，促进中小企业融资成本稳中有降，2025年2月，人民银行河北省分行启动了明示企业贷款综合融资成本省内试点工作，通过银行会同企业填写《企业贷款综合融资成本清单》（即“贷款明白纸”）的方式，完整、清晰、全面展示包含利息成本在内的各项融资费用，推动各项融资费用“看得见、算得清、降得实”。经过持续推进，试点工作取得积极成效，越来越多的企业积极主动配合填写其他利息外融资费用，企业融资透明度大幅提升，银企互信关系显著增强。截至2025年7月末，试点地区共组织完成对3.4万笔、2981亿元贷款的明示综合融资成本工作。

### 贷款明白纸，让融资成本透明化

银行采用统一规范的填写方式，将贷款涉及的利息、手续费、服务费等所有成本项目进行全面整合，以清晰易懂的形式向企业展示综合融资成本，改变了以往融资成本构成不清晰、不透明的状况，使企业能够全面了解融资过程中的各项费用，有效保障了企业的知情权。

沧州市某五金制品公司近日在申请一笔1000万元的贷款时，首次体验了“贷款明白纸”带来的变化。在贷款业务办理过程中，银行客户经理主动向企业介绍综合融资成本构成，清晰列明贷款年化利率3.05%、担保费率0.5%，并显著标明综合融资成本为3.55%，而且贷款所涉及的4000元评估费和710元抵押登记费均由银行代为承担，细心周到的服务和实实在在的费用减免赢得了企业的高度认可与好评。企业负责人由衷感慨道：“以往申请贷款，总担心会有隐藏费用，心里不踏实。现在有了这张‘贷款明白纸’，所有成本白纸黑字写得清清楚楚。银行服务越透明，我们越敢贷、越敢投！”

### 贷款明白纸，让融资选择理性化

通过标准化、规范化的费率折算、加总计算，企业可以获得真实可比的综合融资成本信息，便于在不同银行和融资产品之间进行理性比较和选择。这不仅增强了经营主体的议价能力，也推动银行优化服务、创新产品，最终促进整体融资成本下降，让实体经济得到实实在在的优惠。

邢台市某种子经销处原计划申请个人经营类贷款，银行客户经理在受理初期指导其填写“贷款明白纸”时，敏锐地发现客户符合再就业财政贴息条件，通过对比两类贷款的综合融资成本，客户经理向企业推荐了创业担保贷款，不仅贷款利率由3.7%降至2.05%，更省去了担保费用，累计为企业节省综合融资成本12900元。“多亏‘贷款明白纸’帮我们算清成本账，政策红利一下子就抓住了。”经销处负责人感慨道。

### 贷款明白纸，让银企关系诚信化

试点工作提升了银行与企业之间的信息对称程度，为构建互信、共赢的新型银企关系奠定了坚实基础。透明的融资环境既有助于银行更好地了解企业需求，提供精准服务，也使企业能够放心融资、安心经营。这种良性互动有效改善融资环境，提升金融服务实体经济质效。

邯郸市某农产品贸易公司因经营需要，向银行申请一笔200万元抵押贷款。银行客户经理主动出示“贷款明白纸”，让企业对融资成本一目了然，从源头杜绝了“隐性收费”“模糊收费”等问题，还根据企业的季节性产销特点，量身定制了“淡季还息、旺季还本”的差异化还款方案，有效匹配了企业现金流波动，降低了融资压力。企业负责人表示：“‘贷款明白纸’让我们对每笔费用都清清楚楚，定制化的还款方式和专项融资方案更切合企业发展需求，这样的金融服务既贴心又实在。”

## 【国际同业】

### 欧洲央行会议纪要：目前利率大致处于中性区间

欧洲央行7月货币政策会议纪要显示，目前利率大致处于中性区间。考虑到近期的能源期货价格，预计总体通胀率将在2025年剩余时间内在当前水平附近波动，然后在2026年第一季度达到1.5%左右的低点。

### 日本央行：重申加息意向，9月会议或有动作

8月28日，日本央行审议委员中川顺子重申，该行有意进一步加息，同时表示美国提高关税的影响是主要担忧。她称，因贸易相关不确定性及对全球市场的影响持续，央行会评估数据和信息，酌情做货币政策决定。她还强调即将进行的短观企业调查结果很重要，可评估贸易谈判进展对日本企业信心的影响。自1月份上次加息后，因担心美国关税影响，日本央行一直将政策利率维持在0.5%。学家预计，鉴于美日已达成贸易协议，日本央行不久将恢复收紧货币政策。日本央行政策委员会定于9月18日至19日召开会议。

## 重要声明

新华财经研报由新华社中国经济信息社发布。报告依据国际和行业通行准则由新华社经济分析师采集撰写或编发，仅反映作者的观点、见解及分析方法，尽可能保证信息的可靠、准确和完整，不对外公开发布，仅供接收客户参考。未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复制、刊登、转载和引用。