

4月末我国外储规模升至3.4万亿美元

央行黄金储备“十八连增”

国家外汇管理局5月7日发布的数据显示，截至2026年4月末，我国外汇储备规模为34105亿美元，较3月末上升684亿美元，升幅为2.05%，为近28个月以来的最大环比增幅。

谈及中国外汇储备余额增加，受访专家表示，美元指数下跌和全球金融资产价格大幅上涨是主要驱动因素。

中银证券全球首席经济学家管涛对上海证券报记者表示，这反映了在主要经济体货币政策及预期、宏观经济数据等因素影响下，汇率折算和资产价格变化带来正估值效应。

具体来看，4月，金融市场对于地缘政治局势逐步“脱敏”，叠加非美经济体央行集体放鹰，美元指数时隔两个月重新转弱，累计下跌1.9%至98.1，非美元货币则总体升值。全球主要金融资产价格表现有所分化，以美元标价的已对冲全球债券指数累计上涨0.3%，标普500股票指数上涨10.4%至7209.0，刷新历史纪录。

“由于外储以美元计价，非美货币升值提高了以美元计价的外汇储备规模。”中国民生银行首席经济学家温彬说。

展望下一阶段，温彬表示，随着我国服务业对外开放准入领域持续拓宽、制度型开放进程加快推进，跨境投融资便利化程度持续提升，外商直接投资有望维持稳健态势。与此同时，人民币资产具备显著估值优势与长期配置吸引力，证券投资项下资金预计保持有序流入格局。

编辑：王欣蕾

审核：张 骐

邮箱：xhcj@xinhua.org

官方网站：www.cnfic.com

客服热线：400-6123115



目录

【一周关注】	4
4月末我国外储规模升至3.4万亿美元，央行黄金储备“十八连增”	4
【国内同业】	5
中国银行成为首家参与中国算力平台生态建设的金融机构	5
工商银行全新推出“工盈研选”品牌	6
农业银行成功发行350亿元二级资本债	6
浦发银行与海口市政府签署战略合作协议	7
厦门建发集团与兴业银行签署战略合作框架协议	7
北京银行获批不超600亿元资本工具计划发行额度	7
【科技金融】	8
深耕科技金融，中信银行助力天津培育壮大新质生产力	8
兴业银行成都分行落地首笔“科技企业研发贷”业务	9
【普惠金融】	10
建行宁波市分行创新AIOPC专属信贷产品，精准滴灌“一人公司”新赛道	10
安平农商银行：精耕信贷服务，筑牢发展根基	11
【绿色金融】	13
建设银行镇江分行以绿色金融擦亮镇江生态名片	13
金华银行嘉兴分行：绿色信贷赋能花卉产业，金融活水助力乡村振兴	14
枣庄银行以金融力量绘就绿色发展新画卷	15
【养老金融】	17
上市银行养老金融大盘点：头部养老金托管规模已达5.9万亿，哪些痛点待解？	17
日照银行青岛分行创新养老金融服务，构建全方位养老服务生态	19
【跨境金融】	20
广发银行升级跨境金融服务体系，助力企业应对全球化挑战	20

工商银行郑州分行多措并举支持企业“走出去”	21
青岛中行落地全市首笔银行端境内企业境外上市外汇登记业务	23
【资产管理】	24
华夏银行再次挂出超百亿信用卡不良资产	24
【同业分析】	26
银行理财增持债券、现金、公募基金，减持权益资产	26
一季度规模下降 1.3 万亿，如何看待银行理财变化？	28
【地方金融】	30
广东：省级多部门联合广州发布十大举措，支持越秀区打造养老金融示范样板	30
湖南：中小企业商业价值信用贷款风险补偿实施细则出台，助力破解轻资产企业 融资难	32
【国际同业】	33
澳大利亚央行今年第三次加息	33
挪威央行加息以应对通胀压力	33
欧元区通胀升至 3%，欧洲央行执委称加息可能性上升，6 月会议或将考量	33

【一周关注】

4月末我国外储规模升至3.4万亿美元，央行黄金储备“十八连增”

多重因素驱动下，我国外储规模重拾升势。

国家外汇管理局5月7日发布的数据显示，截至2026年4月末，我国外汇储备规模为34105亿美元，较3月末上升684亿美元，升幅为2.05%，为近28个月以来的最大环比增幅。

谈及中国外汇储备余额增加，受访专家表示，美元指数下跌和全球金融资产价格大幅上涨是主要驱动因素。

中银证券全球首席经济学家管涛对上海证券报记者表示，这反映了在主要经济体货币政策及预期、宏观经济数据等因素影响下，汇率折算和资产价格变化带来的正估值效应。

具体来看，4月，金融市场对于地缘政治局势逐步“脱敏”，叠加非美经济体央行集体放鹰，美元指数时隔两个月重新转弱，累计下跌1.9%至98.1，非美元货币则总体升值。全球主要金融资产价格表现有所分化，以美元标价的已对冲全球债券指数累计上涨0.3%，标普500股票指数上涨10.4%至7209.0，刷新历史纪录。

“由于外储以美元计价，非美货币升值提高了以美元计价的外汇储备规模。”中国民生银行首席经济学家温彬对记者说。

值得注意的是，当前我国外储规模已处于近十年来高点附近。东方金诚首席宏观分析师王青对记者表示，按不同标准测算，当前我国高于3.4万亿美元的外储规模都处于较为充裕状态。而在外部政治、经济环境波动加大的背景下，适度充裕的外储规模能为保持人民币汇率处于合理均衡水平提供重要支撑，也能成为抵御各类潜在外部冲击的压舱石。

展望下一阶段，温彬表示，随着我国服务业对外开放准入领域持续拓宽、制度型开放进程加快推进，跨境投融资便利化程度持续提升，外商直接投资有望维持稳健态势。与此同时，人民币资产具备显著估值优势与长期配置吸引力，证券投资项下资金预计保持有序流入格局。

“当前外部形势更加复杂多变，世界经济面临多重挑战，国际金融市场波动性加剧。但我国不断巩固拓展经济稳中向好态势，发展韧性和活力进一步彰显，有利于外汇储备规模保持基本稳定。”温彬说。

与此同时，中国人民银行同日公布的数据显示，截至4月末，我国黄金储备为7464万盎司，环比增加26万盎司，为连续第18个月增加，且增持规模较前一个月进一步扩大。

王青分析称，4月国际金价连续第二个月下行，可能是当月央行加快增持黄金的直接原因。此外，黄金是全球广泛接受的最终支付手段，央行增持黄金能够增强主权货币的信用，为稳慎推进人民币国际化创造有利条件。综合各方面因素判断，接下来央行增持黄金还是大方向。

【国内同业】

中国银行成为首家参与中国算力平台生态建设的金融机构

近日，中国银行与中国信息通信研究院在雄安新区“2026 普惠算力赋能中小企业发展大会”上正式签署合作备忘录。这标志着中国银行成为首家参与中国算力平台生态建设的金融机构。

双方将依托中国算力平台，在数字人民币支付结算、算力融资支持和跨境金融等方面深化合作，共同打造开放协同、安全高效、普惠可及的算力产业新生态。

智能经济时代，数据、算力和算法是人工智能的三大核心要素。支付结算体系则是算力资源高效流转的关键中枢。中国银行积极发挥数字人民币领域专业优势，致力于打造算力交易从撮合到交付的高效路径。

全天候：依托中国银行数字人民币服务体系，为“算力银行”“算力超市”提供7×24小时支付结算能力，打通算力匹配、交易、交付、结算线上闭环；

可信任：充分发挥数字人民币法定货币地位、安全性及可编程特性，通过智能合约等技术手段，提升算力交易效率和履约保障能力，为跨区域、跨周期、跨主体的算力流转建立可信基础；

新范式：双方将积极探索数字人民币在人工智能产业场景中的创新应用，利用智能合约实现资金定向交付和履约管理，推动资金流、算力流、业务流“三流合一”，提升金融服务的精准性和可控性，积极探索“数字金融+智能算力”新范式。

围绕中国算力平台建设需求，双方将共同构建科技金融协同支持体系，提升金融服务与人工智能产业发展需求的适配性。

深耕产业上游：聚焦智算中心建设、绿色能源配套、算力基础设施部署及设备采购等场景，中国银行将提供中长期融资、项目贷款、设备租赁、供应链金融等综合化金融支持，助力算力基础设施建设提速；

激活产业中游：围绕算力平台运营、资源调度与交易撮合等环节，双方将共同探索创新模式，推动算力资源像水、电一样实现标准化、市场化、普惠化流通，提升全国算力资源配置效率；

普惠产业下游：面向科技型中小企业、创新创业团队以及 OPC（One Person Company，“一人公司”）等新型创新主体，中国银行将提供“科创贷”“专精特新贷”“算力贷”等专属金融产品，降低人工智能企业获取算力资源和开展模型训练、应用开发的门槛，让更多中小企业和个人开发者“用得起、用得上、用得好”人工智能能力。

此次合作将在北京、雄安率先首发落地，依托京津冀区域智算中心集群、绿色能源资源及科技创新高地优势先行试点。后续将根据中国算力平台建设架构与工作进展，同步配套，逐步向全国人工智能创新高地及重点区域全面推开。

在服务国内算力全面发展、推动资源优化配置的同时，中国银行正积极拓展国际合作空间，探索跨境算网协同新路径。

依托中国银行全球化布局及多边央行数字货币桥（mBridge）项目实践经验，双方还将联合探索跨境算力匹配与结算场景，并积极研究跨境算力交易、跨境数字支付以及国际人工智能合作等领域的创新路径，探索构建跨境算力金融服务体系，助力中国人工智能产业更高水平融入全球创新网络。

工商银行全新推出“工盈研选”品牌

近日，工商银行全新推出“工盈研选”基金销售服务品牌，以客户盈利为导向，依托专业投研能力构建金字塔型公募基金优选产品体系，同步推出全周期投资陪伴服务，打造集产品精选、风险管控、客户服务于一体的基金销售服务新模式。

“工盈研选”从客户能理解、基层易营销的角度，定制“收益、回撤”等量化标准，提出权益仓位建议，与合作机构共同建设维护系列产品池。首期推出“安盈”“智盈”两个产品系列，精准匹配不同客户投资需求。

其中“安盈”系列聚焦固收、固收+产品，通过严控回撤风险，力争助力客户资产稳健增长。

智盈系列则精选权益指数及指数增强产品，力争为追求收益弹性的客户提供进攻性工具。

农业银行成功发行 350 亿元二级资本债

5月8日，农业银行在银行间市场成功发行2026年第一期二级资本债，发行规模350亿元。其中，5+5年期330亿元，发行利率1.97%；10+5年期20亿元，发行利率2.27%。

本期债券设有增发机制。得益于投资者大力支持，本次发行在150亿元基础规模之上，实现超额增发200亿元，募集资金将用于补充二级资本，有效夯实农业银行资本水平。

本次发行吸引国有大型银行、股份制银行、城商行、农商行、基金、证券、外资机构等百余家投资者踊跃认购，农业银行市场影响力进一步提升。

浦发银行与海口市政府签署战略合作协议

5月8日，浦发银行与海口市政府签署战略合作协议。海口市委书记范少军，浦发银行党委书记、董事长张为忠见证签约。

根据协议，双方将以金融支持和服务实体经济为出发点，充分发挥各自优势，建立常态化沟通协调机制，探索多样化合作模式，共同服务海南自贸港建设大局。

签约仪式前，双方围绕用好海南自由贸易港政策，立足良好合作基础，在租赁经济、投资促进、跨境金融等领域进一步深化政银合作，以高质量金融服务助力海口高标准建设自贸港核心引领区和“六个之城”，实现共赢发展进行交流。

厦门建发集团与兴业银行签署战略合作框架协议

5月8日，建发集团与兴业银行在福州签署《战略合作框架协议》。建发集团党委书记、董事长许晓曦与兴业银行党委书记、董事长吕家进出席并见签。建发集团总经理程东方与兴业银行行长陈信健代表双方进行签约。

双方本着“共同发展，合作共赢”的原则，经友好协商达成此次战略合作，旨在立足“十五五”规划，贯彻新发展理念，构建新发展格局，实现高质量发展。未来，双方将加强在公司授信融资、供应链金融、跨境金融、投资银行、个人金融等方面的合作力度。

许晓曦董事长感谢兴业银行长期以来对建发集团的支持与信任，希望双方以本次签约为契机，进一步深化优势互补、拓宽合作维度，缔结更长远、更坚实的产融合作关系，携手聚力服务国家战略与地方经济发展，赋能实体经济提质增效。吕家进董事长表示，兴业银行将充分发挥科技金融、绿色金融、财富银行、投资银行“四张名片”特色优势，强化集团协同服务，全面支持建发集团“十五五”战略规划落地、产业转型升级与国际化布局，携手打造银企长期合作、共赢发展的新典范。

北京银行获批不超 600 亿元资本工具计划发行额度

5月9日消息，北京金融监管局网站发布批复，同意北京银行股份有限公司资本工具计划发行额度不超过 600 亿元人民币。该行发行和管理资本工具，应严格遵守《商业银行资本管理办法》等有关规定。该行可在批准额度内，自主决定具体工具品种、发行时间、批次和规模，并于批准后的 24 个月内完成发行。该行应在资本工具募集发行结束后 10 日内就有关发行情况向北京金融监管局报告。

【科技金融】

深耕科技金融，中信银行助力天津培育壮大新质生产力

中信银行坚决贯彻落实国家政策导向，紧扣中信集团金融“强核”工程部署，主动融入京津冀协同发展大局，对标天津市“十项行动”要求，以科技金融为突破口，助力培育壮大区域新质生产力，构建“全周期服务+生态联盟共建”双轮驱动模式，为天津高质量发展注入金融动能。

健全服务体系，夯实科技金融发展根基

天津作为我国北方经济中心、京津冀协同发展的重要增长极，正全力推进科技创新与产业创新深度融合，加速培育壮大新质生产力。中信银行天津分行依托中信集团“金融全牌照+实业广覆盖”的独特优势，坚持以科技金融为抓手践行国家战略，持续推动“以股权投资为主、‘股贷债保’联动的多元化接力式服务体系”在区域落地见效，推进金融服务与区域科创发展同频共振、深度融合。同时，分行坚持搭建专业化科技金融服务架构，成立科技金融部及专项工作小组，明确职责分工，形成“总行引领、分行统筹、支行执行”的三级联动机制，确保各项服务举措高效落地。

结合天津科创企业发展特质，分行精准锚定区域内逾万户科技型企业，聚焦逾千户硬科技目标主体，持续完善工作机制，实施名单制管理，优化考核内容，倾斜资源供给，升级产品服务，激发全员内生动力。截至2026年一季度末，分行累计服务国家级专精特新（前七批）及制造业单项冠军（前九批）企业合计304户，科技金融业务规模稳步扩容、发展质效持续提升，为区域科创企业发展提供坚实金融保障。

创新产品矩阵，精准破解科创融资难题

聚焦科技企业全生命周期发展需求，中信银行天津分行积极构建多元化产品矩阵，为企业覆盖境内外的一站式全生命周期综合金融解决方案。

积分卡审批模式提速科技企业信贷投放。创新运用积分卡审批模式，引导信贷资源精准投向优质科技企业。为专注磁悬浮高速旋转机械研发、推广及产业化，拟登陆科创板的某国家级高新技术企业，对接投贷联动积分卡产品，成功实现业务破冰，为企业上市之路筑牢金融支撑。

股票回购专项贷款，助力上市企业稳健发展。聚焦上市科创企业市值管理需求，落地天津区域首单股份制银行股票回购专项贷款。针对国内CMP设备龙头科创企业，分支行高效联动、精准发力，仅用两周时间完成全流程审批，确立独家合作关系，助力企业完成股票回购，提振资本市场信心。

科技固贷精准发力，支持企业扩产增效。为新三板创新层挂牌企业量身定制 1.5 亿元 5 年期科技固定资产贷款，支持企业产能提质扩建与海外市场布局拓展，以高效金融服务助力企业抢抓全球产业机遇、抢占国际市场先机，筑牢银企互信、互利、共赢的合作基础。

科创债券成功发行，拓宽直接融资渠道。积极助力债券市场“科创板”建设，2025 年 6 月，分行牵头承销某企业首期科技创新债券。本期债券无增信措施，实现全额市场化发行，有效拓宽科创企业直接融资渠道，降低综合融资成本，助力企业破解融资瓶颈，赋能企业高质量发展。

深化协同联动，构建科技金融服务生态

中信银行天津分行充分发挥中信集团协同委天津区域分会会长单位的牵头作用，积极整合协同单位优质资源，聚力打造科技金融服务生态圈，树立区域协同典范。

深化政银协同，精准对接政策资源。牵头落实中信集团与天津市政府战略合作部署，紧扣天津市“十项行动”与天开高教科创园、市工信局等签署战略合作协议；主动对接科创政策，统筹整合政策与金融资源，服务制造业高质量发展；响应天津市政府工作要求，以科创园区为载体，推动试点政策先行落地，打造科技金融示范高地，助力园区企业加速成长。

强化融融协同，发挥综合金融优势。发挥中信金控综合金融平台优势，联合区域内中信证券、中信建投证券等兄弟单位，举办后备上市企业金融沙龙、投融资对接会，搭建政银企对合作对接平台，为科创企业提供上市辅导、投融资对接、风险管理等一站式服务，助力企业登陆资本市场，实现高质量发展。

拓展生态合作，赋能产业创新发展。融入“五圈”生态建设，激活资本助力圈、强化政府赋能圈、打造上市培育圈、扩大产业牵引圈、加速成果转化圈，推动链主企业与科创企业深度对接，助力核心技术攻关。联动区域重点高校与科研院所，通过产品创新、平台搭建、联合路演等方式促进产业需求与技术供给精准对接，打通科技成果转化“最后一公里”。

兴业银行成都分行落地首笔“科技企业研发贷”业务

近期，兴业银行成都分行为四川某制药有限公司成功发放 900 万元“科技企业研发贷”，专项用于其购置原料药生产线核心设备。这也是该分行落地的首笔“科技企业研发贷”业务。

在生物医药赛道，初创型研发企业是培育新质生产力的绝对主力。上述公司是一家专注小核酸药物合同研发生产服务（CDMO）的生物医药科技企业，凭借在小核酸原料药、制剂领域的技术积累与工艺创新，接连斩获多笔订单，市场发展前景广阔。但随着订单的激增，该公司急需引进先进设备扩充产能。

获悉企业实际情况后，兴业银行成都分行迅速组建服务专班，联合当地科技主管部门对企业开展“联合对接”。该分行创新引入“技术流”授信评价体系，将企业专利储备、核心团队稳定性及产业化前景等“软实力”纳入量化评估维度，打破了对短期财务数据和传统抵押物的依赖，通过创设的“科技企业研发贷”向企业成功发放 900 万元纯信用免担保贷款。

“兴业银行这笔研发贷真是‘及时雨’，审批高效、放款迅速，我们现在可以放心采购设备、扩大生产了！”拿到贷款后，企业负责人激动地说。随着信贷资金的到位，企业原料药产线建设全面提速，下游订单交付能力将得到质的飞跃。

兴业银行成都分行相关负责人表示，未来该分行将继续深化政银企协同，以授信创新、服务焕新、科技赋新三维驱动，推动普惠金融与科技金融深度融合，为成都加快打造中国生物医药产业创新高地贡献更多兴业力量。

【普惠金融】

建行宁波市分行创新 AIOPC 专属信贷产品，精准滴灌“一人公司”新赛道

一个人、一台电脑，就能撑起一家具备完整商业能力的 AI 原生公司。在宁波，这一被称作“AIOPC”（AI 赋能一人公司）的创业新模式，正从概念加速走向现实。然而，这些“超级个体”在起步阶段普遍面临一个现实难题——缺乏传统抵押物、营收规模有限，传统信贷模式难以覆盖。

如何为这些“轻资产、重研发”的新型创业主体精准“输血”？建行宁波市分行近日创新推出 AIOPC 企业专属信贷产品，探索以 AI 算力为核心的金融信贷创新，为这条新赛道注入源头活水。

从“依赖销售”到“多维评价”的逻辑转型

随着人工智能技术的飞速发展，宁波市敏锐捕捉到 AI 对个体创业的重塑力量，率先布局 AIOPC 赛道。2026 年 5 月 6 日，宁波市人民政府办公厅正式发布《关于支持人工智能 OPC 创新创业发展的若干意见》，明确提出要“鼓励创新 OPC 创业信贷产品，支持试点 OPC 社区批量授信模式”，并将“完善金融综合服务”作为九大核心举措之一。

建行宁波市分行快速响应政策导向，依托自身在普惠金融领域的深厚积累，将服务触角延伸至 AIOPC 这一新兴客群。事实上，该行近年来在普惠科技信贷领域已形成较为成熟的产品矩阵，此前推出的“善科贷”“善新贷”“甬创贷”等科技企业专属产品，在区域市场积累了良好的口碑与客群基础，截至 2026 年 3 月底，普惠贷款客户规模达 4.27 万户，普惠贷款余额 614 亿元。

在此基础上，建行宁波市分行进一步向 AIOPC 赛道延伸，围绕这一新型创业群体的特征进行产品创新。与面向传统科技型企业的信贷产品不同，AIOPC 专属信贷产品着力破解“一人公司”在财

务数据、抵押物、经营历史等方面的短板，将 AI 算力投入、知识产权价值、投资机构投资情况、获得订单情况等纳入授信评价体系，为 AIOPC 企业量身定制融资方案，提供最高 300 万元的信用贷款支持。

从“单点授信”到“社区批量”的机制突破

宁波 AIOPC 创业生态的独特之处在于“社区化”的载体模式。政策明确支持中心城区盘活存量楼宇打造 OPC 社区，并设置了覆盖空间、政策、场景、工具、服务“五维联动”的支持体系。截至目前，海曙区已先后建成 5 个 AIOPC 社区，吸引 50 余个项目入驻，覆盖水下智能装备、AI 直播、AI 音乐、数字文旅等多个领域。

依托 AIOPC 社区这一集约化平台，建行宁波市分行创新推出了“社区批量授信”模式。与传统逐户尽调、逐笔审批的信贷流程不同，该模式通过与社区运营机构合作，借助社区对入驻企业的准入审核和动态管理数据，对社区内优质 AIOPC 企业进行批量评估和集中授信，有效降低了信息不对称和审批成本。

获得首笔建行信贷支持的澜屿科技公司负责人表示其企业就获益于建行“社区批量授信”模式，企业入驻白云街道 AIOPC 社区之初即收到来自建行的 AIOPC 贷款介绍资料。建设银行第一时间上门服务，依据企业新获得的订单以及 AI 创新能力为其授信 20 万元，让企业后续承接新订单底气十足。

从“大企业”到“毛细血管”的服务延伸

“OPC 不是替代大企业，而是作为产业生态中最灵活的‘毛细血管’，把创新触角延伸到更细微的需求中。”科技博主、有新 Newin 主理人江天曾如此评价 AIOPC 的价值。

从这个角度看，建行宁波市分行创新 AIOPC 专属信贷产品，其意义不仅仅在于为数十个创业项目提供资金支持，更在于通过金融产品的适配性创新，让这些“毛细血管”真正畅通起来。这既是对宁波打造“OPC 滨海创业之都”战略的金融支撑，也是银行业做好“普惠金融”大文章的生动实践。

建行宁波市分行有关人士表示，下一步将持续跟踪 AIOPC 社区运营动态，不断优化产品方案，努力将 AIOPC 专属信贷产品打造成为可复制、可推广的金融服务样板，为更多“超级个体”的成长壮大保驾护航。

安平农商银行：精耕信贷服务，筑牢发展根基

自旺季业务营销活动开展以来，安平农商银行紧紧围绕“一池两新万企，支农支小，服务县域”经营定位，聚焦特色产业集群，以信贷精准投放和贴心金融服务助力实体经济发展，为辖区乡村振

兴、企业发展、春耕备耕注入金融“活水”。截至4月末，各项贷款余额102.08亿元，较年初增加2.90亿元；贷款户数3648户，较年初增加207户。

高位统筹谋篇布局，夯实旺季营销根基。一是聚焦任务指标，强化督导考核。通过年前多轮次梳理、研讨，制定本行本年度旺季业务营销活动实施方案，明确考核办法、推进细则及完成时限。同时建立“日统计、周通报、不定期督导”的管理机制，动态追踪指标进度、保障工作末端落实；二是落实惠企政策，坚持减费让利。年初下调抵质押贷款、信用贷款、保证贷款等贷款利率，提升产品核心吸引力，增强市场竞争优势。目前全类型贷款利率最低可至3%；三是优化产品供给，匹配多元需求。对现有十六款信贷产品持续更新，并不断更新信贷产品库。对传统种植业推出“益农贷”，对新型农业经营主体推出“新农速贷”，对县域丝网支柱企业推出“网通天下”“网乡贷”“丝网贷”等多款产品，全方面适配企业个性化融资需求。

精准发力拓客增效，深耕县域实体沃土。一是全面走访，激活“一池春水”。推行“领导班子包片、部室经理包社、全体员工走访”的包联督导机制，扎实推进名单制走访，全面摸清县域需求底数。截至4月末，对全辖21406家企业持续走访，走访完成率达100%，建档立卡478户，授信金额达25.42亿元，用信金额达25.27亿元；二是“两新”赋能，打通服务链条。主动加入县政府工作专班，常态化沟通乡镇政府、村两委等部门，抓实新“双基”共建和新“三信”创建，建立健全“一户一档”信用档案。已与全县213个共建村联合成立双基共建小组，截至4月末，评定信用微企3479户，为后续金融服务提供坚实数据支撑；三是精准滴灌，定制差异服务。对存量和走访建档客户按行业、经营规模、发展阶段开展分层分类管理，针对不同主体制定“一户一策”“一企一策”差异化服务方案。同时通过客户经理精准对接、靶向服务，确保资金直达。

创新模式打破桎梏，提升金融服务质效。一是“一揽子”营销全覆盖，延伸服务场景。不定期组织“金融服务队”深入田间地头、农贸市场、街道社区开展综合营销，通过一次走访同步对接信贷、社保卡、手机银行等多款金融产品，实现“客户有需求、服务全到位”。截至4月末，累计上门服务、下乡金融知识宣传和产品推介20余次，新增三代社保卡5217张、网上支付签约19063户；二是聚焦重点客群，发力普惠金融。持续对信贷、结算等各类产品进行梳理，完善优化普惠信贷业务流程，有针对性形成操作指南，帮助基层提升服务水平。截至4月末，普惠型农户贷款余额7.15亿元，较年初增加283万元，普惠型小微企业贷款33.78亿元，较年初增加1.21亿元；三是下沉审批权限，缩短办贷时长。在风险可控的前提下，将贷款审查审批权限向基层网点倾斜，助力基层网点自主审查审批，同时简化贷款审批环节，缩短客户申贷时长，基本实现10万元以内的贷款当日放款成功，小微企业贷款视情况3至7日内放款成功。

【绿色金融】

建设银行镇江分行以绿色金融擦亮镇江生态名片

自“双碳”战略实施以来，建行镇江分行紧扣绿色发展的时代脉搏，主动融入地方经济社会发展大局，将金融服务作为精准滴灌区域绿色低碳发展各个领域，助力镇江擦亮“山水城市”生态名片，书写生态优先、绿色发展的时代答卷。

守清长江碧水，畅通城市“毛细血管”

镇江地处长江中下游，扬中更是坐拥 103 公里长江岸线的江中岛城，水环境治理是推进长江大保护的重要一环。污水管网既是城市水环境治理的“里子工程”，也是守护长江水质的关键防线。为持续巩固扬中全域工业污水及管网提标升级集中治理成果，建行镇江分行投放 4.5 亿元信贷资金，为项目长效运营提供了稳定的金融支撑，助力工业废水与生活污水分类收集、分质处理的治理体系，持续夯实长江岸线生态保护基础，让“一江清水向东流”的生态画卷愈发清晰。

护秀宝华青山，擦亮文旅“金字招牌”

宝华山素有“林麓之美，峰峦之秀，洞壑之深，烟霞之胜”四大奇景，是名副其实的佛教圣境，蕴藏着文旅融合与生态经济的巨大潜力。但当前宝华山景区旅游项目发展水平不高，部分项目投入运营近 10 年，相关设备老旧，一定程度上影响游客体验。为更好地适配文旅消费升级趋势，亟需提质升级。建行镇江分行主动对接融资需求，前中后台协同作业，为项目提供 2.55 亿元信贷支持，助力宝华山景区优化升级，盘活生态资源，实现文化传承与生态改善的同频共振，让千年胜景在新时代焕发新生。

助强绿色智造，注入金融“源头活水”

随着新型电力系统建设加速推进，智能、高效、绿色电气设备需求持续攀升。某集团是国内中低压电气领域领军企业，其电气板块深耕智能电网、绿色配电核心赛道，深度契合绿色低碳发展方向。建行镇江分行立足企业生产经营需求，精准匹配绿色信贷政策，为企业提供低成本、长周期的流动资金贷款支持，助力企业稳生产、拓市场，2026 年一季度，建行镇江分行发放 2 亿元流动资金贷款用于集团采购原材料，生产智能配电柜、光伏箱变等产品，精准解决集团融资需求，有效保障企业产能稳定，为下游清洁能源设施运营注入强劲动能，打造银企协同服务能源转型的标杆范例。

倡优低碳生活，点亮“指尖微光”

在“双碳”战略从宏观布局迈向微观实践的当下，绿色生活已成为全民共识。建设银行依托建行生活与手机银行平台，创新打造“低碳生活”模块，通过采集个人客户“金融+非金融”24 类低

碳行为数据，核算碳减排量并评价减碳能力，以立减金、各类商超券等权益开展碳普惠激励，让“绿色选择”看得见、摸得着。

自推广以来，镇江分行已累计引导超 4.27 万名市民注册使用该模块，绿色出行、线上缴费等低碳实践频次显著提升，让绿色金融从“纸上方案”转化为市民可参与、可受益的生活场景。

绿色金融的实践之路，既是守护青山绿水的责任之路，也是赋能金山银山的发展之路。从守护一江清水、半城山林的生态答卷，到赋能绿色制造的产业篇章，再到点亮市民低碳生活的民生图景，建设银行镇江分行以全链条、多场景的绿色金融服务，全方位助力区域高质量发展。未来，建设银行镇江分行将以更精准的资源配置、更创新的服务模式，推动金融与生态、产业、民生深度融合，为镇江打造山水相依、人与自然共生的美丽城市，贡献建行力量。

金华银行嘉兴分行：绿色信贷赋能花卉产业，金融活水助力乡村振兴

近日，金华银行嘉兴分行以绿色金融为抓手，为当地花卉种植企业注入金融“及时雨”，以精准信贷服务助力特色农业转型升级。

吉米绿化是一家深耕花卉种植多年的本土企业，专注于高品质盆栽花卉的培育与销售。凭借稳定的产品品质，企业长期与多家大型商超建立合作关系，产品供应覆盖周边城市。然而，商超渠道回款周期长、资金占用大，导致企业流动资金长期处于“紧平衡”状态。

随着消费模式迭代，企业抢抓直播电商风口，在保留传统商超渠道的基础上，新增线上直播销售赛道。新模式带来新机遇的同时，也加剧了资金压力。为保障直播供货的及时性与多样性，企业需提前大量采购种苗、花盆等物料，同时承担直播运营、物流包装等额外成本，流动资金缺口大幅扩大。

了解到企业实际困境后，金华银行嘉兴分行客户经理第一时间响应、上门调研。经评估，企业种植的花卉具有固碳释氧、美化环境的生态效益，属于典型绿色农业产业；同时，新增的线上直播渠道订单稳定、基本无退货，回款周期较商超渠道显著缩短，整体经营前景向好。在充分评估企业资质状况和还款来源的基础上，分行快速为其发放 50 万元贷款，专项用于种苗采购。这笔资金犹如甘霖，使企业及时备足了货源，保障直播业务平稳开展。

“银行的支持不仅解了我们的燃眉之急，更让我们有信心把绿色花卉事业做大做强，现在我们每天通过直播能卖出上百盆花卉！”企业负责人由衷表示。

此次服务不仅精准解决了企业的燃眉之急，更助力绿色花卉产业实现线上线下双驱发展。未来，金华银行嘉兴分行将持续深耕普惠金融与绿色金融赛道，以更精准的金融服务赋能实体经济，为乡

乡村振兴与“双碳”目标注入强劲动能。

枣庄银行以金融力量绘就绿色发展新画卷

枣庄银行坚守服务实体经济初心，紧扣国家绿色发展战略与地方生态建设需求，将绿色金融作为全行战略发展重点，立足本土绿色产业布局，以机制创新、产品赋能、生态共建为抓手，精准破解绿色企业融资难题，为区域绿色低碳高质量发展注入强劲金融动能。

截至2026年4月末，枣庄银行绿色信贷余额突破45亿元，较年初新增7.38亿元，增幅19.53%；重点支持新能源、节能环保、生态修复等领域绿色企业160余户，投放绿色贷款超200笔，有效助力枣庄市绿色产业升级与生态环境持续改善。

强化战略统筹，筑牢绿色金融发展根基

枣庄银行高度重视绿色金融业务体系建设，将其纳入全行长期发展核心规划，成立绿色金融专项工作领导小组，统筹整合全行信贷资源、客户资源与服务资源，打破部门业务壁垒，建立跨部门、跨条线的绿色金融协同工作机制。

同时，枣庄银行选拔培育一批熟悉绿色产业政策、掌握绿色企业评估标准、具备专业风控能力的金融人才，组建专属绿色金融服务团队。团队深入摸排本地绿色企业发展情况，精准对接企业在项目建设、技术研发、产能扩张等全流程的金融需求，以高效统筹、专业服务为绿色金融业务开展筑牢制度与人才保障。

此外，枣庄银行加快完善绿色金融内部管理体系，制定绿色信贷客户认定标准、项目评估流程及风险管控办法，明确绿色信贷投放优先级，将绿色信贷指标纳入各业务部门绩效考核，推动绿色金融政策落地见效，形成“自上而下推动、自下而上落实”的绿色金融发展格局。

创新产品体系，精准破解绿色融资痛点

针对绿色企业“项目前期投入大、回报周期长、轻资产占比高”的行业特性，枣庄银行突破传统信贷服务模式，围绕绿色建筑、清洁能源、绿色制造、生态农业等重点领域，量身打造适配不同类型绿色企业的金融产品矩阵，覆盖绿色企业全生命周期发展需求。

聚焦初创期绿色企业，破解融资“起步难”

针对初创期绿色企业缺乏传统抵押物、资金需求规模小的特点，推出“绿色信用贷”“生态创业贷”等纯信用类产品，依托企业环保资质、绿色项目备案证明、研发投入、纳税情况等关键信息完成授信，无需抵押担保，有效解决初创期绿色企业融资无门、融资慢的难题，助力绿色初创企业快速落地项目、打开市场。

助力成长期绿色企业，加速发展“扩规模”

针对成长期绿色企业产能扩张、项目建设的资金需求，优化“绿色项目贷”“绿色技改贷”等产品服务，简化审批流程、开通绿色审批通道，缩短放款周期。同时，配套绿色供应链金融产品，为绿色企业上下游配套企业提供融资支持，助力成长期绿色企业快速扩大生产规模、提升市场竞争力，精准对接企业在绿色技术升级、产能提升中的资金缺口。

赋能成熟期绿色企业，实现发展“提质效”

针对成熟期绿色企业资产盘活、长期发展的需求，推出“绿色资产质押贷”“碳资产质押贷”等产品，支持企业以光伏电站资产、碳减排量等绿色资产进行质押融资，盘活企业绿色无形资产；同时配套中长期绿色信贷、绿色债券等综合金融服务，支持成熟绿色企业开展技术创新、绿色产能扩张，推动企业向高端化、集约化、低碳化方向发展。

深化多方联动，构建绿色金融生态体系

枣庄银行积极搭建多方协同服务平台，主动对接地方政府生态环境部门、产业园区、担保机构、绿色基金等主体，构建“政银担企”联动的绿色金融服务生态，打通绿色金融服务堵点。

深化政银协作：深度融入地方绿色发展布局，精准对接政府绿色产业扶持政策、生态建设规划，建立绿色项目信息共享机制，实现政策导向与金融服务精准衔接。联合地方生态环境部门开展绿色企业认定、绿色项目推介，将政府绿色补贴、税收优惠与金融信贷支持相结合，让政策红利与金融支持同步惠及绿色企业。

深化园银协作：主动对接本地绿色产业园区、低碳经济开发区，开展园区绿色企业专场对接活动，组建园区专属绿色金融服务小组，上门提供绿色金融咨询、授信办理、政策解读等一站式服务，推动金融资源向绿色产业园区精准滴灌。截至目前，已累计对接枣庄高新区绿色产业园、滕州新能源产业园等多个园区，服务园区内绿色企业超 50 户。

深化担企协作：联合地方融资担保公司推出绿色企业融资增信服务，设立绿色融资担保风险补偿基金，降低绿色企业融资担保门槛与融资成本；联合绿色产业基金开展投贷联动业务，为优质绿色项目提供“股权+债权”综合融资服务，有效解决绿色企业担保难、融资贵问题，形成多方合力、共赢发展的绿色金融服务格局。

践行绿色使命，助力区域生态高质量发展

站在“十五五”开局的新征程上，枣庄银行将始终坚守“绿色金融服务绿色发展”的初心，持续深耕绿色金融领域，不断优化绿色金融服务模式、升级绿色金融产品供给。

【养老金融】

上市银行养老金融大盘点：头部养老金托管规模已达 5.9 万亿，哪些痛点待解？

作为金融“五篇大文章”之一，养老金融的相关业务获得了商业银行的极大重视。

梳理上市国有大行和股份制银行已披露的 2025 年报发现，2025 年养老金托管规模保持平稳，头部银行已达 5.9 万亿；随着个人养老金制度向全国推广，银行个人养老金账户数高速增长，部分银行 2025 年开户数增长超 100%。同时，银行信贷加力支持养老产业发展，部分银行养老信贷余额增长 150%。

高速发展之下，还有哪些痛点待解？部分研究机构认为，面向不同养老产业的融资方式需要多元化，以适配不同企业的实际融资需求；需根据不同客户的需求痛点，提供“千人千面”的个性化养老金融与非金融服务。

养老金托管规模平稳增长，个人养老金开户数猛增

从年报来看，上市银行的养老金业务主要包括养老金托管或受托管理（第二支柱），以及个人养老金产品（第三支柱）。

2025 年末，国有大行的养老金托管规模全部在万亿以上，工商银行 5.9 万亿元位居第一，邮储银行 3.5 万亿元其次。股份行中，招商银行的养老金托管规模达 1.55 万亿。从增速上看，上市银行的养老金托管及受托管理规模平稳增长，有披露增速的银行，增速都在 10%-20%左右。

由于面向全国推广，上市银行的个人养老金账户数呈现高速增长。

2024 年 12 月，个人养老金制度从 36 个先行试点城市（地区）正式推开至全国，参与试点的银行已具备开办个人养老金业务的资格，从 2025 年起可在全国范围内持续提供服务。

在披露个人养老金账户数据的银行中，招商银行 2025 年末个人养老金账户累计开户数超 1500 万户，邮储银行超 1200 万户。

此外，农业银行 2025 年报透露，个人养老金服务客户数较上年末增长 109.1%，缴存金额增长 101.5%。浦发银行个人养老金账户规模较上年末增加 100.21 万户，增长 97.22%。中国银行 2025 年个人养老金新增缴费客户超 300 万户，服务个人养老金客户数量超千万。

工商银行在年报中指出，2025 年末管理养老金规模市场第一，个人养老金累计开户数和缴存额居同业第一。工商银行表示，要发挥国家养老保障主力军作用，发挥年金业务受托、账户管理、托管和投资管理“全牌照”优势，完善基本养老保险服务体系，并积极助力个人养老金制度全国推

广。

招商银行认为，应发挥多牌照经营优势，全力推进各细分领域业务体系化建设，打造特色化、差异化优势，做深做广三大支柱养老保险的金融服务。

中国银行则在年报中表示，作为首批试点银行，全力支持个人养老金制度全国实施，搭建覆盖开户、缴存、投资及领取的个人养老金全流程金融服务，提供储蓄、理财、保险、基金四大类个人养老产品。

信贷加力支持养老产业，部分银行去年相关贷款增长近 150%

同时，银行 2025 年对养老产业的信贷支持力度显著增加。在披露相关数据的年报中，农业银行 2025 年末养老产业贷款余额达 231.6 亿元，增长 108.5%。中信银行养老产业贷款余额 24.70 亿元，较上年末增长 146.58%。

城商行中，重庆银行透露养老产业贷款余额增长超 120%。另有多家银行都在年报中透露，养老产业信贷余额有两位数的增长。

2025 年 5 月，中国人民银行印发《关于设立服务消费与养老再贷款有关事宜的通知》，设立服务消费与养老再贷款，激励引导金融机构加大对养老产业等领域的金融支持。从相关银行的年报表述看，都提到了响应这一政策。

农业银行表示，强化多层次产业支持，积极落实人民银行服务消费与养老再贷款政策。浦发银行同样指出，积极落实人民银行“服务消费与养老再贷款政策”，持续优化养老服务、医药制造、医疗卫生等细分行业信贷投向政策。

中信银行则为快速响应国家战略部署，强化顶层设计，完善制度、系统及专项信贷资源支持等配套体系建设，以专业化行研为引领，形成养老产业营销方案及目标客户清单，重点聚焦医疗健康、养老服务、智能科技、老年消费等核心场景。

在贷款模式上，交通银行与民政部在 11 个城市联合开展养老金融创新试点，在上海推出线上产品养老 e 贷，落地推广担保贷款模式。交通银行同样表示，积极推进落实服务消费与养老再贷款政策，支持养老服务机构和银发经济主体发展。2025 年末，交通银行养老产业贷款余额 67.62 亿元，增长 49.12%。

兴业研究相关研报指出，养老设施建设和运营的投资回报周期相对较长，常规贷款的期限或难以匹配。与此同时，部分养老产业在发展前期投入大且缺乏回报，难以与需要定期付息的贷款融资方式相匹配。在此环境之下，未来面向不同养老产业的融资方式或将逐步多元化，以适配不同企业

的实际融资需求。

更多银行推出特色养老金融服务

此外，各家银行还推出了特色养老金融服务。在这一方面，股份制银行多与所在金融集团联动，推出个性化的养老金融服务。

如光大银行建设了“金融+医养康旅”特色增值服务体系，整合光大集团“医养康旅”优势资源，创设手机银行APP颐享服务专区。该专区以“一站汇聚”为特色，为客户打造实用便捷的养老金融综合服务平台。

中信银行则联合中信信托、中信保诚人寿、中信养老等中信集团附属公司，推出“银行+保险+信托+产业”四位一体信托养老服务，将保险保障、信托架构与养老服务深度融合，为客户提供资产管理、财富传承和养老消费一站式养老综合解决方案。

招商银行在养老金融服务方面同样充分运用公司在财富管理和金融科技方面的优势，打磨客户体验、提升服务能力，构建覆盖客户全生命周期的养老金融服务体系。

兴业银行聚焦老年客户需求，持续完善“安愉人生”养老金融服务体系，致力于构建老年友好型社会。通过持续推进适老化环境改造，搭建老年客户服务平台，构建起差异化养老金融服务模式。

兴业研究相关研报认为，随着居民金融资产的提升以及银行业务竞争的加剧，居民对于精细化、个性化和定制化的养老金融服务需求不断提升。在金融科技等技术的支持之下，银行等金融机构需根据零售客群的不同标签，探索依照不同客户的需求痛点，向不同客户提供“千人千面”的个性化养老金融与非金融服务。

日照银行青岛分行创新养老金融服务，构建全方位养老服务生态

据青岛金融消息，作为岛城首批“敬老银行”，日照银行青岛分行持续优化养老金融服务体系，打造“暖阳书院”特色品牌，构建银龄教育、文化传承、精神陪伴、便民服务、出行赋能五大特色服务板块，创新“金融养老+”融合服务模式，致力于为老年群体提供更贴近民生、更温暖人心的综合服务。

银龄教育：家门口的老年大学

暖阳书院定位为“家门口的老年大学”，开设智能手机教学、兴趣培养、文体健身、手工艺术等多元化课程，并常态化开展文艺展演、成果展示等活动，为老年朋友搭建学习、社交与展示的平台。

文化传承：联动节气民俗传承文化

暖阳书院联合本地媒体打造“牵挂·暖阳书院”传统文化系列活动，围绕二十四节气开设特色文化课程，开展主题民俗体验、非遗手作、养生科普等沉浸式活动，让老年朋友在体验中感受传统文化魅力。

精神陪伴：怀旧影院传递温情

暖阳书院创新打造怀旧影院服务，将观影场景搬进社区和网点，提供免费观影体验。影院精选怀旧影片及红色影片，贴合老年人情感共鸣，以光影形式提供心灵慰藉与陪伴。

便民服务：“暖鑫”系列覆盖全域

分行深化“暖鑫+”便民服务体系，在社区打造“暖鑫集市”“暖鑫茶摊”等服务阵地，推出“暖鑫生活帮”公益品牌，提供衣物缝补、小家电维修等免费服务。同时创新打造“暖鑫巴士”流动服务驿站，整合金融、消费、便民功能，提供一站式移动服务。

出行赋能：便捷支付与文旅融合

分行联合琴岛通公司推出敬老专属联名卡，通过多种方式免费办理便民出行卡，简化支付流程，助力便捷出行。同时，创新推出“暖阳巴士”特色服务，以“金融+文旅”为核心打造短途文旅体验线路，串联地标景观，融入便民服务与金融科普，为老年群体提供安全舒心的一站式出行体验。

未来，日照银行青岛分行将继续深耕养老金融领域，创新服务模式，以专业贴心的综合服务守护银龄幸福晚年。

【跨境金融】

广发银行升级跨境金融服务体系，助力企业应对全球化挑战

据广州金融消息，在全球经济格局深刻变革、企业跨境经营面临更高要求的背景下，广发银行积极响应国家政策，持续推进跨境金融服务迭代升级，通过产品创新、践行人民币国际化及科技赋能，为外贸企业高质量发展提供坚实金融支持。

一是不断创新跨境融资产品，提升外贸金融服务水平。广发银行借助科技赋能，推出“广商贷”全国标准版等线上化融资产品，并深化与监管融合，实现企业信息线上查证。同时，通过创新服务专案、运用出口信用保险等方式，提升综合服务能力。该行还充分发挥国内国际两个市场联动效应，运用跨境直贷、NRA 贸易融资等方式引入低成本资金，并针对特定企业需求，将跨境供应链融资延伸至境外平台，拓宽服务场景。

二是秉承“本币优先”，践行人民币国际化政策。广发银行利用跨国公司本外币跨境资金集中运营等试点政策，整合本外币资源，为央国企及跨国公司提供全方位资金运营方案。例如，为某大型港口集团搭建跨境资金池，通过一次备案实现外债多次借入，有效盘活境外闲置资金，降低企业融资成本。

三是科技与金融深度融合，服务实体经济便利化。该行持续优化“跨境瞬时通”系列产品，推出“企业网银-国际业务专区”，提供外汇资产视图、跨境收支分析等一站式线上服务。同时，积极推动贸易便利化试点落地与外汇展业改革，重塑业务流程，为优质企业提供高效便捷的跨境结算服务。

广发银行表示，未来将继续紧跟政策与市场导向，优化跨境金融服务体系，助力企业在全球化进程中实现高质量发展。

工商银行郑州分行多措并举支持企业“走出去”

阔步新征程，河南“空中丝绸之路”越织越密，开放之门越开越大，企业“走出去”的步伐也日益加快，依托“空中丝绸之路”、中欧班列、跨境电商等开放通道，加速融入全球产业链供应链。

而在企业乘风破浪的“出海”航程中，澎湃有力的“金融引擎”始终保驾护航、精准赋能。一直以来，工商银行郑州分行聚焦国家战略，立足河南加力打造更高水平内陆开放高地的发展大局，充分发挥国有大行服务实体经济的“主力军”作用，依托工商银行遍布全球的金融服务网络，不断创新跨境金融产品、优化服务模式、加大融资支持力度，护航豫企“出海”之路越走越宽、越走越稳，为河南建设内陆开放新高地注入源源不断的金融动能。

结算便利化，架起跨境收付“高速路”

跨境结算是企业“出海”的基础性需求。工商银行郑州分行积极抢抓市场机遇，持续优化服务模式，为外贸企业搭建起高效、便捷、合规的跨境资金收付通道，让企业“出海”之路更加高效顺畅。

今年3月，工商银行郑州分行主动走访某跨国公司，面对面问需于企，并组建专项团队，充分发挥工行全球网络与本币一体化优势，成功办理跨境资金集中运营项下人民币入账业务，并同步完成远期结售汇询价，为企业提供科学汇率避险方案，有效降低了企业跨境结算中的汇率波动风险。该笔业务精准满足了龙头企业跨境结算与汇率避险需求，为该行助企“扬帆出海”金融答卷再添生动一笔。

与此同时，某区域重点高端制造业集团也在该行的支持下，解了资金收付“燃眉之急”。据介

绍，面对企业全球资金收付迫切需求，该行辖属自贸试验区分行快速响应、精准对接，量身定制服务方案，高效办理大额跨境人民币结算业务，赢得了客户由衷称赞。

翻看该行跨境结算服务的“成绩单”，类似案例不胜枚举。而在一个个暖心案例背后，是一系列助企惠企的坚实举措：大力推进贸易便利化和金融服务线上化，持续丰富跨境金融产品，提升业务办理效率，今年前两个月，该行网银渠道跨境结算额达 27 亿美元；针对跨境电商等外贸新业态，利用全球司库、全球现金管理平台，为跨境电商平台提供定制化结算服务；针对跨国公司、集团企业需求，提供资金池管理、跨境支付、汇率避险等综合服务，切实打通企业跨境资金流动的“最后一公里”……

从“能办”到“高效办”、从“提速”到“精准护航”，工商银行郑州分行持续提升跨境金融服务便利化，用行动诠释着金融助企的初心，彰显国有大行责任担当。

融资多元化，助力企业“出海”步履稳

近期，工商银行郑州上街支行成功为某企业开立预付款保函，支持其卡塔尔设备的出口项目顺利推进，实现该行跨境保函业务“零突破”。

该企业是本地高新技术企业，此次出口需按国际惯例提供预付款保函作为履约担保。工商银行郑州上街支行迅速组建专项团队，设计合规方案，高效完成业务办理，不仅破解了企业跨境结算难题，更开拓了区域涉外担保服务的新业务。

服务企业稳健“出海”，工商银行郑州分行始终不遗余力。近年来，该行不断丰富跨境金融产品体系，依托押汇、跨境担保、福费廷、项目融资、内保外贷等本外币融资产品，持续创新多元化金融服务，拓宽企业内外贸的融资渠道，当好企业行稳致远的“坚实后盾”。

在跨境融资创新领域，该行同样下足功夫、绵绵用力，让金融活水润泽企业“出海”全程。

据介绍，去年，该行高效完成某企业境外发行外债资金跨境资金汇回业务，在跨境金融创新与服务实体经济能力上实现新突破。该业务的落地，避免了货币兑换损耗，让企业综合融资成本较传统外币贷款显著下降，大大提升了企业跨境资金运营效率，探索出一条可复制、可推广的助企“出海”融资新路径。

值得一提的是，为切实解决小微企业融资难问题，进一步降低小微企业融资门槛，该行不仅配套推出“外贸贷”专项融资产品，还聚焦企业“融资、汇兑、风控、便利”四大需求，依托“工银 e 贸”数字化平台，全力打造“全链条、线上化、一站式”的“出海”金融服务体系，为中小外贸企业的海外拓展之路铺就坚实金融基石。

风控精准化，筑牢跨境经营“安全堤”

国际市场波诡云谲，汇率波动、交易对手信用风险等问题是外贸企业必须直面的挑战。基于此，工商银行郑州分行依托专业的金融服务团队和科学的风险管理体系，为“走出去”企业构建起全方位的风险“保障网”，帮助企业严把跨境经营“安全关”。

针对汇率避险这一核心痛点，该行积极运用远期结售汇、掉期等工具，帮助企业管住外汇风险敞口。在出口信用风险方面，加强与保险机构联动，通过跨境担保、出口信用保险等工具降低企业订单风险，以“银行+保险”协同发力的服务模式，让企业“出海”底气更足、步伐更稳。

与此同时，该行积极利用科技手段提升风控能力，推出外贸新业态服务体系，通过搭建国际结算新通道、开辟多币种直兑新路径、提供智慧风控新保障，全方位满足企业跨境融资、汇率避险等综合金融需求。大力推进贸易便利化试点工作，提升跨境结算效率，真正实现“数据多跑路、企业少跑腿”。

从跨境保函的突破到跨境人民币结算量屡创新高，从“外贸贷”精准滴灌中小微企业到跨境人民币境外发债资金汇回业务的高效突破……放眼郑州，一汩汩工商银行金融“甘泉”正潺潺流淌，浇灌区域高质量发展“希望田”，润泽实体经济“枝繁叶茂”，为河南建设内陆开放新高地“赋能添力”。站在“十五五”开局之年的重要节点上，工商银行郑州分行将继续以步履不停、创新不止的奋斗姿态，支持企业“走出去”“走稳走好”，为助力河南高水平对外开放贡献工行力量。

青岛中行落地全市首笔银行端境内企业境外上市外汇登记业务

近日，在国家外汇管理局青岛市分局的指导下，中国银行青岛市分行（以下简称“青岛中行”）为青岛一家香港交易所主板挂牌上市企业，成功办理了全市首笔银行端境内企业境外上市外汇登记业务。这是 2025 年 12 月 26 日《中国人民银行国家外汇管理局关于境内企业境外上市资金管理有关问题的通知》发布后，青岛地区落地的首笔业务，标志着外汇新政红利在青岛率先落地见效，境内企业境外上市相关外汇业务办理，迎来了更便捷的全新通道。

这条全新的通道，最先惠及的是有迫切跨境融资需求的实体企业。对于完成境外上市的企业而言，及时完成外汇登记、合规高效调回募集资金，是保障上市成果落地、支撑主业持续发展的关键环节。新政实施后，符合条件的商业银行可直接办理境内企业境外上市外汇登记业务，企业在银行网点就能完成全流程办理，给市场主体带来了实打实的便利。

本次办理业务的企业刚完成港交所主板挂牌，亟需快速完成登记手续，推动募集资金尽快回流投入核心生产经营，对业务办理的效率、合规性都提出了极高要求。青岛中行速度响应，第一时间组建跨条线专项服务专班，为企业量身定制全流程闭环服务方案。专班全程跟进对接，一方面精准

拆解新政核心要求，为企业梳理标准化申报材料清单，“一对一”全流程辅导企业完善相关手续，提前疏解业务办理的堵点难点；另一方面严格落实尽职调查与合规审核要求，打通系统操作全链路，同步为企业配套专项资本项目账户一站式开立服务，实现了登记、开户全流程一次性办结，真正把政策红利转化为了触手可及的服务实效。

“原本我们还担心，上市后要对接的事项繁杂，外汇登记会不会流程繁琐、材料复杂，没想到全程只对接了中行一个服务团队，在银行网点就办完了所有手续，效率远远超出了我们的预期。”该企业负责人坦言，青岛中行的专业服务，让企业真切感受到了新政的温度与便利，“国家的好政策，配上中行的好服务，不仅帮我们省了时间、少了奔波，更让我们对后续募集资金的合规使用，推进业务全球布局，都更有底气了。”

首笔业务的顺利落地，不仅让这家刚完成上市的企业第一时间享受到了新政带来的便捷服务，更为后续更多有境外上市、跨境融资需求的青岛企业，打通了政策落地的快速通道。青岛中行充分发挥集团全球化、综合化经营优势，持续将各项外汇便利化政策转化为精准直达的金融服务，为青岛众多企业赴境外上市、对接全球资本市场提供了全链条专业支持，深度融入青岛更高水平对外开放的发展进程。

青岛中行相关负责人表示，下一步将持续加大便利化政策的宣导、对接与落地力度，全力推动辖区内市场主体对政策红利“应知尽知、应享尽享”。着力提升全链条跨境金融服务能力，进一步简化业务办理环节、优化服务流程、提高办理效率，为岛城企业提供一站式跨境金融服务，支持区域跨境投融资营商环境优化升级，为青岛深度融入全球经济合作格局、打造更高水平对外开放新高地、推动实体经济高质量发展提供坚实可靠的金融服务保障。

【资产管理】

华夏银行再次挂出超百亿信用卡不良资产

近期，华夏银行信用卡中心在银登网“一口气”推出8期个人不良贷款（信用卡透支）转让项目，债权总额高达122.82亿元。

据梳理，8个资产包均以2026年2月12日为交易基准日，合计未偿本金约48.77亿元，未偿利息及费用约74.04亿元，本息合计122.82亿元。涉及资产笔数总计235,923笔，借款户数227,058户，意味着平均每户欠款约5.4万元，属于典型的小额、分散型信用卡透支不良。

各资产包规模分化明显：第1期（广东地区）规模最大，达22.26亿元；第6期（长三角地区）以19.90亿元紧随其后；第2期、第4期、第7期规模均在13-20亿元之间；第5期和第8期相对较小，约9.2-9.8亿元。

值得注意的是，息费占比畸高。8个资产包合计未偿本金48.77亿元，而息费合计74.04亿元，息费竟是本金的1.52倍。以第6期为例，未偿本金6.14亿元，利息及费用高达13.76亿元，息费为本金的2.24倍。这表明大量欠款已长期滚存，复利和违约金累积效应显著。

8个资产包的加权平均逾期天数均超过1400天（约3.9年），其中：第6期最长：2324天（约6.4年）；第2期、第4期：均超过2000天（约5.5年）；即使是“最短”的第5期也达1416天（约3.9年）。如此漫长的逾期时间，意味着银行此前已进行长期催收但未能收回，债务人还款能力和意愿极低，未来清收难度极大。

此外，需要注意的是，这个8个资产包几乎全部为“损失”类，且未进入诉讼程序，所有资产在五级分类中均为“损失”类——银行内部已认定无法收回，符合核销或转让条件。

更关键的是诉讼状态：合计约23.59万笔资产中，未诉讼笔数高达235,877笔（占比99.98%），仅有少数“终结执行”案例。这意味着银行几乎未对这批欠款启动法律催收程序。对于受让方（资产管理公司）而言，虽然前期缺乏司法确权，但也保留了自行通过诉讼、仲裁等手段追索的较大操作空间。

根据公开信息，华夏银行自2024年起持续加速信用卡不良资产的市场化出清，截至目前（2026年5月），信用卡中心公开转让的资产包已超过40期，债权总额累计数百亿。业界普遍认为，这标志着华夏银行长期累积的个人零售风险正进入一个集中、深度的化解阶段。

值得一提的是，截至2025年末，华夏银行信用卡累计发卡4,332.23万张，比上年末增长3.20%；信用卡贷款余额1,510.86亿元。

信用卡不良资产折扣率极低

事实上，银行加速转让不良资产，主要受监管考核压力、财务优化需求以及市场处置渠道日益成熟等多重因素推动。为满足拨备覆盖率和资本充足率等监管要求，银行需通过转让不良资产来降低不良贷款余额，同时释放被低效资产占用的资本规模。

此外，银行出于拨备消耗等因素考虑，不希望批量转让的个人不良贷款价格打折太多，但批量收购的个人贷款只能采取清收、重组等手段自行处置，不得再次对外转让，受让方则希望压低价格留出利润空间，导致价格往往需要压得很低才能成交。

当前，银行各类型零售贷款不良率都在上升，零售风险正在暴露当中，近几年信用卡贷款不良率也在持续上升，不过，从斜率来看上升趋势在放缓，但从信用卡贷款不良生成率来看，仍处于较高水平。在此背景下，银行通过批量转让实现风险出清，虽带来短期账面损失，但可释放资本、降

低拨备压力，并避免长期持有低效资产的机会成本。

【同业分析】

银行理财增持债券、现金、公募基金，减持权益资产

受地缘政治扰动、股市波动、客户低风险偏好及理财自身投研短板等因素影响，一季度，银行理财结束了此前连续三个季度减配债券的态势，开始增配债券、现金，同时加码投资公募基金。不过，权益类资产直投出现一定程度的萎缩。

业内人士表示，银行理财增配债券、现金存款意在做好稳健防御，加码公募基金则是希望补齐权益短板。

一季度增配债券资产

在连续三个季度减配后，银行理财开始增配债券资产。银行业理财登记托管中心数据显示，截至2026年一季度末，银行理财配置债券比例为41.6%，环比增长1.9个百分点。而在此之前的三个季度，银行理财配置债券的比例分别为43.9%、41.8%、40.4%、39.7%，呈连续下降态势。

华宝证券研究创新部副总经理蔡梦苑表示，一季度银行理财债券配置比例回升至41.6%，结束连续三个季度的减配。这一变化一方面受到一季度债券收益率下行、资金面整体宽松的环境支撑，债券作为稳健底仓的阶段性配置价值显著提升；另一方面，“固收+”产品发行提速，带动债券资产被动增配。

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏分析，银行理财开始增配债券资产的主要原因包括：一是同业存单和同业资产收益下行，债券的收益性价比有所回升；二是理财规模下降导致其占比被动提升；三是部分理财资金在债市调整后重新布局。

除债券资产重获青睐外，银行理财近一年来投向现金及银行存款的比例也在攀升。数据显示，近一年银行理财持有现金和银行存款的比例增加了5.4个百分点，最新持有比例为28.7%。

普益标准研究员何雨芮表示，现金及银行存款在理财资产配置中主要扮演“稳定器”和“流动性缓冲垫”的角色。在股市波动、地缘不确定性尚未消退、居民偏好相对保守的背景下，银行存款的配置需求短期仍有较强支撑。长期来看，在债市、股市企稳修复后，资金或会从低收益现金转向债券、基金等，进一步增配的空间相对有限。

蔡梦苑认为，现金及银行存款配置比例提升，或是理财公司针对地缘冲突升级、市场波动加剧的环境，为严控净值回撤、增厚流动性“安全垫”做出的防御性布局。

“现金和银行存款在理财配置中起着‘安全垫’的作用，未来占比有可能随着风险偏好回升而降低。” 娄飞鹏称。

配置公募基金比例创新高

值得注意的是，公募基金在银行理财配置中的比例增长明显，逐渐成为理财配置的重要方向。

数据显示，近一年银行理财投资公募基金的比例从 3% 升至 5.7%，创历史新高。

娄飞鹏表示，这是在低利率环境下，银行理财希望通过基金增配权益资产以增厚收益。公募基金作为流动性工具，便于银行理财进行久期管理和波段操作，同时借助公募基金这个“外脑”，弥补理财公司投研短板。

蔡梦苑表示，占比升至 5.7% 的高位，显示公募基金已成为理财布局权益市场和多资产领域的重要载体。理财依托公募基金完备产品线，既可借力主动权益基金的选股能力，也能借助权益、商品等各类 ETF 快速捕捉贝塔收益、布局多资产品类；同时，理财自身多元资产投研体系仍在完善，通过公募参与权益市场是比较有效的选择。

睿智新虹理财研究院表示，银行理财增配公募是“补权益能力、增厚收益”的关键路径，未来增配比例有望进一步提升，主要原因包括：一是公募基金可帮助理财公司弥补权益投研短板：理财的权益投研、交易、风控能力相对较弱，而公募基金尤其是权益、“固收+”策略投研更为成熟，且收益弹性更高，可提升组合整体收益。二是公募基金底层资产多元、策略丰富，可分散单一资产风险；公募产品标准化程度高、流动性好、估值透明，契合理财净值化管理需求。三是政策鼓励理财加大权益配置力度，公募与理财的合作从代销升级为 MOM、FOF、专户定制等多元化形式，有利于降低合作成本，提升配置效率。

直投权益类资产比例下降

在银行理财加大配置债券、现金、公募基金的同时，直投权益类资产的比例则有所降低，从 2025 年一季度的 2.6% 降至 1.9%，近一年下滑 0.7 个百分点。

对此，睿智新虹理财研究院表示，权益资产占比下降是“市场波动大、内部能力弱、客户偏好低”作用的结果：一是地缘冲突叠加股市波动，市场风险偏好被压制，理财客户风险偏好低，权益配置意愿不足；二是受到“投研短板+风险预算”等约束，理财的权益配置受限；三是受统计口径“分流”影响，理财权益配置多通过公募基金（计入“公募基金”科目），导致“权益类资产”统计占比偏低。

何雨芮分析，从市场角度看，在国际地缘冲突升级的背景下，全球大类资产同步调整。A 股回

调使部分包含权益仓位的“固收+”及混合类产品净值出现回撤；从投资者角度看，理财投资者风险承受能力较低，为适配客户需求，机构主动降低权益类资产配置比例；从机构角度看，银行理财机构长期深耕固收领域，权益选股、对冲、定价能力不足，对权益类资产的配置意愿不高。

一季度规模下降 1.3 万亿，如何看待银行理财变化？

这些年，银行理财都是各家商业银行最受欢迎的产品，但是就在最近有媒体曝出，今年一季度银行理财规模缩水超 1.3 万亿，银行理财这到底是怎么了？

一、一季度规模缩水 1.3 万亿的银行理财

2026 年 4 月份以来，施斌的工作压力不小。

作为一家股份制银行的华东地区网点理财经理，他负责推介各类理财产品。今年一季度，他的努力并没有换来预期的业绩，其所在网点的存续理财规模较去年底下降逾 500 万元。“整个理财团队都懵了。近两年来，在存款向理财搬家的趋势下，我们早已习惯网点存续理财规模每季度保持环比增长。”他说。

银行业理财登记托管中心发布的《中国银行业理财市场季度报告(2026 年一季度)》显示，截至 2026 年一季度末，全市场产品存续规模为 31.91 万亿元。对比去年底的银行理财市场存续规模 33.29 万亿元，今年一季度理财市场规模骤降 1.38 万亿元。

一家银行理财公司的业务总监透露，一季度存续理财规模出现如此大的降幅，主要是 3 月数据遭遇“滑铁卢”。受理财产品集中到期、收益率下滑等因素影响，14 家银行理财公司(含 6 家国有大行理财公司、8 家股份行理财公司)在 3 月份的存续理财规模较 2 月环比下降 1.13 万亿元。

为了扭转下滑趋势，4 月起，施斌所在的银行网点频频开会，讨论如何加码理财产品营销。

“除非理财产品收益率大幅回升，否则我们一时真的拿不出行之有效的办法。”他直言。4 月中旬，他所在银行零售业务部门已要求理财公司提供年化收益率至少 2.30% 的“固收+”产品，以吸引居民重拾理财兴趣。

二、银行理财这是怎么了？

今年一季度银行理财规模却出现了高达 1.3 万亿的缩水，那么，究竟是什么原因导致了银行理财规模的大幅缩水呢？

首先，低利率环境是银行理财规模缩水的核心因素。收益是理财产品的核心吸引力，当这一根基被动摇，市场需求自然难以维系。当前全球利率中枢下移，国内无风险利率持续处于低位，银行

理财产品的底层资产收益率同步承压，曾经能够跑赢存款、实现稳健增值的优势逐渐弱化。

对投资者而言，购买理财的核心诉求是在风险可控的前提下获取超额收益，当理财产品的预期收益率不断逼近甚至低于存款利率，其性价比便大幅缩水。这种收益落差带来的心理预期转变，直接导致投资者对理财产品的认购意愿降温，原本稳定的理财客群开始转向观望，新增资金更是裹足不前。

更关键的是，低利率环境下，理财产品的净值波动被放大，投资者不仅要承受收益下滑的落差，还要面对净值波动带来的心理焦虑，这种双重压力进一步削弱了理财的吸引力。可以说，收益竞争力的流失，是银行理财规模缩水的根本动因，也是市场信心流失的起点。

其次，银行传统业绩考核节点的影响不可忽视。一季度末作为银行传统的业绩考核节点，不可避免地触发了“理财搬家”的短期制度性摩擦。在中国的商业银行体系中，一季度往往是“开门红”的关键战役，存款指标不仅是各行考核的重中之重，更是维系银行流动性指标、信贷扩张能力的基石。在当前信贷需求相对疲弱、银行面临典型的“资产荒”与“负债荒”结构性矛盾的背景下，稳定且低成本的存款成为了最稀缺的战略资源。

因此，我们看到了一个颇具中国特色的金融现象，在季末考核的压力下，银行基层网点和客户经理存在极强的主观能动性，通过话术引导、营销资源倾斜甚至内部转移定价等手段，引导客户将即将到期的理财资金转为表内存款。这种跨部门、跨表内外的资金腾挪，虽然从全市场角度看并未导致资金流出金融体系，但在客观上却造成了理财规模的剧烈失血。

第三，理财向保险搬家潮持续升温。目前，保险正成为承接理财外溢资金的最大蓄水池，而这种现象的本质是金融产品“确定性溢价”上的降维打击。在当前的财富管理市场中，投资者越来越表现出强烈的“求稳”心态。相比之下，尽管保险产品的预定利率也在下行通道中，但其特有的保本保息、复利增值以及身故保障等附加属性，在长期的资产锁定上提供了银行理财无法比拟的“刚性兑付”心理暗示。

特别是在当前的环境下，增额终身寿险、年金险等产品在营销端被包装成了“完美替代品”，直接精准打击了银行理财的受众群体。从产业替代的逻辑来看，当理财产品的波动属性让位于保险产品的确定性时，资金从高波动、低收益的理财市场流向具有相对可观利率水平且带有保障属性的保险市场，是一种完全理性的消费者选择，这也是理财产品在当前竞争格局下被市场部分抛弃的根本原因。

第四，银行理财依然是财富保值增值的重要渠道。长期来看，一季度的规模缩水，既有低利率环境下收益下滑的根本原因，也有考核节点、理财搬家等短期因素的叠加冲击，这些因素共同构成

了短期的阵痛，但并未改变理财市场的核心价值与长期逻辑。

从市场利率来看，任何利率周期都有起伏，当前低利率环境终将随着经济复苏、市场回暖逐步改善，理财产品的底层资产收益率也将随之修复，收益竞争力自然会逐步回升。从短期因素来看，考核节点是周期性现象，理财搬家是市场替代效应的阶段性体现，这些因素都具有明显的短期性，随着时间推移会自然消退。

更重要的是，银行理财的核心优势依然稳固，它兼具流动性与收益性，风险可控，能够满足大多数投资者稳健增值的需求，这是其他金融产品难以完全替代的。在居民财富配置需求持续增长的大背景下，理财作为资产配置的压舱石，依然是投资者平衡风险与收益的重要选择。

【地方金融】

广东：省级多部门联合广州发布十大举措，支持越秀区打造养老金融示范样板

广东养老金融高质量发展有了示范样板。5月6日，广东省地方金融管理局、广东省民政厅、广东省人力资源和社会保障厅、广东省医疗保障局、中国人民银行广东省分行、国家金融监督管理总局广东监管局、中国证券监督管理委员会广东监管局和广州市人民政府联合发布《关于支持广州市越秀区建设广东省养老金融高质量发展示范样板的若干措施》（以下简称《若干措施》），围绕“立足广州、引领广东、服务湾区”定位，支持越秀区打造可复制可推广的养老金融高质量发展示范样板。

在业内看来，《若干措施》的发布意味着广东养老金融探索突破单一金融产品阶段，进一步走向养老服务、银发消费、产业融资、社区治理和湾区跨境民生服务等多业态多场景的养老金融生态构建，从而为其他地区破题养老金融提供可复制可推广的示范样板。

推广应用“AI养老智能体”

根据《若干措施》，广东将从十方面支持越秀区先行探索，包括夯实“三支柱”保险服务体系建设、实施金融赋能养老提质行动、打造金融促进银发经济消费场景、构建银发产业综合融资服务体系、建设养老金融生态展示窗口、推动养老金融服务向社区延伸下沉、推动跨境养老资源衔接、建强养老金融人才队伍、加强养老金融风险防范、开展养老金融知识普及行动等。

养老金融如何真正走进社区和长者的“家门口”？《若干措施》给出了更具场景感的探索路径。

在服务体系建设方面，广东支持越秀区遴选合适金融机构纳入“社保服务合作网点”，完善“15分钟社保便民服务圈”建设，推广应用“AI养老智能体”，提供财富测算、风险评估、产品匹配等一站式服务。同时，深化越秀区人才年金模式，推动企业年金扩面提质，打造“退休生活一站式服

务中心”场景，并探索在灵活就业群体中开展“劳动储蓄”“消费养老”试点。

在养老保障供给方面，《若干措施》提出，鼓励保险机构围绕越秀区居家上门养老等服务场景提供保险保障，开发与政策性长期护理保险衔接的商业长期护理保险产品，构建“基本+补充”的多层次保障体系，深化“银龄保险”工作，推动户籍老年人意外伤害保险及养老机构责任保险全覆盖。同时，运用股权投资、专项贷款、发行债券、融资租赁等金融工具，支持越秀区医养结合型社区建设。

打造银发消费综合体

养老金融不仅服务老年人，同时也服务于银发经济与银发产业。

在服务银发经济方面，《若干措施》提出，支持越秀区在重点消费商圈深度植入“赛事+银发集市+养老金融”模式，争取到2027年底前推动不少于2处商业体转型为银发消费综合体。金融机构将整合“银发生活”关联资源，联动医疗、养老、商业等机构，为银发消费者提供专属折扣、医疗绿色通道、健康管理积分及紧急援助等权益服务，构建“支付+消费+服务”闭环生态。

在银发产业融资方面，广东支持越秀区建立银发经济服务业、制造业机构“白名单”，用好“广东省制造业和高新技术企业贷款贴息”政策、“益企共赢计划”等资源，为辖区内银发经济企业提供综合金融服务，提升市场主体融资可得性。同时，建立“投贷联动”机制，支持证券机构辅导越秀区银发经济企业通过债券发行、上市融资等方式拓宽资金来源；设立银发经济产业引导基金，鼓励金融资产投资公司、保险集团、保险资管公司等对接，支持越秀区养老产业链上的优质企业发展。

值得关注的是，越秀区还将成为广东养老金融生态展示的重要窗口。

《若干措施》提出，支持越秀区以海珠广场片区为起步区，集聚和培育一批养老金融特色的金融机构总部、事业部或创新实验室，推动更多创新养老金融产品在越秀首发。同时，鼓励保险机构在越秀区设立康养生态发展联盟平台，将各类养老服务资源通过金融机构进行链接，打造“金融+养老”的实体展示窗口。

支持跨境养老资源衔接

《若干措施》推动养老金融服务加快向社区延伸下沉，向居家延伸。

根据《若干措施》，广东支持越秀区在2026年底前设立一批养老金融特色网点支行，推进营业网点亲老适老化改造，形成养老金融社区服务站建设标准，带动银行、保险机构落地一批养老金融社区服务站。到2027年底前，越秀区将推动10家金融机构营业场所嵌入居家适老化改造、健康监测和老年文娱等养老场景，并在100个养老服务场景植入养老金融科普和反欺诈宣教等服务内容。

作为粤港澳大湾区重要中心城区，越秀区的养老金融探索还将延伸至跨境养老资源衔接。《若干措施》提出，鼓励金融机构为在越秀区长居的港澳长者提供内地银行开户、跨境二手房交易等一站式金融服务；鼓励粤港澳大湾区金融机构为越秀区居民提供跨境养老、医疗保险服务。

养老金融是金融“五篇大文章”的重要内容，也是积极应对人口老龄化、促进银发经济发展的重要抓手。随着相关措施落地，越秀区有望在养老金融服务体系、银发经济综合融资、社区养老金融服务、跨境养老资源衔接等方面形成一批可复制、可推广经验，为广东做好养老金融大文章探索基层样本。

湖南：中小企业商业价值信用贷款风险补偿实施细则出台，助力破解轻资产企业融资难

近日，《湖南省中小企业商业价值信用贷款风险补偿工作实施细则（试行）》正式出台，标志着我省中小企业商业价值信用贷款风险补偿工作进入全面实操阶段。

根据细则，政策核心是构建“政府、银行、企业”三方风险共担机制。通过设立专项风险补偿资金池，对合作银行发放的商业价值贷款形成的不良损失，按比例予以补偿。这一制度设计，意在从源头打消金融机构“不敢贷、不愿贷”的顾虑，助力信贷资源向有潜力但缺乏抵押物的优质中小企业倾斜，有效化解轻资产中小企业融资难题。

值得关注的是，该政策已构建较成熟的支撑体系。目前，“湘企融”平台已建立“四维一评”商业价值评价体系，从经营、技术、人才、市场四个维度设置近500项指标，为企业精准“画像”，将“软实力”转化为可量化的信用资产。

数据显示，该平台已入驻金融机构30家，发布金融产品89个，累计服务对接15.28万笔次，撮合融资金额4426.03亿元，企业融资成本平均降低约15%。此外，创新推出“工信e贷”“交湘工信易贷”等专属产品，已实现7个工作日内完成授信审批，快速放款通道初步成型。

目前，全省14个市州已完成协同部署，信贷投放储备充足。按照计划，2026年将力争新增相关信用贷款100亿元以上。

省中小企业服务中心相关负责人表示，下一步将聚焦风险补偿政策落地，提升数据增信赋能、做强平台支撑、做精准入管理、做优服务网络、做实协同落地，为中小企业高质量发展注入源源不断的金融活水。

【国际同业】

澳大利亚央行今年第三次加息

澳大利亚储备银行（央行）5月5日宣布，将基准利率上调25个基点至4.35%。这是澳央行2026年年内第三次加息。

澳大利亚央行当天发表声明说，中东局势发展正对澳大利亚通胀产生影响。受燃料价格上涨推动，通胀面临进一步上行压力。有迹象显示，相关影响还可能向更广泛的商品和服务价格传导。

澳大利亚统计局最新数据显示，截至2026年3月的12个月内，该国消费者价格指数上涨4.6%，高于澳央行设定的2%至3%的目标区间。

2026年2月初，澳央行宣布将基准利率上调25个基点至3.85%，为该行两年多来首次加息。3月17日，澳央行年内第二次加息，将基准利率上调25个基点至4.10%。

挪威央行加息以应对通胀压力

挪威央行5月7日宣布，将基准利率上调0.25个百分点至4.25%，应对持续高企的通胀压力。

挪威央行表示，其货币和金融稳定委员会在会议上一致决定加息。近期中东战事导致原油等大宗商品价格上涨，推高通胀压力，提高基准利率有助于维护市场对实现通胀目标的信心。

挪威央行行长伊达·沃尔登·巴谢在新闻发布会上说，挪威通胀率仍然过高，并已连续数年高于目标水平。数据显示，3月挪威核心通胀率按年率计算为3%。

挪威央行3月预测，到今年年底基准利率可能升至4.25%至4.5%之间。

欧元区通胀升至3%，欧洲央行执委称加息可能性上升，6月会议或将考量

欧洲央行执委Piero Cipollone于5月6日周三在米兰发表讲话时表示，受伊朗战争影响，欧元区经济状况已偏离欧洲央行3月份的基线预测，加息的可能性正在上升。

“当前局势似乎正偏离我们3月份的基线预测，这增加了我们可能需要调整政策利率的可能性。”这位意大利官员表示，“如果持续，当前的冲击可能会对我们的中期通胀目标以及欧元区的经济前景产生重大影响。”

他同时强调，与2022年价格飙升时期相比，欧洲央行当前立场更为稳固，有充足时间评估事态发展；并警告称，在将通胀率降至2%的过程中，不应给经济带来“不必要的成本”，“无论设计得多么精明审慎，针对能源供给侧冲击的货币和财政应对措施都代价高昂”。

欧洲央行上周维持三大关键利率不变，已暗示将在 6 月的下次会议上考虑加息。斯洛伐克管委 Peter Kazimir 称加息“几乎不可避免”，而即将卸任的管委 Francois Villeroy de Galhau 则持不同观点，认为尚未看到油价上涨对通胀产生足够大的影响，目前没有足够理由加息。

伊朗战争引发的能源冲击已将欧元区通胀率推升至 3%，且可能进一步攀升，同时可能拖累该地区刚刚萌芽的经济复苏。SEI 分析师吉姆·斯米吉尔在报告中指出，欧洲央行未被赋予支持充分就业和稳定物价的双重使命，更可能专注于物价稳定，因此加息可能性更大。

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。