深圳市银行业协会微信公众号、小程序

095

BANKING SOCIETY 银行界

2024年第1期 总第95期

传播监管之声 | 聚焦前沿观点 | 洞察宏观政策 | 呈现行业纵横

银行界

BANKING SOCIETY

主管：国家金融监督管理总局深圳监管局
主办：深圳市银行业协会

2024
总第95期
1

- 国家金融监督管理总局深圳监管局召开2024年监管工作会议
- 国家金融监督管理总局深圳监管局党委召开2024年全面从严治党工作会议
- 深圳银行业召开高质量发展推进会：持续发展能力，做好金融“五篇大文章”
- 深圳银行业保险业亮2023年成绩单
- 鹏城普惠“惠”百业 金融活水“润”万企——以普惠金融高质量供给助力深圳经济健康发展
- 学雷锋活动常态化长效化的实践与思考
- 凝聚行业合力 反对无序竞争 推进金融高质量发展——深圳银行业发布《自律公约》
- 大湾区小微企业贷款服务的思考与建议
- 深圳：数字金融“探路者”到“引路者”

放眼未来 · 思考当下

深圳市银行业协会
SHENZHEN BANKING ASSOCIATION

监管之声 | 监督管理筑牢金融系统

金融研究 | 前沿观点引领行业发展

专题研究 | 分析研判洞察宏观政策

行业动态 | 点滴记录呈现行业纵横

文化园地 | 濡染熏陶荟聚人文精神

银行界
BANKING SOCIETY

投稿邮箱：asdbsz@163.com
联系电话：0755-82719816-830

银行界
BANKING SOCIETY

主管 国家金融监督管理总局深圳监管局
主办 深圳市银行业协会

顾问 包祖明 王 军
主编 邹 伟
副主编 田淮阳 周 汉 张颂贤 庞土新
编辑 李 栋 孙敏敏 黄舟平
美编 孙敏敏

本刊编委（按姓氏笔画排名）
郑兴武 王 晓 毛金锋 张泰然 史跃鹏 汤增煌 许义东 孙沛浔
李志清 李 妍 李 俊 杨艳鑫 肖红涛 何先祥 张 可 张永军
张明玺 张 岩 张佳坤 张隽鹏 陈小青 林文阔 王晓静 周 毅
杨 光 骆 恺 张乃对 冯若燕 黄承东 程开扬 曾春燕 路云峰
廖小燕

会员名单

国家开发银行深圳市分行
中国进出口银行深圳分行
中国农业发展银行深圳市分行
中国工商银行股份有限公司深圳市分行
中国农业银行股份有限公司深圳市分行
中国银行股份有限公司深圳市分行
中国建设银行股份有限公司深圳市分行
交通银行股份有限公司深圳分行
中国邮政储蓄银行股份有限公司深圳分行
招商银行股份有限公司深圳分行
平安银行股份有限公司深圳分行
平安银行股份有限公司信用卡中心
中信银行股份有限公司深圳分行
中信银行股份有限公司信用卡中心
中国光大银行股份有限公司深圳分行
华夏银行股份有限公司深圳分行
中国民生银行股份有限公司深圳分行
兴业银行股份有限公司深圳分行
广发银行股份有限公司深圳分行
上海浦东发展银行股份有限公司深圳分行
浙商银行股份有限公司深圳分行
渤海银行股份有限公司深圳分行
恒丰银行股份有限公司深圳分行
深圳前海微众银行股份有限公司
北京银行股份有限公司深圳分行
宁波银行股份有限公司深圳分行
杭州银行股份有限公司深圳分行
江苏银行股份有限公司深圳分行
徽商银行股份有限公司深圳分行
东莞银行股份有限公司深圳分行
上海银行股份有限公司深圳分行
广州银行股份有限公司深圳分行
广东南粤银行股份有限公司深圳分行
珠海华润银行股份有限公司深圳分行
华兴银行股份有限公司深圳分行
深圳农商银行股份有限公司
深圳宝安融兴村镇银行股份有限公司
深圳龙岗鼎业村镇银行股份有限公司
深圳福田银座村镇银行股份有限公司
深圳南山宝生村镇银行股份有限公司
深圳宝安桂银村镇银行股份有限公司
深圳龙岗中银富登村镇银行股份有限公司
深圳光明沪农商村镇银行股份有限公司
深圳坪山珠江村镇银行股份有限公司
深圳龙华新华村镇银行股份有限公司
深圳罗湖蓝海村镇银行股份有限公司
中国中信金融资产管理公司深圳市分公司
中国长城资产管理公司深圳市分公司
中国东方资产管理公司深圳市分公司
中国信达资产管理公司深圳市分公司
华润深国投信托有限公司
平安信托有限责任公司
国银金融租赁有限公司
中兴通讯集团财务有限公司
深圳华强集团财务有限公司
港中旅财务有限公司
顺丰控股集团财务有限公司
招联消费金融有限公司
深圳金融电子结算中心
中国银联股份有限公司深圳分公司
深圳市威豹金融押运股份有限公司
深圳能源财务有限公司
中广核财务有限责任公司
深圳外资金融机构同业公会
深圳市银雁金融服务有限公司
建信保险资产管理有限公司
建银国际（深圳）有限公司

专业委员会名单

清廉金融文化建设工作委员会
普惠金融与乡村振兴工作委员会
法律与合规工作委员会
公共关系与文化建设工作委员会
金融科技与创新工作委员会
联合授信与银团贷款工作委员会

电话：0755－82719816-830 传真：0755－83329026 网址：www.asdb.org.cn 邮编：518000 投稿信箱：asdbsz@163.com

1

2024 / 总第95期

主管：国家金融监督管理总局深圳监管局

主办：深圳市银行业协会

目 录
CONTENT

监管之声

04 国家金融监督管理总局深圳监管局召开2024年监管工作会议

文/国家金融监督管理总局深圳监管局 李 坤

06 国家金融监督管理总局深圳监管局党委召开2024年全面从严治党工作会议

文/国家金融监督管理总局深圳监管局 杜 霏

07 深圳银行业召开高质量发展推进会：持续发展能力，做好金融“五篇大文章”

文/国家金融监督管理总局深圳监管局

08 深圳银行业保险业亮2023年成绩单

文/国家金融监督管理总局深圳监管局 李欣怡

10 鹏城普惠“惠”百业 金融活水“润”万企

——以普惠金融高质量供给助力深圳经济健康发展

文/国家金融监督管理总局深圳监管局 罗后平

11 学雷锋活动常态化长效化的实践与思考

文/国家金融监督管理总局深圳监管局 张苏蕾 陈诗霖 王 妍 陈 苗

13 砥砺奋进新征程 为加快建设金融强国贡献深圳力量

文/国家金融监督管理总局深圳监管局 张 宏

15 关于外商独资银行公司治理监管历程的回顾与思考

文/国家金融监督管理总局深圳监管局 颜 立

金融研究

18 对银行业金融机构开展“B端”基金代销的思考

文/农行深圳市分行金融市场部客户经理 胡森彦

19 大湾区小微企业贷款服务的思考与建议

文/中国银行深圳市分行大湾区金融研究院 曾圣钧

22 2024年信贷增速或将保持平稳

文/招联首席研究员、复旦大学金融研究院兼职研究员 董希淼

24 国银金租坚持“五措并举”推动主题教育走深走实、见行见效

文/国银金租 张 旭、赵 健

科技金融

26 以创新驱动金融与科技“双向奔赴”

文/招联首席研究员、复旦大学金融研究院兼职研究员 董希淼

29 工商银行深圳市分行服务和融入科技创新 助力深圳高端高质高新产业高质量发展

31 农业银行深圳市分行投商行一体化服务积聚科创发展新动能

32 兴业银行深圳分行：服务深圳实体经济高质量发展

34 光大银行深圳分行：以创新和灵活主动赋能科技发展

35 “惠企措施+精准服务”广发银行深圳分行助力科技“小巨人”迸发“大能量”

36 数智基建向下扎根 深圳经验向上生长 微众银行科技金融“三步走”

38 江苏银行深圳分行：打造科技服务新标准，助力科技创新新突破

39 推动科技与金融“双向奔赴”深圳农商银行多措并举助力科技型企业腾飞

普惠金融

41 春华秋实砥砺耕耘，岁物丰成硕果累累

“深惠万企 圳在行动”金融服务实体经济成果专场亮相金博会

44 绘乡村振兴金融蓝图 书写金融为民新篇章 工商银行深圳市分行推动落地“鹏农贷”综合金融服务方案

45 农业银行深圳市分行“农情暖域”赋能深港双城美好生活

47 邮储银行深圳分行：金融“组合拳”助力“暖消费”

49 “走万企 提信心 优服务”“金融+科技”挂帅，平安银行深圳分行多措并举呵护小微企业生态

51 从“会种地”到“慧种地”，广发银行助力“新农民”迈向新未来

53 招联：践行时代使命 科技创新引领普惠金融高质量发展

数字金融

55 深圳：数字金融“探路者”到“引路者”

文/中国银行保险报 于 晗

57 邮储银行数字金融赋能零售金融数字化转型实证探究

文/中国邮政储蓄银行深圳分行个人金融部业务管理 游松枝

60 加速布局数币应用场景 农行深圳市分行助力数字金融高质量发展

62 中信银行深圳分行：让乡村振兴插上“数字金融”的翅膀

63 拥抱数字金融兴业银行深圳分行多措并举推广数字人民币

64 光大银行深圳分行做好科技金融“大文章”，力推数字化转型

65 平安银行信用卡：科技赋能构建“三数”体系，推动数字金融发展做好五篇大文章

67 引领消费金融数智化时代 招联发布行业首个开源金融大模型“招联智鹿”

绿色金融

68 中小银行如何做好“绿色金融”这篇大文章：基于银行业实践的一些思考

文/深圳农村商业银行战略研究部 刘之翔

71 光大银行深圳分行以金融之笔“点绿成金”

72 践行绿色金融，广发银行深圳分行助力经济社会可持续发展

73 服务绿色金融——江苏银行深圳分行支持实体经济高质量发展

养老金融

75 着力打造湾区养老服务生态圈 工商银行深圳市分行持续做好养老金融“大文章”

77 提供多元化养老金融服务 农业银行深圳市分行助力完善养老服务体系

78 养老金融的“中信解法”

79 以“有爱”创“无碍”，杭银贴心服务老年客户

协会动态

81 凝聚行业合力 反对无序竞争 推进金融高质量发展

——深圳银行业发布《自律公约》

82 实干尽职，助力书写好深圳银行业发展新答卷 银行业协会第十届会员大会第三次会议顺利召开

84 成功建立以集团为维度的联合授信工作平台

84 律与合规工作委员会换届选举会议 暨新一届主任会议

85 建立深圳银行业授信企业联合会商机制

85 深圳市破产管理人协会 深圳市银行业协会召开联席会议

86 深圳市银行业协会荣获中银协2023年银行业“创新发展”好新闻奖

文化园地

87 从海边渔村到金融中心 深圳金融业改革开放综记

90 “金融消保在身边，保障权益防风险”平安银行金融消保摄影作品精选

银行界·监管之声

国家金融监督管理总局深圳监管局召开2024年监管工作会议

文/国家金融监督管理总局深圳监管局 李 坤

2月2日，国家金融监督管理总局深圳监管局召开2024年工作会议暨“四新”工程建设动员会，深入学习贯彻中央金融工作会议、中央经济工作会议、省部级主要领导干部专题研讨班和金融监管总局2024年工作会议精神，总结2023年工作，部署2024年重点工作和目标任务。国家金融监督管理总局深圳监管局党委书记、局长包祖明出席会议并讲话。党委委员、副局长范君宁主持会议，党委委员、副局长陈飞鸿，党委委员、二级巡视员潘文波，党委委员、纪委书记傅兵，一级巡视员胡艳超出席会议。

会议指出，国家金融监督管理总局深圳监管局坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，坚决贯彻党中央、国务院和金融监管总局决策部署，着力提升金融服务实体经济质效，稳慎推动行业改革转型和高质量发展，守牢不发生系统性金融风险底线，各项工作取得积极进展。一是深入学习贯彻习近平总书记重要讲话和重要指示批示精神。建立贯彻落实全流程工作闭环，坚决带头走好践行“两个维护”第一方阵。严格落实“第一议题”制度，高质量召开党委会和理论中心组学习会议。二是守牢不发生系统性金融风险底线。建立预警指标体系，健全风险“四早”机制。督促机构做实资产分类，加大不良处置力度。推动“金融16条”等政策落实，更好支持刚性和改善性住房需求。聚焦重点业务、重点机构开展现场检查。三是全力推动金融服务经济高质量发展。联合出台支持深圳制造强市建设、金融支持科技创新等12项政策文件。做优“深惠万企 圳在行动”品牌，普惠型小微企业贷款余额同比增长22.3%。联合多部门设立“外贸金融超市”，印发外贸企业白名单。四是不断增进人民群众金融获得感。做好创业就业、安居消费等六方面民生实事。稳步推进商业养老保险试点，拓展个人养老金业务，升级迭代“深圳惠民保”。推动环责险、安责险服务标准规范发展，组织行业快速有效应对“苏拉”等极端天气。推动粤港澳深跨境保险纠纷调解合作机制落地，加强消费者权益保护。五是推动行业转型发展和对外开放。强化公司治理监管，加快推进各类机构改革转型。深化商业车险定价机制改革，出台智能网联车险政策指引。印发“前海金融30条”落地实施方案，批准全国首家“双牌照”银行开业。六是持续加强监管能力建设。分层、分级、分类开展专题培训，营造干事创业良好氛围。加快智能监管工具开发，高效推动17个研发类和2个常态实战化项目落地。七是深入推进党的建设。积极构建主题教育“五力提升、聚合融通”工作格局，推动完善监管政策8项，落地监管事项8项，建立长效机制16项。制定党建工作要点清单，推动党建和监管互融互促、双向提升。

会议强调，2024年是中华人民共和国成立75周年，是贯彻落实中央金融工作会议精神，朝着加快建设金融强国目标迈进的开局之年，是推进金融监管改革转型的关键之年。新时代新征程上，全局要在履行现代金融监管职责使命中走在前列、勇当尖兵，奋发有为、担当作为、实干笃行，让敢闯敢试、敢为人先、埋头苦干成为薪火相传的时代基因，以“时不我待、只争朝夕”的紧迫感抓紧行动起来，展现新担当新作为。

会议要求，要坚持党中央对金融工作的集中统一领导，持之以恒抓好中央金融工作会议精神的学习宣传贯彻，不折不扣贯彻落实中央金融委和总局党委工作要求，以防控金融风险为主题，以强监管、严监管为主线，以服务实体经济高质量发展为宗旨，主动作为、转变作风、担当尽责，推动形成深圳金融监管工作新局面。一是改革化险大提速。持续加强重点领域风险防控，强化信用风险管理，加快推进深圳房地产融资协调机制落地见效，分类推进重点机构改革转型。二是“长牙带刺”大转变。全面强化“五大监管”，进一步严格制度标准、严密责任机制、严肃纪律规矩，严格市场准入和非现场监管，建立早期干预硬约束机制，严肃惩处各类违法违规行为，强化严格执法保障支撑，形成常态化高压震慑。三是协同体系大完善。推进央地协同，强化重要信息共享、重点任务协同，同责共担、同题共答、同向发力，共同守护好金融发展安全底线。强化内部协同，完善工作机制，形成更强监管合力。四是惠企便民大聚焦。在助企帮扶上精准施策，在惠企发展上靶向发力，在金融消保上提升质效，在民生保障上展现担当，做好“五篇大文章”，不断提升金融服务质效，助力深圳加快培育和发展新质生产力，建设更具国际竞争力的现代化产业体系。五是能力建设大提升。全面提升监管队伍的政治素养、理论水平、专业能力、斗争精神、作风养成，着力打造政治过硬、能力过硬、作风过硬的监管队伍。六是预期引领大宣导。加强政策出台预期管理和解读引导，充分征求意见建议，确保充分衔接、有序推进。加强经济宣传和舆论引导，唱响中国经济光明论。推动银行保险机构积极培育中国特色金融文化，做到诚实守信、以义取利、稳健审慎、守正创新、依法合规。

会议强调，要牢记政治机关属性，加快推进新时代机关党建高质量发展。要按照“快、准、实、新”工作要求，坚决摒弃“等靠要”思想，在推进重点机构、重大政策、重要改革工作中提前谋划、迅速行动，准确把握突破口和切入点，以重点突破带动整体推进。深入实施“四新”工程，主动提升监管服务意识，树立务实工作作风，着力解决各方急难愁盼问题，坚持守正创新，大胆履职，创造性开展工作，努力开创奋发有为、争先创优、勇立新功的新时代深圳金融监管工作新局面。

国家金融监督管理总局深圳监管局全体干部参加会议。

国家金融监督管理总局深圳监管局党委召开2024年全面从严治党工作会议

文/国家金融监督管理总局深圳监管局 杜 霏

2月2日，国家金融监督管理总局深圳监管局党委召开2024年全面从严治党工作会议。会议深入学习习近平总书记关于党的自我革命的重要思想，深刻领会党的二十大、中央金融工作会议、二十届中央纪委三次全会和省部级主要领导干部专题研讨班精神，认真落实金融监管总局系统2024年全面从严治党工作会议要求，总结2023年全面从严治党工作，部署2024年重点任务，推动全面从严治党向基层延伸，向纵深发展。国家金融监督管理总局深圳监管局党委书记、局长包祖明出席会议并作主题报告，党委委员、纪委书记傅兵作讲话。党委委员、副局长范君宁主持会议。党委委员、二级巡视员潘文波，一级巡视员胡艳超出席会议。

会议指出，2023年国家金融监督管理总局深圳监管局党委坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，坚定拥护“两个确立”，坚决做到“两个维护”，扛起全面从严治党主体责任，推动全局党的建设不断加强、理论武装持续深化、作风面貌持续改善。

会议强调，2024年国家金融监督管理总局深圳监管局要坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，把管党治党作为最根本的政治责任严起来、立起来，旗帜鲜明加强政治建设，坚决有力推动作风转变，深入推进正风肃纪反腐，以高质量党建引领金融监管工作高质量发展。

会议要求，要坚持党中央对金融工作的集中统一领导，持续落实“第一议题”制度。深化“四责协同”，持续健全全面从严治党的体制机制。不断强化党的创新理论武装，把学懂弄通做实习近平新时代中国特色社会主义思想作为首堂课、必修课、终身课。大力实施“四新”工程，全面展现全局监管工作新风貌。把中央八项规定作为长期有效的铁规矩、硬杠杠，以“钉钉子精神”纠“四风”树新风。常态化开展党纪学习教育，把纪律规矩记于心、挺在前。坚决打赢反腐败斗争攻坚战、持久战，持续拓展反腐的广度和深度。巩固深化“深融同心”基层党建品牌，促进党建与监管互融共促。选优配强纪检监察干部队伍，打造纪检监察铁军。

国家金融监督管理总局深圳监管局全体党员干部参加会议。

深圳银行业召开高质量发展推进会：持续发展能力，做好金融“五篇大文章”

文/国家金融监督管理总局深圳监管局

3月5日，国家金融监督管理总局深圳监管局召开辖区银行业高质量发展推进会，深入学习贯彻落实广东省高质量发展大会和深圳市高质量发展工作推进会精神，对深圳银行业高质量发展工作作动员部署，并现场组织开展深圳银行业反不正当竞争自律公约签署、授信企业联合会商机制解读、首批监管认定科技支行授牌等活动。

会议指出，2023年深圳银行业发展势头稳健，规模实力稳居国内“第一方阵”。资产总额、存款、贷款余额均居全国大中城市第三位。制造业、科技型企业、绿色、普惠型小微企业贷款余额同比分别增长28.60%、32.34%、46.94%、22.30%，超额完成深圳高质量发展“十大计划”全年目标。不良贷款率优于全国平均水平，风险抵御能力不断增强。抢抓“前海金融30条”政策红利，多项“首单”“首笔”业务成功落地，深港金融合作持续深化，跨境金融服务更加便利。

会议强调，深圳银行业要快速行动、大步向前，在推动高质量发展方面更上一层楼。要敬畏市场纪律，提升行业可持续发展能力。牢固树立正确政绩观，严格执行行业反不正当竞争自律公约，着力解决客户培育机制缺乏等问题。要彰显行业价值，科学有效防范化解风险。建好用好授信企业联合会商等机制，通过联合会商、联合支持、联合帮扶，提高风险防范化解能力。做到统一行动、步调一致，共同唱响中国经济光明论。要顺应产业特征，精准对接企业有效需求。高度重视当前金融产品和服务特色化、数字化不足的短板，以做好金融“五篇大文章”为载体，推动形成更有质量的金融GDP。要恪守廉洁底线，大力弘扬清廉金融文化。坚决以各类金融腐败案件为戒，提高思想认识，强化员工管理，大力推进清廉金融文化建设，为行业高质量发展提供思想保证和精神动力。

会议要求，银行业要在服务深圳高质量发展中实现自身高质量发展，依托自身特点做大做优做强，巩固重要支柱产业地位。要依托深圳坚实的产业基础和强大的创新能力，率先写好金融“五篇大文章”。要充分发挥毗邻港澳优势，抢抓前海、河套等战略平台制度型开放机遇，为深圳建设具有全球重要影响力的产业科技创新中心提供更加澎湃的金融动能。

会上金融管理部门对辖内首批20家监管认定科技支行进行授牌。首批科技支行分布于前海、河套、西丽、坂田、光明等深圳科技型企业集聚区，针对中小科技型企业“高成长、高风险、轻资产”和“重技术、重人才、重未来”特点，专注做好专业化、特色化金融服务。科技支行的认定是落实“六专”要求、突出专业能力、优化金融供给的重要实践。金融管理部门将围绕服务科技型中小企业力度等定量指标、内部建设等定性要求，持续推动深圳银行业构建专营机构体系，力争形成具有深圳特色、可复制推广的金融服务品牌和模式，为全国科技金融发展贡献深圳范例。

银行界·监管之声

深圳银行业保险业亮2023年成绩单

文/国家金融监督管理总局深圳监管局 李欣怡

2023年，是全面贯彻党的二十大精神的开局之年。国家金融监督管理总局深圳监管局在金融监管总局的坚强领导下，坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻落实党的二十大和中央金融工作会议、中央经济工作会议精神，坚决维护辖区银行业保险业稳健运行，引领银行业保险业以积极饱满的热情、真抓实干的态度、敢闯敢试的劲头，为深圳“双区”建设贡献强大的金融力量。

截至2023年末，国家金融监督管理总局深圳监管局监管的银行业总资产13.38万亿元，同比增长9.49%。各项贷款余额9.19万亿元，同比增长8.29%。各项存款余额9.59万亿元，同比增长8.38%。国家金融监督管理总局深圳监管局监管的保险机构实现原保费收入1719.56亿元，同比增长12.56%。其中，财产险公司实现保费收入同比增长6.19%，人身险公司实现保费收入同比增长15.31%。

聚焦提振内需，全力支持经济回升向好

出台支持措施，营造良好政策环境。配合省、市政府出台关于促进民营经济做大做优做强等20余项政策文件，联合相关部门出台金融支持科技创新、新能源汽车、交通物流领域等专项支持举措，持续释放政策效能，提振市场信心，全力推动经济恢复向好。关注重点领域，有力促进消费回暖。辖区银行机构合理增加信贷供给，加大新能源汽车、绿色家电、教育、文娱旅游、体育赛事等重点领域消费支持力度。截至2023年末，辖区个人消费贷款余额7890亿元，同比增长10.6%。

聚焦支持产业，促进形成新质生产力

优化资金供给结构，金融资源向高质量发展的战略方向、重点领域集聚。围绕深圳“20+8”产业集群、“工业上楼”战略等，辖区银行机构推出“专精特新贷”等系列专属产品，提升金融服务质效。加强制造业中长期项目申报，做好融资对接，促进金融政策与产业政策协同落地。截至2023年末，辖区制造业贷款余额1.42万亿元，同比增长28.60%，其中制造业中长期贷款余额8680.02亿元，同比增长38.75%。全力服务科技创新，做好科技金融大文章。创新体制机制，加快设立科技支行，完善科技金融专营机构体系。畅通知识产权质押融资绿色通道，助力“知产”变资产。截至2023年末，辖区科技型企业贷款、知识产权质押贷款余额分别较年初增长32.34%、135.18%，远高于各项贷款平均增速。持续创新产品服务，巩固外贸领先优势。在深圳“单一窗口”创新打造“外贸金融超市”，为企业“一站式”提供国际结算、融资、出口信用保险等服务。推出“信保贷”业务，缓解中小外贸企业融资难题。辖区保险机构全国率先承保消费品进口预付款保险，推动优化进口供应链“海上融”、出口信用保险“跨境电商-供应商”产品模式，提升外贸新业态金融服务水平。截至2023年末，辖区中资银行外贸企业融资余额1.23万亿元，同比增长27.3%，其中中小外贸企业融资同比增长62.3%，外贸新业态融资余额同比增长17.3%。全年辖区保险机构为外贸企业提供出口信用风险保障超过790亿美元，服务小微企业数量超2万家，居全国首位。

聚焦助企惠企，做实做优普惠金融服务

聚焦重点领域，加大金融供给。辖区银行保险机构结合深圳产业结构，加强对制造业、科技创新、绿色低碳、外贸等重点领域的金融支持，多维度做好小微企业的金融服务。截至2023年末，辖区普惠型小微企业贷款余额1.69万亿元，较年初增长22.3%，近5年年均增长30.4%。畅通融资渠道，提升服务质效。各银行机构通过银税互动以及深i企、信易贷等服务平台，加大产品和模式创新，持续提高小微企业信贷可获得性。打造“深惠万企　　圳在行动”普惠金融品牌，以“线上+线下”形式举办小微企业就业创业、科创企业、“20+8”产业集群、外贸中小企业、首贷企业及个体工商户、旅游业企业等专题金融服务对接活动，开展惠企政策宣讲，触达人群超过300万人次。

聚焦金融为民，持续增进民生福祉

助力“银发经济”，做好养老金融大文章。辖区银行保险机构积极落实个人养老金先行实施工作方案，稳妥推进个人养老金业务。截至2023年末，累计开立个人养老金账户332万户，在售产品超360只，目标人群开户率和缴存比均位居全国前列。市银行业协会开展“智志助老e站”适老金融服务评估，推动示范网点动态优化。回归保障本源，保险“社会稳定器”作用更加凸显。升级推出城市定制型医疗保险“深圳惠民保”，提升报销比例，扩充罕见病专项保障和“港澳药械通”大湾区特色保障，惠及超600万市民，入选2023年深圳市十大民生实事。辖区保险机构全年快速应对台风“苏拉”等极端天气，累计处理赔案近5万件，支付赔款超13亿元。

聚焦改革开放，有力推动行业高质量发展

以改革增动力，向开放要活力。加快推进数字化转型，做好数字金融大文章。辖区银行保险机构认真贯彻落实行业数字化转型三年行动方案，36家属地法人机构制定数字化转型战略规划，34家建立与数字化转型工作相适应的组织架构和工作机制，19家开展重点领域专利布局，14家在关键软硬件技术方面进行前瞻性研究和战略性攻关。辖区银行保险机构运用云计算、大数据、区块链、物联网等技术，挖掘企业生产经营中的各类数据，打造数字化产业金融服务平台，提升重点领域金融服务能力。不断促进绿色低碳转型，做好绿色金融大文章。对照《银行业保险业绿色金融指引》《环境信息披露指引》要求，辖区160多家银行保险机构开展绿色金融自评估，42家金融机构发布环境信息披露报告。落地国内首单红树林碳汇指数保险，通过“保险机制+生态维护”模式，助力深圳国际红树林中心建设。截至2023年末，深圳银行业绿色信贷余额8450.46亿元，同比增长46.94%，较年初增加2699.43亿元。立足区位优势，扩大金融业高水平对外开放。全力以赴抓好河套规划的贯彻落实，辖区银行保险机构开展“河套行”活动，用足用好政策红利，推动搭建完善河套科技金融生态体系。稳步推进“跨境理财通”业务试点，参与优化试点业务实施细则。截至2023年11月末，深圳地区25家试点银行累计开立“跨境理财通”业务相关账户3.3万个，跨境收付金额合计29.1亿元。率先探索制定银行保险领域数据跨境传输安全管理“白名单”，稳妥推进粤港澳大湾区跨境数据流动。粤港澳深四地银行业公（协）会签署《合作框架协议》，共同推进大湾区银行业区域发展和跨境业务发展。

鹏城普惠“惠”百业 金融活水“润”万企
——以普惠金融高质量供给助力深圳经济健康发展

文/国家金融监督管理总局深圳监管局 罗后平

中央金融工作会议提出，要加快建设金融强国，做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章。普惠金融被列为五篇大文章之一，释放出党和国家将以更大力度推动普惠金融发展的重要信号。深圳是中国特色社会主义先行示范区，也是粤港澳大湾区核心引擎，地处改革开放最前沿，民营经济十分活跃，小微企业数量众多，做好普惠金融大文章对发挥高质量发展示范地和中国式现代化引领地作用具有十分重要意义。

近年来，国家金融监督管理总局深圳监管局高度重视普惠金融工作，深入贯彻落实党中央、国务院的决策部署，按照金融监管总局和深圳市委、市政府有关要求，积极出台政策措施，持续完善工作机制，协同地方各级各部门、金融机构，共同推动辖区普惠金融发展。一是强化监管引领，用好考评指挥棒。通过年初明确目标任务，年中按月监测、按季通报，年末开展小微金融监管评价，形成一套完整的考核督导机制，推动银行加大对小微市场主体的信贷资源投放，提升实体经济服务质效。二是聚焦重点领域，加大金融供给。紧跟国家政策导向，结合深圳产业结构，引导金融机构加强对制造业、科技创新、绿色低碳、外贸进出口以及现代农业等重点领域中小企业的金融支持，围绕深圳“20+8”产业集群和“专精特新”、“小巨人”培育计划，多维度做好小微市场主体的金融服务。三是加强部门协同，畅通融资渠道。充分发挥“几家抬”作用，强化与产业主管部门、金融管理部门和财税部门的工作联动，推动财政贴息、风险补偿等政策出台实施，协调梳理重点领域中小企业名单，组织开展“百行进万企”“走万企 优服务 提信心”等活动，推动金融机构与企业精准对接。打造“深惠万企　圳在行动”普惠金融品牌，搭建综合金融服务体系，先后走进全市6个行政区，以“线上+线下”形式举办小微企业就业创业、科创企业、“20+8”产业集群、外贸中小企业、首贷企业及个体工商户、旅游业企业等专题金融服务对接活动，触达人群超过300万人次。四是优化服务平台，提升服务质效。会同区级政府在行政大厅设立首贷服务专区，运用大数据筛选“无贷户”，建立首贷培育名单库，引导银行主动对接。依托信用信息共享和金融科技手段，引导银行机构通过银税互动、深i企、信易贷、“单一窗口”等服务平台，加大产品和模式创新，提高小微企业信贷覆盖面和可得性。五是争取政策支持，发展普惠保险。协调政府出台保费补贴政策，以小额贷款保证保险撬动小微金融服务，优化保单融资模式，推动“政府+银行+保险”保单融资机制在龙岗区、福田区落地。会同市商务局出台大统保政策，为深圳全市出口额800万美元以下的中小微外贸企业统一提供出口风险保障。联合市医保局升级迭代推出“深圳惠民保”，将“港澳药械通”、罕见病特效药创新纳入保障范围，充分满足群众医疗保障需求。会同市人社局在7家平台企业开展新就业形态人员职业伤害保障试点，为新业态劳动者提供意外伤害保障，提升新市民群体保险保障水平。

辖区各金融机构积极响应政策号召，大力倾斜资源、创新产品服务，全市普惠金融发展取得积极成效。2023年末，辖内普惠型小微企业贷款余额1.69万亿元，较年初增长22.3%，近5年年均增长30.4%；贷款户数123.41万户，是2018年的4倍。深圳普惠贷款余额占全国的5.8%，规模仅次于浙江、江苏、广东等经济大省，稳居全国大中城市首位。在实现“量”的快速增长同时，“质”的方面不断提升。普惠贷款利率连续五年下降，较2018年下降2.67个百分点。2020年以来，累计向13.4万户深圳地区首贷户发放贷款超过3500亿元。截至2023年末，辖内小微企业信用贷、续贷和中长期贷款分别占比21.6%、13.1%和70.4%，较2018年末分别提高10.4、8.3和4.0个百分点。普惠保险功能充分发挥，全市小微企业保险金额超10万亿元，出口信用保险服务小微企业数量超2万家，连续三年位居全国首位；长期健康险有效保单超3000万件，60周岁以上户籍老人意外伤害险实现全覆盖，新业态劳动者意外伤害保障覆盖人群超30万人，惠民保覆盖人数超600万人，特定人群和弱势群体保障度和获得感不断提高。

下一步，国家金融监督管理总局深圳监管局将继续深入学习贯彻中央金融工作会议精神和党中央关于五大监管的决策部署，按照国务院《关于推动普惠金融高质量发展的实施意见》要求，深入理解普惠金融的本质属性，不断深化普惠金融内涵、拓展普惠金融外延，主动加强与各级政府部门的工作协同，推动构建广覆盖、多层次的综合普惠金融体系，奋力书写普惠金融大文章，促进深圳经济社会高质量发展，为建设金融强国、助力实现共同富裕贡献深圳力量。

学雷锋活动常态化长效化的实践与思考

文/国家金融监督管理总局深圳监管局 张苏蕾 陈诗霖 王 妍 陈 苗

历史川流不息，精神代代相传。随着时代发展，雷锋二字早已不只是属于他自己的符号，而是无数好人、模范、榜样共有的名字。雷锋精神，也早已融入中华民族精神血脉与社会主义道德肌体，释放着熊熊正能量，与时代同行，与文明同在。

党的十八大以来，习近平总书记对雷锋精神高度重视，多次就弘扬雷锋精神发表重要讲话、作出重要论述，他强调，新征程上，要深刻把握雷锋精神的时代内涵，加强志愿服务保障和支持，不断发展壮大学雷锋志愿服务队伍，让学雷锋活动融入日常、化作经常，让雷锋精神在新时代绽放更加璀璨的光芒。本文聚焦“如何推动学雷锋活动常态化长效化”这一主题进行研究思考，阐明了新时代金融青年积极投身学雷锋活动的重要性，以及在推动学雷锋活动常态化、长效化过程中面临的困难和挑战，并基于此总结提出要围绕思想建设、坚持守正创新、融合志愿服务、打造宣导矩阵等四个方面的对策及建议，以结出新时代金融青年学雷锋志愿服务活动的丰硕成果，为全面建设社会主义现代化国家作出更大贡献。

一、学雷锋的重要意义

实践证明，无论时代如何变迁，雷锋精神永不过时。习近平总书记指出：“我们既要学习雷锋的精神，也要学习雷锋的做法，把崇高理想信念和道德品质追求转化为具体行动，体现在平凡的工作生活中，作出自己应有的贡献，把雷锋精神代代传承下去。”推动学雷锋活动常态化、长效化，是展现雷锋精神强劲历史穿透力和精神震撼力的重要途径，是新时代的发展要求，是社会主义核心价值观的生动体现，更是进一步增强金融青年家国情怀、激发奋斗之志的有力举措。

（一）学雷锋是奋进新时代的宝贵财富

雷锋精神在每个时代都有其鲜明特征，60年代是助人为乐，70年代是钉子精神，80年代是学习成才，90年代是爱岗敬业。岁月不仅没有淘汰雷锋精神，相反还注入其新的时代价值和丰富内涵，让雷锋精神不断展现引领时尚风气的庞大魅力，成为与时俱进的精神标杆和跨越世纪的宝贵财富。踏进新时代，在新的赶考之路上书写优异答卷，更要深入开展学雷锋活动，以忘我的精神、进取的姿态，大力弘扬社会主义先进文化，加强理想信念教育，实现物质文明和精神文明相协调，夯实中国式现代化的道德根基，努力在强国建设、民族复兴新征程上绽放绚丽光彩！

（二）学雷锋是社会主义核心价值观的生动体现

习近平总书记指出：“雷锋精神是永恒的，是社会主义核心价值观的生动体现。”深入开展学雷锋活动并使其常态化，其实质就是通过雷锋这一耳熟能详的榜样作载体，通过学雷锋这一躬体力行的活动作途径，将社会主义核心价值观内蕴藏的科学内涵、理想信念、价值指向和道德追求生动形象地传递给人们、传导给社会，深入人心，助力绘就人际关系和谐、社会风尚和美的壮美蓝图。推动学雷锋活动常态化长效化，既有利于金融青年学有榜样、赶有目标，提高践行社会主义核心价值观的自觉性和坚定性，也有利于引领金融青年从小事做起、从身边事做起，争做社会主义核心价值观的积极传播者和模范践行者。

（三）学雷锋是金融青年成长进步的智慧方针

中央金融工作会议指出，“金融要为经济社会发展提供高质量服务。”发扬“钉钉子”精神，在栉风沐雨中壮筋骨长见识练本领，是广大金融青年责无旁贷的光荣义务。学习雷锋的精神和做法，使之成为日常习惯，有利于广大金融青年不断提升自我，以高度的敬业精神和担当意识践行金融工作的政治性、人民性，将崇高的理想目标和平凡的工作生活紧密结合，真正做到像一颗螺丝钉，拧在哪里就在哪里闪闪发光。积极投身学雷锋活动，推动学雷锋活动常态化长效化，是增强金融青年职业责任感和使命感，团结凝聚起澎湃青春能量，助力金融业高质量发展的有力举措和智慧方针。

二、困难与挑战

在践行学雷锋活动的过程中，我们发现，广大金融青年尚且面临对学雷锋内涵认识不够深、创新水平不够高、制度建设不够完善等困难与挑战。

（一）内涵认识不够深

践行雷锋精神，推动学雷锋活动常态化、长效化，“知”是基础，“行”是关键。有些金融青年对学雷锋的

内涵价值和实践要求认识不足，缺乏深入研究，片面理解学雷锋的伟大含义，认为学雷锋就是应景性地做好事，于是只集中在每年三月开展学雷锋活动。这是由于他们没有从党和国家事业发展的战略高度来认识学雷锋活动的重要意义，导致学雷锋活动充满表面性、随意性，造成“雷锋同志三月来了四月走”的形式主义一阵风现象，难以长期坚持延续，不利于打开学雷锋活动常态化、长效化局面。

（二）创新水平不够高

志愿服务是社会文明进步的重要标志，是学习时代楷模、传递善心爱举的重要途径。建立健全科学的志愿服务体制机制，是促进新时代学雷锋志愿服务健康持续、又快又好发展的根本保证。当今社会，有些学雷锋活动形式单一，内容枯燥，没有很好地与志愿服务、现实要求相结合，未能将宏富的雷锋精神融入以“奉献、友爱、互助、进步”为宗旨的志愿服务活动中，缺乏创新力、吸引力、发展力，大幅降低了金融青年参与积极性和活动宣传效果。因此，如何提升学雷锋活动创新能力水平，优化工作方式方法，是推动实现“人人学雷锋，人人做雷锋”美好愿景的重要挑战。

（三）机制保障不够全

健全的制度建设和工作体系是促进广大金融青年积极参与学雷锋活动的“定心丸”。在践行学雷锋志愿服务活动的过程中，有的组织方缺少规范有效的工作方法，有的组织方缺少必要的工作经费和服务保障，还有的组织方缺少信息分享平台，宣传不到位，这很大程度上是因为他们的制度建设还不够完善，缺乏严格有效的招募标准、专注提升的培训教育、表彰先进的评选激励和高效传播的信息平台等，使得金融青年志愿者没有充足的学习准备和积极主动性，活动宣传效果也差强人意，停留在“只办成功，未学成功”的浅显层面，阻碍了学雷锋志愿服务事业的高质量发展。

三、对策及建议

站在新时代新征程新起点上，要深化拓展学雷锋活动，推动雷锋精神代代传承，引导金融青年把学雷锋活动作为一种工作方式和习惯，应牢牢聚焦思想建设、守正创新、志愿服务、宣导引领四方面，更积极主动地激发其内生动力、焕发全新活力。

（一）聚焦思想建设，围绕“一条主线”增强自觉性

习近平总书记指出：“伟大事业孕育伟大精神，伟大精神引领伟大事业。”雷锋精神是一面旗帜，永远闪耀着盖不灭的光辉，坚定的政治信念是雷锋精神经久不衰的灵魂所在。推动学雷锋活动融入日常、化作经常，首先需要突出思想引领，做到心往一处想，劲往一处使。要始终坚持学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想这一条主线，深入学习习近平总书记关于弘扬雷锋精神的重要论述，深刻把握雷锋精神的时代内涵和实践要求，坚持以学促思、以思促悟、以悟促行，学会运用雷锋精神思考问题、推动工作，借“思想伟力”凝聚“青春之力”、增强“建功能力”，切实引领广大金融青年奋发向上，积极投身学雷锋志愿服务，不断提升政治判断力、政治领悟力、政治执行力，为推动中华民族伟大复兴号巨轮乘风破浪、高歌猛进而不懈奋斗。

（二）聚焦守正创新，突出“两个创新”体现时代性

今天的学雷锋不是要回到旧时代、做回旧事情，而是要面对新时代新要求，创新内容、创新形式、创新手段，体现时代性、富于创造性、具有实效性，努力推动学雷锋活动常态化、长效化。一是要拓展雷锋精神新内涵。坚持守正为本、创新为要，将雷锋精神与时代特点有机结合，使雷锋精神的内涵体系在新的历史条件下得到丰富升华，不断焕发广大金融青年的工作激情与活力。二是要丰富学雷锋活动新形式。坚持顺势而变、随势而动,针对金融青年这一群体特点与工作性质，优化工作方式方法，用心设计扶贫济困、慈善捐赠、金融助学、生态植树等一系列有特色、实效的活动方案，时时处处重实干、出实招，力求让每一项安排、每一个部署都落地生根、取得实效。

（三）聚焦志愿服务，完善“四个工程”保障长效性

党的二十大报告指出，要完善志愿服务制度和工作体系。推动学雷锋活动常态化、长效化，要将学雷锋活动和志愿服务有机结合，以志愿服务品牌为核心，以“机制牵引、服务创新、人才培育、激励保障”四大工程为主要方法，围绕志愿服务前、中、后三个阶段，立足思想建设、品牌建设、阵地建设作机制牵引，着眼金融本职、乡村振兴、社会民生、社区共建作服务创新，突出榜样引领、队伍建设、能力提升作人才培育，紧扣荣誉表彰、支持保障、礼遇计划作激励保障，多渠道提供全方位的机制保障和支持赋能，在工作部署上高标站位、在工作推进上踩准节奏，为扎实推动学雷锋活动常态化、长效化提供更为丰富的渠道。

（四）聚焦宣导引领，打造“N个矩阵”激发鲜活性

推动学雷锋活动常态化、长效化，不仅要“落实好”，更要“宣传好”。要注重打造立体化的宣传矩阵，不断丰富媒介，充分运用“互联网+”平台，采用读书库、电子微刊、短视频、宣教片、公众号等N种载体，通过创建线上交流平台、开启活动现场直播等方式，深入学习宣传学雷锋志愿服务先进人物和典型事迹，打通雷锋精神传播渠道，持续深化文明建设，推动雷锋精神在社会生活中的广泛传播和实践，切实引领广大金融青年见贤思齐、崇德尚义，以实际行动书写新时代的雷锋故事，为全面建设社会主义现代化国家、全面推进中华民族伟大复兴凝聚强大精神力量！

砥砺奋进新征程 为加快建设金融强国贡献深圳力量

文/国家金融监督管理总局深圳监管局 张 宏

2023年10月30日-31日，中央金融工作会议在北京召开。习近平总书记发表重要讲话，全面总结了党的十八大以来的金融工作，科学回答了金融事业发展的一系列重大理论和实践问题，全面部署了今后一个时期的金融工作。总书记的重要讲话高屋建瓴、思想深邃、意义深远，为我们在新时代新征程做好金融监管工作、推动金融高质量发展擘画了奋进蓝图，指明了前进方向，提供了根本遵循。我们将持之以恒抓好中央金融工作会议精神的贯彻落实，按照金融监管总局党委部署，坚决扛起新时代金融监管职责使命，夯实金融监管“四梁八柱”，以新担当、新作为坚定不移走好中国特色金融发展之路，为加快构建金融强国贡献深圳力量。

一、坚守“金融为民”初心，坚定不移推动金融服务实体经济高质量发展

中央金融工作会议指出，高质量发展是全面建设社会主义现代化国家的首要任务，金融要为经济社会发展提供高质量服务。我们将坚持把金融服务实体经济作为根本宗旨，积极做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章。引导金融机构将金融资源更多向科技型企业、中高端制造业、专精特新企业集聚，在推进科技创新和科技成果转化中充分发挥金融功能，全力支持深圳加快建设更具国际竞争力的现代化产业体系。持续引导机构加强绿色、蓝色金融产品创新，打造政策有力、产品多元、机制完善的绿色蓝色金融服务体系，为绿美广东、绿美深圳建设提供有力支撑。不断做优“深惠万企圳在行动”普惠金融特色品牌，聚焦深圳“20+8”产业集群、“工业上楼”等重点领域持续发力。大力推动适老金融发展，稳步推进商业养老保险试点，不断拓展第三支柱个人养老金业务，持续构建多层次养老保障体系。扎实推进行业数字化转型三年行动方案实施，通过科技赋能提升金融服务触达性、精准性、有效性，促进数字金融迈上新台阶。

二、贯彻“精准拆弹”方针，坚定不移守牢金融风险底线

中央金融工作会议强调，要全面加强金融监管，有效防范化解金融风险。我们将坚持把防范化解金融风险作为金融监管工作永恒主题，认真践行“恪尽职守、敢于监管、精于监管、严格问责”监管精神，坚定不移打好金融风险防控攻坚战。深化监管大数据平台应用，建立完善金融监管部门风险分析会商机制，不断提升金融风险隐患“早识别、早预警、早暴露、早处置”能力。强化中小金融机构公司治理监管，完善政策性银行业务分类分账制度，“一行一司一策”推进中小金融机构改革转型和风险化解。认真落实“保交楼、保民生、保稳定”要求，稳妥处置房地产领域突出风险，大力推动“金融16条”等政策落地见效，努力促进金融与房地产正常循环。重拳整治各类违法违规金融活动，慎终如始做好存量网贷清退整治，严厉打击扰乱金融市场秩序行为，依法将所有金融活动全部纳入监管。

三、践行“勇当尖兵”担当，坚定不移推进金融高水平对外开放

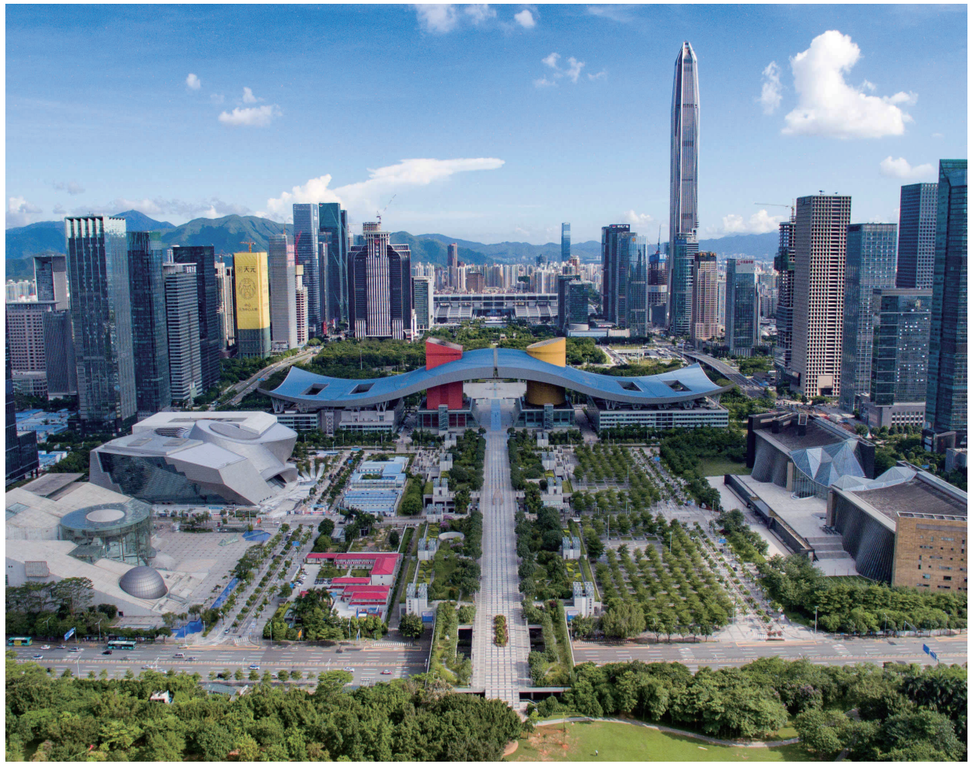
中央金融工作会议指出，要坚持“引进来”和“走出去”并重，稳步扩大金融领域制度型开放。我们将主动抢抓粤港澳大湾区、深圳中国特色社会主义先行示范区等国家战略机遇，充分依托前海深港现代服务业合作区、河套深港科技创新合作区等国家战略平台，不断推动金融高水平双向开放。积极吸引更多符合条件的外资金融机构落户深圳，鼓励支持辖内更多中资金融机构走出国门，为中资企业参与“一带一路”建设提供优质金融服务。稳步推进

跨境金融合作和产品服务创新，持续优化“跨境理财通”试点，深化粤港澳深四地金融监管交流协作机制，支持香港巩固提升国际金融中心地位。

四、牢记“政治机关”属性，坚定不移锻造忠诚干净担当监管铁军

中央金融工作会议要求，要切实加强金融系统党的建设，坚持政治过硬、能力过硬、作风过硬标准，锻造忠诚干净担当的高素质专业化金融干部人才队伍。我们将严格落实新时代党的建设总要求，坚持党中央对金融工作的集中统一领导，持续加强政治机关建设，走稳走好第一方阵。在金融监管总局党委坚强领导下，不断深化央地金融监管协同，力争形成典型示范。持续开展监管队伍专业化、法治化、智能化、协同化能力提升行动，为强化机构监管、行为监管、功能监管、穿透式监管、持续监管保驾护航。大力弘扬中华优秀传统文化，深入推进清廉金融文化建设，切实增强干部队伍的纯洁性、专业性、战斗力，不断涵养风清气正的良好政治生态。

新征程新起点，我们将坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻落实中央金融工作会议精神，不断加强党中央对金融工作的集中统一领导，深入践行金融工作的政治性、人民性。坚持把金融服务实体经济作为根本宗旨，把防范化解金融风险作为永恒主题，把提升金融监管队伍纯洁性、专业性、战斗力作为重要支撑，始终保持攻坚克难、锐意进取的干劲，昂扬向上、奋发有为的拼劲，敢为人先、开拓创新的闯劲，朝着总书记擘画的奋进蓝图砥砺前行，坚定不移走好中国特色金融发展之路，助力深圳经济社会高质量发展迈上新台阶，为加快建设金融强国贡献深圳力量。



关于外商独资银行公司治理监管历程的回顾与思考

文/国家金融监督管理总局深圳监管局 颜 立

为推动银行保险机构提高公司治理质效，促进银行保险机构科学健康发展，2021年6月，原银保监会发布《银行保险机构公司治理准则》（下称《准则》）。本文梳理商业银行公司治理相关监管指引/要求的沿革，从外商独资银行视角分析《准则》变化，并作相关思考。

一、相关监管指引/要求的沿革

2002年以前，监管部门未出台专门针对银行业金融机构公司治理的法规或规范性文件，但在各种法规中常见涉及商业银行公司治理的条款。例如，1995年颁布的《商业银行法》已明确了商业银行的设立应具备《公司法》规定的章程，其组织形式、组织机构、分立和合并适用《公司法》的规定。又如，在外部审计方面，1990年颁布的《外资企业法实施细则》提出，外国投资者可以聘请中国或者外国的会计人员查阅外资企业账簿。2001年颁布的《外资金融机构管理条例》对此提出更严格的要求，明确了外资金融机构应当聘用中国注册会计师，并经所在地区人行分行认可。

自2002年起，监管部门出台了一系列与商业银行公司治理相关的办法或文件，均适用于外商独资银行及中外合资银行，如《商业银行信息披露暂行办法》（2002年）、《商业银行与内部人和股东关联交易管理办法》（2004年）、《银行业金融机构内部审计指引》（2006年）、《银行业金融机构外部审计监管指引》（2010年）、《商业银行稳健薪酬监管指引》（2010年）、《商业银行董事履职评价办法（试行）》（2010年）等等。上述办法和指引从不同方面对商业银行公司治理中的特定内容进行了明确规定，在监管工作实践中有较强的指导性和可操作性。

此外，从2002年开始，监管部门陆续出台了若干针对不同类别银行的公司治理相关指引或指导意见[1]。其中，《外资银行法人机构公司治理指引》颁布于2005年，是针对在华外资银行公司治理第一个全面完整的监管指导文件，对外资法人银行的股东和股东会、董事和董事会、高级管理层、监督约束机制、激励机制、信息披露与报告均有详细要求。该指引颁布一年后，我国颁布《外资银行管理条例》及配套的《外资银行管理条例实施细则》，规定“外商独资银行、中外合资银行应当遵守国务院银行业监督管理机构有关公司治理的规定。”2009年，原银监会办公厅印发了《加强外资转制法人银行公司治理指导意见》（2014年12月废止），该指导意见针对外商独资银行公司治理中单一股东和跨境运营等特殊性，要求外商独资银行进一步完善公司治理机制，规范董监高成员的履职，特别强调了外资银行与股东（母行）的权责划分。即在2013年《商业银行公司治理指引》出台之前，外商独资银行的公司治理监管已在相当长一段时间内处于具备相关指引的状态。

2013年，原银监会颁布《商业银行公司治理指引》（以下简称《指引》）。《指引》适用中国境内设立的商业银行，原针对不同类别银行的公司治理指引（意见）陆续废止或不再适用。与原外资法人银行公司治理相关文件相比，《指引》增加了风险管理和内部控制和专门章节，其余内容的规定也更全面、详细。2018年，原银监会印发《商业银行股权管理暂行办法》，建立健全了从股东、商业银行到监管部门“三位一体”的穿透监管框架，以进一步加强商业银行股权管理，规范商业银行股东行为。2021年，为进一步规范银行保险机构董事监事履职行为，提升董事监事履职质效，原银保监会制定了《银行保险机构董事监事履职评价办法（试行）》，该办法自2021年7月1日起施行。

[1]如《股份制商业银行公司治理指引》（2002年）、《外资银行法人机构公司治理指引》（2005年）、《国有商业银行公司治理及相关监管指引》（2006年）和《中国银监会办公厅关于进一步完善中小商业银行公司治理的指导意见》（2009年）等。相关文件的制定从不同类别的机构属性出发，对相关类别机构的公司治理监管和研究具有重要指导意义。

二、从外商独资银行角度看《准则》相关变化

2021年6月，原银保监会发布《银行保险机构公司治理准则》（以下简称《准则》），《准则》自印发之日起施行。其主要创新点有四个方面：一是将党的领导与公司治理有机融合的要求正式写进监管制度。要求国有银行保险机构应当按照有关规定，将党的领导带入公司治理各个环节；同时明确民营银行保险机构在建立党组织方面的相关要求。二是强调利益相关者与社会责任。当利益相关者权益受到损害时，应有可行的救济机制；鼓励支持员工参与公司治理。三是设置专门章节规范独立董事履职及保障机制，并突出强调了独立董事的独立性、专业性要求。四是将适用对象的范围扩展到商业银行及保险公司，但在条款设计上，针对行业特点予以一定区分。

从外商独资银行的角度看，与《指引》相比，《准则》最大的变化在于其适用对象为“在中华人民共和国境内依法设立的股份有限公司形式的商业银行、保险公司”。按照《准则》第一百一十五条的相关规定[2]，由于目前在华外商独资银行均为有限责任公司，即《准则》全文对于相关机构为参照适用。

从个别条款的变化情况看，相比《指引》而言，《准则》三种变化。一是删除若干条款，例如，《指引》中“各专门委员会负责人原则上不宜兼任”、“风险管理委员会负责人应当具有对各类风险进行判断与管理的经验”等相关条款，在《准则》中不再出现。二是新增了一些监管要求，除了上文所提到的“党的领导”和“利益相关者及社会责任”两个全新章节，《准则》还在其余章节的个别条款处明确提出若干新要求。例如，“银行保险机构应当设立行长（总经理）。行长（总经理）对董事会负责，由董事会决定聘任或解聘。银行保险机构董事长不得兼任行长（总经理）。”又如，“银行保险机构年度信息披露报告应当于每年四月三十日前在公司网站发布。……银行保险机构网站应当保留最近五年的年度信息披露报告和临时信息披露报告。”三是对个别要求进行了调整，例如，《指引》提出，审计委员会成员应当具有财务、审计和会计等某一方面的专业知识和工作经验。上述条款在《准则》中调整为：“审计委员会成员应当具备财务、审计、会计或法律等某一方面的专业知识和工作经验。”相关变化体现了《准则》对审计委员会成员具备法律专业知识或工作经验的认可和重视。又如，《指引》提出，商业银行可以设立独立于操作和经营条线的首席风险官。首席风险官负责商业银行的全面风险管理，并可以直接向董事会及其风险管理委员会报告。上述条款在《准则》中调整为：“银行保险机构应当设立首席风险官或指定一名高级管理人员担任风险责任人。首席风险官或风险责任人应当保持充分的独立性，不得同时负责与风险管理有利益冲突的工作。”相关变化既从实质重于形式角度出发，明确相关责任必须落实到人的原则，也对独立性要求作出进一步阐述。

值得注意的是，若干《指引》原有的条款在《准则》中不再保留，主要因为在其他法规已作规定，不等于不作相关要求。例如，《指引》规定，商业银行应当在章程中规定，独立董事每年在商业银行工作的时间不得少于十五个工作日。担任审计委员会、关联交易控制委员会及风险管理委员会负责人的董事每年在商业银行工作的时间不得少于二十五个工作日。《准则》中未提及上述人员的工作时间，但《银行保险机构董事监事履职评价办法（试行）》（适用对象包括外资银行）有相关条款：“独立董事、外部监事每年在银行保险机构工作的时间不得少于15个工作日。董事会风险管理委员会、审计委员会、关联交易控制委员会主任委员每年在银行保险机构工作的时间不得少于20个工作日。”

三、相关思考

（一）应关注单一股东特性衍生出的问题

由于股东的唯一性和股权结构的单一化，传统的建立在股权结构多元化基础上的内部治理分权与制衡功能难以在多数外商独资银行得到运用，削弱了银行经营决策的科学性和内部管理与监督体系的有效性。在未来的外资银行改制过程中，可考虑淡化外商独资银行由单一股东控股的政策导向，积极鼓励拟改制为法人银行的外国银行分行引进境内外合格资本，实现股权结构的多元化，为在华外资法人银行优化股权结构、完善内部分权与制衡机制创造条件。

（二）应关注外资银行公司治理的“神似”问题

经过多年努力，外资银行逐步建立起既合乎监管要求又各具特色的公司治理架构，治理岗位职责及人员配置不断优化，各项治理制度机制日趋完善和规范，在公司治理的“形似”方面取得较明显成效。但由于股权结构的单一性、董事会、高管层本地化不足等特性，个别外资银行在实际运作中可能出现董事会和监事独立性不足、经营策略及治理文化的适应性不够、母行对子行经营管理中各方面进行渗透影响等问题。从日常监管情况看，外资银行公司治理这种“形似神不似”的问题有多样化的外在表现形式，日常监管中应从实质重于形式角度出发，重点关注机构公司治理的独立性、适应性和有效性，推动其最终达到公司治理的“形神兼备”。

（三）对外资银行薪酬机制的评估应具体情况具体分析

《指引》指出银行应引入绩效薪酬延期支付制度，但未作出具体要求，《准则》明确了延期支付的期限不得少于三年[3]，类似规定在《商业银行稳健薪酬监管指引》（2010）已有体现。由于企业文化存在差异，且外资银行需同时遵循母行政策和母国/地区的监管政策，故而其执行基本薪酬占比、绩效薪酬延期支付等问题难度较大。建议在公司治理监管工作中鼓励监管人员适当考虑外资银行特殊性（单一股东、股东为商业银行、股东位于境外），按照“实质重于形式”的原则，对外资银行薪酬机制设计的评估具体情况具体分析，重点考虑其是否有利于银行中长期发展，是否有利于银行风险管理及内部控制。

[2]“公司组织形式为有限责任公司的银行保险机构，参照适用本准则，公司法等法律法规及监管制度另有规定的从其规定。……独资银行保险机构可以不适用本准则关于董事长、副董事长、董事（包括独立董事）提名和选举、监事提名选举、监事会人数及构成、监事会主席等相关规定。法律法规及监管制度对外资银行保险机构另有规定的从其规定。”

[3]《准则》第八十六条 银行保险机构绩效薪酬支付期限应当充分考虑相应业务的风险持续时期，且不得少于三年，并定期根据业绩实现和风险变化情况对延期支付制度进行调整。上述条款在《商业银行稳健薪酬监管指引》第十六条已有类似规定：商业银行高级管理人员以及对风险有重要影响岗位上的员工，其绩效薪酬的40%以上应采取延期支付的方式，且延期支付期限一般不少于3年，其中主要高级管理人员绩效薪酬的延期支付比例应高于50%，有条件的应争取达到60%。在延期支付时段中必须遵循等分原则，不得前重后轻。

对银行业金融机构开展“B端”基金代销的思考

文/农行深圳市分行金融市场部客户经理 胡森彦

基金销售服务按照客群可以分为“To B（对公）”和“To C（对私）”两类，根据是否直接通过基金公司购买又可分为直销和代销两类。“B端”基金代销业务，是指基金代销机构为机构投资者提供更为便捷的一站式投资服务。根据基金业协会公布的数据，目前提供“B端”销售的销售机构超过40家，市场参与者主要包括第三方代销机构、部分股份制银行和城市商业银行。从银行业金融机构来看，股份制银行与城商银行入局较早，国有控股商业银行起步较晚。现阶段仍处于“B端”基金代销业务的资源投入黄金窗口期，各类银行业金融机构特别是国有控股商业银行应抓住机遇，加快布局。

投资者主体呈现新趋势

当前机构投资者已成为我国资管市场的重要组成部分。根据光大理财和波士顿咨询公司（BCG）联合发布的《中国资产管理市场报告（2022-2023）》，2022年我国资管市场总规模为138.8万亿元，其中机构资金规模占比46%，机构投资者已占据资管市场的半壁江山。根据万得数据，截至2023年6月末，机构投资者持有基金的净值占市场总市值的47.4%。根据中金预测，2030年，我国资管市场总规模有望达到300万亿元，其中机构资金规模169亿元，占资管市场总规模的56%，金融同业资金规模117万亿元，占机构资金规模的69%。未来，机构投资者尤其是金融同业在我国资管市场将扮演越来越重要的角色。

搭建基金代销平台

当前市场先进代销平台具备为客户提供基金投研一站式服务的功能。如，基煜基金是国内最早开展“B端”基金代销的公司之一，其“基构通”平台是业内首个“B2B”基金投资交易平台。该平台围绕电子化基金交易服务，建立客户营销、基金研究、交易服务一体化的综合服务体系，开发了在线开户、智能拆单、权限管控体系、批量开户、授信池管理等近100个功能，大幅节约了交易开户时间和人工运营成本、提高了账户运营效率和交易风险管控能力。

商业银行方面，头部股份制银行率先上线基金代销平台，如招商银行的“招赢通”与平安银行的“行E通”。这些平台通过与同业机构联手开展同业代销理财等业务，搭建集基金产品管理、客户管理、资讯服务为一体的同业金融机构综合性合作渠道。国有控股商业银行也开始涉足“B端”基金代销领域，中国银行于2023年刚上线“同e赢”平台，工商银行与建设银行也已上线“工同赢”同业客户综合服务平台与同业合作平台。从整体上看，这些平台均以客户引入为导向，以平台为载体，通过营销客户在平台上开展各类业务以提高客户粘性，实现持续创造效益。

加强业务风险防范

“B端”基金代销业务的风险主要集中在业务平台系统和代销的基金产品两个方面。银行业金融机构开展“B端”基金代销业务，应加强操作风险与声誉风险管理。在操作风险方面，“B端”基金代销业务依托代销平台系统开展，系统不完善可能引发操作风险。而且在业务开展过程中，在进行开户、交易时，平台系统需要与客户系统进行对接，如系统运行不稳定，或系统对接出现问题，可能引发交易失败、重复申购、扣款失败、到款不及时等操作风险。此外，由于系统的安全保护机制不完备，可能会导致重要交易数据泄露，引发数据安全风险事件。在声誉风险方面，资管产品本身具有投资属性，投资收益受市场利率、宏观调控政策等因素影响，如客户购置银行代销的基金产品发生净值回撤，可能会引发该行的声誉风险。此外，基金代销业绩受市场情绪影响，如市场情绪不佳，可能导致代销的基金销售情况不理想，不利于客户关系的维护，从而对银行造成声誉风险。

多角度推动业务发展

“B端”基金代销业务具有专业性强、增长潜力大、风控要求高等特点，需要从多角度制定策略推动业务发展。一是加强营销队伍建设，提升基金代销营销能力。应针对金融同业机构客户的特点，在具体负责条线开展有针对性的培训，提高营销人员的专业知识水平，并形成一整套营销策略。此外，银行业金融机构还应加强资质管理，定期组织条线相关人员参加基金从业人员资格考试，推进队伍专业化建设。二是做细客户需求调研工作。银行业金融机构可对辖内同业客户进行全面梳理，制定意向客户清单，对清单内客户逐个开展营销，针对不同客户的需求，制定个性化的营销策略。三是落实风险控制措施，做好风险防范工作。平台系统是开展代销业务的依托，银行业金融机构应高度重视系统运行稳定性，严格落实系统测试，对发现的问题及时改进，最大程度保障系统运行稳定，全面了解客户系统运行机制，避免因系统对接失败而产生操作风险。同时，应制定预案，提升突发事件处置水平。此外，应提高基金投研水平，甄选前景较好、运营稳健的基金产品进行代销。

大湾区小微企业贷款服务的思考与建议

文/中国银行深圳市分行大湾区金融研究院 曾圣钧

小微企业贷款一直以来都是我国普惠金融服务领域的重点和难点，虽然近年取得了阶段性成果，但还有进步空间。粤港澳大湾区作为国家的示范基地，小微企业贷款需求也非常庞大，服务模式也较为丰富。本文通过分析湾区小微企业贷款创新案例，提出未来银行在加强小微企业贷款服务的几个方向和策略。

一、引言

（一）大湾区小微企业的发展潜力

作为我国开放程度最高、经济活力最强的区域之一，粤港澳大湾区的小微经济、民营经济力量日渐壮大。截至2021年底，大湾区境内9市约有小型企业27万家和微型企业250万家，覆盖外贸、科创、制造等行业。根据奥纬咨询与微众银行联合发布报告显示，今年大湾区仅参与外贸的中小微企业潜在融资需求就预计可达 7000 亿元，而跨境小微企业贷款缺口接近 1500 亿，市场空间巨大。

（二）小微企业贷款模式创新的意义

首先，创新能够更好地改善小微企业的贷款体验。多数小微企业无法提供传统贷款业务所需的押品和材料。银行需要运用金融科技，建立全新的贷款资金投放与回收机制，通过清晰了解小企业的应收账款和交易流水，降低双方的合作成本。

其次，创新能够更好满足小微企业的差异化经营需求。随着大湾区经济的不断融合，区内小微企业涉及的产业种类越来越丰富。银行可以挖掘湾区核心企业的信用资源，发挥产业金融服务小微企业的优势，推动金融机构与政府、核心企业联合开发平台类的贷款产品。

再者，创新能够助力小微企业把握大湾区金融市场发展机遇。大湾区出台不少支持小微企业贷款的政策。银行可以把握政策机遇，用好“三地”金融资源，为小微企业设计开发更多元化的资金融通方案，作为传统贷款的重要补充。

（三）小微企业贷款的支持政策

近年来，无论是中央还是地方政府，在支持小微企业贷款方面政策频出，力度有增无减。

2021年末，国务院调整中小微企业金融支持两大专项货币政策工具，包括普惠小微企业贷款延期还本付息支持工具和普惠小微企业信用贷款支持计纳入支农、支小再贷款支持计划管理。2022年，国务院又新设普惠小微金融两大专项再贷款货币政策工具，包括科技创新专项再贷款工具和普惠养老专项再贷款工具。

2023年，广东省出台了《支持港澳青年在粤港澳大湾区就业创业的实施细则》，其中包括小微企业可申请最高不超过500万元贷款额度等多项利好政策。此外，“前海金融30条”中也有支持中小企业发展的建议，便利香港企业跨境投融资，支持港企港人在前海合作区创新创业，支持前海合作区内符合条件的港资小微企业在500万元人民币的限额内从境外银行获得人民币贷款。

二、大湾区小微企业贷款服务模式

（一）主要模式概述

大湾区小微企业性质种类繁多，基于产业类型、业务模式、出口市场、资金来源等因素，企业对贷款支持的模式需求也会有所不同。区内银行针对企业特点，结合自身优势，创新推出了不少产品服务，具体如下表。

表：大湾区小微企业贷款主要模式

类 型	机构名称	服务特点
银 行	中国银行深圳市分行	推出“制造贷”、“创业担保贷”等新品，支持小微制造类企业和创业型企业。
	平安银行	利用物联网、大数据技术打造“星云物联网平台”，为众多大湾区链上小微企业提供贷款金融服务。
	建设银行广东省分行	创新“贸融易—汇率避险”服务和“建粤·银担汇”产品，在小微外贸企业融资产品上增加汇率避险功能。
	深圳微众银行	推出“助力企业100%公益行动”“惠蓝种子计划”，为企业和企业之间，企业和大众之间搭建合作桥梁，为小微企业创造商业机会。
	汇丰银行（中国）	面向小微企业推出总额达人民币10亿元的普惠金融专项支持计划，通过与担保机构合作、智慧供应链融资等多种融资方式小微企业的信贷投放。
核心企业平台	惠州TCL	搭建“简单汇”全国性供应链金融服务平台，面向行业核心企业、1-N级小微供应商、金融机构、政府相关部门等四类客户提供基础功能、增值服务、延伸体系三大服务。
	深圳比亚迪	搭建“迪链”开放式服务供应链金融平台，重点服务比亚迪在全国1万多家供应商，降低小微企业的融资成本。
第三方平台	深圳联易融科技	实现银行与联易融核心企业云系列的多级流转平台“讯易链”系统对接，以创新方式推进线上“保理e融”产品，为核心企业的上游供应商小微客群，提供便捷高效的应收账款管理和保理融资服务，以满足中小微企业融资需求。
	深圳比亚迪	搭建“迪链”开放式服务供应链金融平台，重点服务比亚迪在全国1万多家供应商，降低小微企业的融资成本。
	深圳比亚迪	搭建“迪链”开放式服务供应链金融平台，重点服务比亚迪在全国1万多家供应商，降低小微企业的融资成本。

资料来源：作者整理

（二）重点案例分析

1、银行主导模式

为推动制造业高质量发展，深圳中行面向深圳市制造型小微企业创新推出“制造贷”业务方案。“制造贷”具有纯信用、标准化、专属化等特点，支持企业无需开户即可在线测额（预授信），小微企业可通过该行线上平台发起申请，进行税务授权，由系统自动开展业务审核，审核通过后即可放款，业务流程高效、便捷，支持快速审批。

此外，深圳中行还密切关注初创、成长期的小微企业，开发了“创业担保贷”服务体系。对于处于孵化期的企业来说，由于盈利不稳定、缺少抵押，往往较难在银行获得融资，而“创业担保贷”有效解决了这一难题。截至2023年3月末，深圳中行累计发放创业担保贷超2300笔，累计发放金额也逾31亿元。

2、核心企业主导模式

“迪链”供应链平台是比亚迪根据自身产业发展需要打造的一个开放式服务供应链金融服务平台，其中重点服务比亚迪在全国1万多家供应商，降低小微企业的融资成本。利用比亚迪的商业信用与银行合作，在供应商拥有对比亚迪的债权后，向供应商签发迪链，使得中小企业可用迪链向银行等资金提供方获得信贷支持。截至2023年1月16日，运行不到一年时间的迪链平台“迪链”数字化债权凭证签发规模累计突破3000亿元。

3、第三方平台主导模式

滴灌通成立于2021年8月，公司致力于用数字化手段把国际资本精准引到小微企业，聚焦投资零售、餐饮、服务、文体4大行业的7000万家小微消费门店。滴灌通连通国际资本，运用创新的金融工具（滴灌星系统）以及先进的网络技术，向中国小微企业提供合适的融资服务。今年3月25日，滴灌通澳门金融资产交易所试营运启动仪式举行，是澳门成立的第二家金融资产交易所，开创了国内服务小微企业贷款的新业态。滴灌通创新收入分成投资模式，将金融活水精准滴灌进每一个需要资金的小微企业，让资金成为企业逆势增长的能力。滴灌通交易所能够为国内千万家小微企业提供资本市场直接融资渠道，重塑了“交易所”的服务逻辑，不再局限于极少数大型企业和独角兽公司，在世界范围内也属于普惠金融服务的一种创新。截止目前，滴灌通已与国内200多家连锁品牌商开展合作，完成近一万家门店的投资。

（三）小结

银行界·金融研究

总结大湾区小微企业贷款服务经验，可以发现几个重要规律。一是需要不断提升数字化水平，科技的应用将是小微企业贷款服务质效的关键。二是围绕供应链开发小微企业金融服务平台的核心企业越来越多，不仅提供了信用及贷款资金支持，同时也打造了产业生态圈，巩固市场竞争力。三是参与到小微企业贷款服务的新业态逐渐增多，包括以政府主导的中介信息平台，以社会资本主导的资金撮合平台等，都为小微企业贷款市场注入了新的动力和活动，也发挥了大湾区在互联互通、政策先行先试方面的诸多优势。

三、银行优化小微企业贷款服务的建议

（一）提升小微企业贷款的线上化、智能化水平

支持小微企业是长久国策，金融行业的任务不仅会越来越重，服务质效要求也会越来越高。银行要完成普惠金融发展计划和指标，加大金融科技手段的运用势在必行，不仅需要通过线上化、智能化提高业务的效率，同时也要通过数字化提高小微企业贷款的风险管理能力和差异化定价能力。未来需要更多的通过云计算技术和数据实时系统实现对小微企业经营状况进行动态监测，及时进行风险识别。同时在体验上还需要进一步贴近市场与客户的真实需求。

（二）积极探索与第三方平台合作的新模式

滴灌通科技及其澳门交易所在小微企业融资服务上开创了一种股权、债权之外的新型方案，诸多做法值得银行借鉴及合作。一是借鉴滴灌通的经营理念，采用营业收入约定分成比例的模式，针对痛点、难点，做到了无抵押无担保、不稀释股权、没有对赌和附加条件、不派驻人员、不干预门店经营，更加契合小微企业的实际融资需求。二是借鉴滴灌通的风险管理模式，依靠组合分散风险；通过自动回款机制（ARM），安全、精确地执行投资和每日实时的现金流自动抓取，防范贷款资金和回款资金被挪用的风险。三是借助滴灌通的企业服务数据打通企业与银行的合作桥梁，使小微企业更容易获得银行贷款；与滴灌通合作开发产品，丰富理财资管产品的投放渠道，既满足小微创业者多元化的资金融通需求，也满足合格投资者多元化的资产配置需求。

（三）构建更加开放的服务生态圈

个性化、多元化会是小微企业贷款需求的重要趋势。银行同业间也可以相互借鉴好的做法和经验，为小微企业提供更多高附加值的配套金融服务。一是利用产品组合帮助小微企业规范财务以及经营机制，优化财务报表，提升企业的市场竞争力。二是发挥公私联动优势，为企业主个人提供理财产品服务、贵宾卡服务等,增强小微企业的现金管理意识。三是助力小微企业防控市场风险。特别是“走出去”拓展海外市场的小微企业，银行与信保公司合作，推出更低成本、更有效的融资解决方案。

银行界·金融研究

2024年信贷增速或将保持平稳

文/招联首席研究员、复旦大学金融研究院兼职研究员 董希淼

中国人民银行1月12日公布的金融数据显示，2023年社会融资规模和人民币各项贷款保持较快增长速度，都实现同比多增，实体经济融资成本稳中有降。同时，2023年信贷增长结构有所变化，企业贷款增长较快而居民贷款增长乏力。2024年货币政策应更加灵活有效，适时实施降准降息，并加强与财政政策等协同配合，更有力地激发有效融资需求，保持社会融资和各项贷款平稳增长，助力宏观经济继续恢复回升。

2023年我国加快调整优化宏观政策，出台一系列稳增长、扩内需的政策措施。特别是下半年开始，政策组合拳加快落地实施力度，叠加效应逐步显现，进一步提振了经营主体的信心和预期。从金融数据看，全年M2、社会融资规模、贷款增速均保持在10%左右的相对高位。其中，社会融资规模全年增量累计为35.59万亿元，比上年同期多3.41万亿元；人民币贷款累计新增22.75万亿元，同比多增1.31万亿元。金融机构加大对科技创新、民营小微企业、绿色发展等重点领域和薄弱环节的精准滴灌，金融资源配置效率持续提高。与此同时，社会融资成本持续下降，1-11月贷款加权平均利率为4.17%，同比下降0.34个百分点；其中企业贷款利率为3.89%，同比下降0.3个百分点，均处于历史低位。总体来看，2023年金融为支持服务实体经济的力度进一步加强，为经济持续整体好转营造了适宜的货币金融环境。

从信贷增长的构成看，2023年全年住户贷款增加4.33万亿元，企（事）业单位贷款增加17.91万亿元，呈现“二八”现象。其中，企（事）业单位贷款增量占各项贷款增量的78.73%，是信贷增长的主要贡献项。这表明，在政策推动之下，企（事）业单位融资需求恢复较快。在企（事）业单位贷款中，中长期贷款增加13.57万亿元，占增量的75.77%，比重较2019年的62.22%明显提高，企（事）业单位融资的稳定性不断提升。但同时要看到，住户贷款增量仅占各项贷款增量的19.03%，远低于2019年的44.20%，“企业强，居民弱”问题贯穿全年。这反映出2023年房地产市场较为低迷，居民住房消费需求的意愿不强、能力下降。

2023年信贷投放月度和季度之间波动较大，特别是受一季度贷款集中投放以及四季度财政政策发力等影响，全年呈现“两头高，中间低”特点。近期，央行多次强调注重新增信贷均衡投放　提高存量资金使用效率。叠加2023年较高的基数，如果政策未进一步加力，预计2024年社会融资规模和各项贷款增速或将小幅回落。但考虑到中央经济工作会议提出“以进促稳”“先立后破”等要求，预计下一步仍将出台和落实一系列稳增长、促发展的政策措施，2024年信贷保持平稳增长或可期待。

因此，市场对开年之际货币政策加大实施力度抱有较高期待。1月15日，央行开展890亿元公开市场逆回购操作和9950亿元中期借贷便利（MLF）操作，中标利率分别为1.80%、2.50%，为2024年第一次平价加量续作。从量的角度看，1月MLF到期量为7790亿元，因此本次操作向市场净投放中长期流动性2160亿元。近期来，政府债券发行加速以及年初信贷投放速度加快，对市场流动性带来一定影响。央行连续三个月加量平价续作MLF，向市场注入较多流动性，有助于维持市场流动性合理充裕，保障开年之际金融市场平稳运行。

但从价的角度看，本月逆回购和MLF中标利率均与上月持平，意味着本月贷款市场报价利率（LPR）保持不变的概率较高。2023年MLF中标利率两次下降，累计降幅为25个基点，引导市场利率显著下行。目前，无论是企业贷款利率还是消费信贷利率均已处于历史低位。维持LPR不变，一定程度上有助于银行保持息差基本稳定，增强向实体经济减费让利的持续性。但在市场普遍希望政策利率下降引导市场利率下行的情况下，此次平价续作，让市场降息预期再次落空。

虽然目前国内经济加快恢复的迹象增多，多项经济指标回升，但恢复的态势并不十分稳固。特别是经营主体的信心和预期仍在恢复之中，需求有待进一步提振。因此，中央经济工作会议要求稳健的货币政策灵活适度、精准有效。“灵活适度”，要求货币政策加大跨周期和逆周期调节力度，前瞻性地进行预调、微调，助力宏观经济熨平周期波动和外在冲击。“精准”，主要从结构而言，将运用好结构性工具，加大对重点领域和薄弱环节的“精准滴灌”；“有效”，主要从结果而言，强调主要从质效而不是单纯从数量来观察和评价货币政策，将既用好增量又盘活存量。

从内外部环境看，随着美国加息周期结束以及我国物价水平走低，2024年我国货币政策加大调整和实施的空间较大。下一步，应综合运用多种货币政策工具，量价并举，长短结合，在总量上保障流动性更加充裕，在价格适度上降低社会综合融资成本，进一步稳定经营主体信心和预期，引导金融机构加大对各类经营主体特别是科技创新、绿色转型、普惠小微、数字经济的支持服务，以更大力度支持金融机构做好五篇大文章。

日前，央行货币政策司司长邹澜表示，将强化逆周期和跨周期调节，从总量、结构、价格三方面发力，为经济高质量发展营造良好的货币金融环境。一季度，央行仍将可能降低政策利率5—10个基点，降低存款准备金率0.25百分点，引导银行降低存款利率，进一步降低银行资金成本，引导LPR特别是5年期以上LPR适度下降，助力降低经营主体融资成本，进一步激发有效融资需求，为2024年经济实现良好开局和持续回升奠定基础。

2023年住户贷款增长较慢，是信贷平稳增长和结构优化的主要拖累因素。2024年，提振居民消费需求是重中之重。因此，建议继续采取更有力有效的政策激发有潜能的消费，加快发展消费金融，推动消费从疫后恢复转向持续扩大。同时，建议以更坚决的态度出台一揽子、系统性的政策，全面提振对房地产市场的信心和预期，稳住和扩大居民住房消费。比如，除一线城市之外全面取消限购、限贷、限售等限制性措施，继续降低或取消房贷利率下限，降低存量二套房贷利率；加快落实住房租赁“金融17条”，继续增加补充抵押贷款（PSL）额度，促进“三大工程”建设，加快形成房地产发展新模式。

银行界·金融研究

国银金租坚持“五措并举”推动主题教育走深走实、见行见效

文/国银金租 张 旭、赵 健

在学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育中，国银金租党委认真贯彻落实中央精神和国家开发银行部署要求，紧扣“学思想、强党性、重实践、建新功”总体要求，坚持“五措并举”，将理论学习、调查研究、推动发展、检视整改、建章立制贯通起来、一体推进，努力将主题教育成果转化为推进公司高质量发展的实效。

一、主题教育开展情况

（一）抓好组织领导，让主题教育“动起来”

国银金租党委坚持把开展好主题教育作为当前首要政治任务，精心组织，统筹谋划，第一时间动员部署，成立以党委书记为组长的主题教育领导小组，下设综合学习、调研宣传、推动发展和检视整改四个小组，统筹推动工作落实。在组织协调方面，研究制定了分工协作、文件共享、沟通报告、评价考核“四项机制”，形成“领导小组牵头抓总、办公室统筹联动、工作小组推动落实、各党支部积极参与”的工作格局。在执行落地方面，研究起草主题教育“1+4”方案（1个实施方案和4个分项方案），把理论学习、调查研究、推动发展、检视整改贯通起来，做到了“规定动作”一个不少、“自选动作”务实管用。

（二）抓好理论学习，让主题教育“热起来”

国银金租党委把抓实理论学习作为主题教育的首要举措，精心组织开展党委班子“三带六学”读书班，共组织开展党委中心组集体学习10次、专题研讨12次、专家辅导3次，赴深圳前海、福建宁德组织开展现场教学2次。在读书班中，党委班子成员系统完成8种指定教材的学习，增加再学习再领会习近平总书记对国有企业和金融工作的重要讲话、重要指示批示精神等内容，使读书班学习内容更切实际、更富成效。

与此同时，推动基层支部“每月两学、上下同题”模式，组织开展征文活动和知识竞赛，进一步丰富学习形式，营造浓厚氛围。党委班子成员按照基层党建重点联系机制，下沉支部和部门指导理论学习25人次，各支部累计开展“三会一课”100余次。

（三）抓好调查研究，让主题教育“活起来”

国银金租党委坚持把调查研究作为推动发展“先手棋”，结合公司业务发展实际，紧盯方案设计、过程实施、监督问效等关键环节，研究制定公司调查研究实施方案，重点聚焦提升服务国家战略质效、防范化解风险、经营绩效可持续发展等方面，深度思考查找影响和制约业务高质量发展的突出问题，研究确定5项调研课题和5项专项调研，细化制定工作方案，明确工作时间安排、调研地点等。党委班子成员每人带队开展“1+1”调研（1个课题调研和1个专项调研），主动深入基层一线，累计开展55次实地调研，共排查发现问题18大类37项，提出解决措施78条，目前全部完成落实。

（四）抓好推动发展，让主题教育“实起来”

国银金租党委坚持主题教育和公司中心工作两手抓、两促进，做好“结合”文章，研究制定推动发展专项方案，细化列出7个方面、10项重点任务清单，围绕服务构建新发展格局、支持完善科技创新体系、为群众办实事等领域，组织实施了14项推动发展举措。一方面，加大对国家重点战略区域和民生领域的业务投放，更好服务和融入新发展格局。另一方面，优化机制流程，建设完善经营性租赁管理、资产负债管理、全面风险管理“三大体系”，实现内部管理和风控能力提升。

（五）抓好查改贯通，让主题教育“严起来”

国银金租党委坚持把检视问题整改贯穿主题教育始终，严格落实边学习、边对照、边检视、边整改的要求，紧密结合中央巡视“回头看”以及审计监督、监管检查发现的问题，重点围绕政治素质、能力本领、担当作为、工作作风、廉洁自律、能力本领等6个方面，查找梳理形成9项问题清单，制定了25条整改措施。为扎实推进问题整改落实，研究制定了《国银金租主题教育问题清单结项销号机制》，明确了检视整改流程、问题销号机制和整改结项标准，对问题清单实行动态管理，按期对账销号。

二、取得成效

（一）进一步提高党员干部理论素养思想觉悟

国银金租党委按照主题教育要求，把副处级以上干部作为重点，同时注重调动全体党员积极性，通过组织形式多样的理论学习，教育引导党员干部员工系统学、持续学、深入学党的创新理论，营造了良好的学习氛围。党委班子通过举办读书班，带头开展研学交流，带动基层党员深刻认识习近平新时代中国特色社会主义思想的历史地位、时代性和指导性，深刻领悟“两个确立”的决定性意义，坚决做到“两个维护”，推动党员干部深刻领悟“国之大者”，胸怀“两个大局”，在中国式现代化进程中更好履行金融担当，展现更大金融作为。

（二）进一步提升服务国家战略和实体经济发展质效

在主题教育中，国银金租党委深入践行开发性金融理念，坚持聚焦主责主业，回归租赁本源，持续精准发力，截至9月底，国银金租面向粤港澳大湾区、长江经济带、京津冀、长三角、黄河流域等重点区域产业类客户投放租赁资金超300亿元，刷新服务国家战略和实体经济的“成绩单”；在民生领域，积极开辟车辆租赁新赛道，乘用车C端融资租赁业务、车辆经营租赁投放超过50亿元；在绿色金融方面，面向中小水电业务、光伏、风电等绿色金融领域全年新增投放超过70亿元，在电网侧储能，汽车动力电池等其他新型绿色行业落地试点项目3个，合计投放14亿元。稳定的投放金额和业务结构的动能转换，为公司实现“回归租赁本源，支持实体经济”的业务转型目标，奠定了坚实基础。

（三）进一步夯实公司高质量发展的基础

在本次主题教育中，国银金租党委坚持问题导向，补短板强弱项，一手抓管理提升，一手抓转型创新，着力破解制约公司业务发展的突出矛盾和主要障碍，扫清高质量发展“拦路虎”。一是积极推动“三个体系”建设，在经营租赁管理方面，发布《租赁业务审批管理办法》等6项制度，构建覆盖经营租赁业务租前到租后的制度体系；在资产负债管理方面，开展三批资产负债系统线上需求测试，优化完善公司资产负债管理系统；在风险管理方面，持续优化公司预期信用损失模型，同时开展公司双名单项目风险排查梳理。二是出台中小微租赁业务发展“一个模式、两大支柱、两个能力”的数字化解决方案，借助数字化赋能打造面向中小微客户的经营性租赁创新业务模式，持续夯实数据应用及运营分析能力和自主研发运维能力。

三、主要经验及收获

（一）推进主题教育，必须聚焦主线

开展主题教育，要聚焦学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想这条主线，深学细悟、细照笃行，确保主题教育不“走神”、不“散光”。实践证明，习近平新时代中国特色社会主义思想是做好一切工作的根本遵循，必须作为主线贯穿主题教育始终，引导党员干部不断筑牢信仰之基、补足精神之钙、把稳思想之舵。

（二）推进主题教育，必须以上率下

开展主题教育，党委班子成员要率先垂范，带头学习、带头调研、带头检视、带头整改，为基层党员干部树立标杆。实践证明，开展主题教育，必须抓住关键少数，一级做给一级看、一级带着一级干，才能把压力传导下去，把积极性调动起来，推动主题教育深入开展。

（三）推进主题教育，必须瞄准问题

开展主题教育，要始终突出问题导向，做到学习带着问题、调研找准问题、检视剖析问题、整改解决问题，推动一批重点难点问题得到解决。实践证明，开展主题教育，必须要有正视问题的自觉，坚持真改、深改、实改，才能保证主题教育真正取得实效。

（四）推进主题教育，必须统筹兼顾

开展主题教育，要坚持统筹谋划，把理论学习、调查研究、推动发展、检视整改四个重要环节以及组织实施、督导考核、建章立制贯通起来、统筹推进；把主题教育与推动发展等重点工作落实紧密结合，做到两手抓、两不误。实践证明，开展主题教育，必须科学谋划，统筹推进，做到系统抓、两手抓、整体抓，是取得更大成效的有效方法。

银行界·科技金融

以创新驱动金融与科技“双向奔赴”

文/招联首席研究员、复旦大学金融研究院兼职研究员 董希淼

科技是国家强盛之基，创新是民族进步之魂。中央金融工作会议强调，要“做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章”，其中“科技金融”居于五篇大文章之首。做好科技金融大文章具有怎样的特殊意义？又如何找到促进科技金融又稳又快发展的突破口和切入点？本文就此进行简要阐述。

发展科技金融的重要意义

科技金融是指金融支持科技创新和科技型企业的产品、服务和模式。美国经济学家约瑟夫·熊彼特（1912）最早对科技和创新之间的相互作用进行研究，认为如果没有金融的支持，企业的创新和发展几乎是不可能实现的。熊彼特指出，创新是推动经济发展的源动力，只有将科技发明投入生产，才能继而转化为商业活动，该过程就需要资本和资金的支持。英国经济学家卡萝塔·佩蕾丝（2002）第一次揭示技术创新与金融资本的基本范式，认为金融资本在科技创新中始终扮演着重要的角色：先支持技术革命的发展，继而加剧可能引发的技术-经济和社会-制度领域之间的不协调；而经过一段漫长的时间建立协调后，金融资本又成为展开期的推动力；当一场技术革命走向尾声时，金融资本又有助于催生下一场革命。

从我国情况看，我国信息科技产业“缺芯少魂”现象较为普遍。由于未能掌握关键和核心技术，部分产业和企业经常受制于人，“卡脖子”问题十分突出。因此，加大投入大力发展科技产业，有助于增强我国信息科技产业安全性，提高我国科技自主创新能力，保持产业链供应链稳定，具有重大的战略意义和重要的现实意义。大力发展科技产业，离不开金融的支持和服务，重要的是大力发展科技金融。中央金融工作会议明确把科技金融放在“五篇大文章”的首要位置，具有特殊重要意义，将促进金融机构加快发展科技金融，引导更多金融资源流向科技创新和科技型企业，进而推动我国大力提升科技自主创新能力，增强综合国力。

我国科技金融发展现状

1993年，深圳科技局第一次把“科技和金融”简写为“科技金融”，这是“科技金融”第一次在正式文件中出现。2006年2月，原中国银监会印发《关于商业银行改善和加强对高新技术企业金融服务的指导意见》，要求商业银行确立金融服务科技的意识，实现对高新技术企业金融服务的商业性可持续发展，金融管理部门第一次就金融服务科技创新做出部署。2014年1月，原中国银监会等部门印发《关于大力推进体制机制创新，扎实做好科技金融服务的意见》，要求从信贷产品创新、金融组织体系、多元化融资等多个渠道促进科技和金融的深层次结合。2021年3月，《第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》提出，要完善金融支持创新体系，鼓励金融机构发展知识产权质押融资、科技保险等科技金融产品。

在国家政策指引和推动下，在金融管理部门和金融机构不懈努力下，近年来我国金融支持科技创新的强度和水平持续提升。在间接融资方面，银行业金融机构持续加大对科技型企业信贷支持力度。数据显示，截至2023年6月末，科技型中小企业贷款余额2.36万亿元，同比增长25.1%，连续三年保持25%以上的较高增速。其中，全国“专精特新”企业贷款余额为2.72万亿元，同比增长20.4%，连续三年保持20%以上的增速。高技术制造业中长期贷款余额达2.5万亿元，同比增长41.5%，连续三年保持30%以上的较高增速。

与此同时，资本市场对科技型企业的支持和服务显著增强。国家设立科创板、北交所，深化新三板改革，加快推出科创票据、科创公司债等债券产品，科技型企业直接融资渠道不断拓宽。截至2023年6月末，科创票据、科创公司债余额约4500亿元，超过1000家“专精特新”中小企业在A股上市。

科技型企业融资面临的难题与对策

发展科技金融，重点是支持服务好科技型企业。科技型企业具有高成长性，但可能存在投资周期长、投资风险高等问题，同时普遍存在资产较轻、缺乏抵押物等现象。

因此，科技型企业的特点与股权、债权融资更为契合。首先，股票市场和债券市场应进一步加大支持和服务力度。一是采取差异化措施，优先支持创新能力强、发展潜力大的科技型企业在主板市场上市，降低融资成本和企业杠杆率；突出“更早、更小、更新”，推动更多“专精特新”科技型企业在北交所、科创板、新三板等上市，提升直接融资比重。二是大力发展债券市场，采取增信措施，支持更多科技型企业通过发行债券，获得持续的中长期融资，缓解融资难、融资贵等问题。三是创新投贷联动等服务模式，鼓励银行与创投机构合作，为科技型企业同时提供债权融资和股权融资，不断拓宽科技型企业融资方式和渠道。投贷联动有内部和外部两种模式。下一步，应支持银行等机构设立投资子公司，通过投资子公司开展内部投贷联动业务。

银行是我国金融业的主体，应在科技金融发展中发挥更大作用。银行应突出重点，优化信贷资源配置，探索金融与科技融合新模式、新路径。比如，加大对先进制造业、高技术制造业、战略性新兴产业等领域科技型企业的全方位金融支持，提高对具有核心技术、成长性强的科技型企业的服务力度。我国银行理财公司已经超过20家。理财公司可发挥其牌照多元、机制灵活等优势，通过发行主题理财产品等方式，加大对科技型企业的投资。下一步，还可以考虑放松法律和政策限制，允许商业银行直接投资入股科技型企业，探索金融与科技更紧密、更深度融合发展的新路径。

银行在科技金融中的作用

总体而言，近年银行业通过设立服务科技创新的专营组织架构、专门风控制度、专业产品体系、专项考核机制，推动信贷资源向科技创新和科技型企业倾斜，发挥了银行在科技金融发展中的“生力军”和“催化剂”的作用。

一是提高认识，从战略高度推进科技金融业务发展。将发展科技金融作为全行战略重点，制定科技金融专项推进方案，明确科技金融政策和专营机构专属政策。

二是强化信贷政策投向管理，加大信贷资源倾斜力度。如加大初创期科技型企业拓展力度，大力支持“专精特新”企业，在保持商业可持续的基础上降低科技信贷利率。

三是创新评价标准，探索支持科技型企业新模式。针对科技企业特点，以人才、技术、业务模式和市场前景等作为评价要素，让不符合传统授信标准的企业也能获得融资。

四是产品和服务模式创新。突出科技属性，开发专属信贷产品，如推出“小巨人贷”“专精特新贷”等，打造全生命周期产品服务体系，满足科技型企业差异化需求。

五是优化授信审批流程，提高审批效率。总行对分支行进行充分授权，开辟绿色通道，实现高效率审批，满足科技型企业对资金时效性要求，提升用户体验感和获得感。

同时，部分银行还打造全渠道生态链，扩大与保险、证券、创投、担保、园区等机构合作，构建科技金融“朋友圈”“生态圈”，强化对科技型企业的资源导入和全面服务。

金融科技赋能科技金融

金融科技是金融业未来发展的关键变量，也是科技金融发展的关键驱动力。发展科技金融，要发挥金融科技的赋能作用，努力实现金融与科技“双向奔赴”。一方面，运用科技手段，加大产品和服务创新力度，更好满足科技创新的需求。比如，破除对抵押担保的过度迷信，将商标、专利等作为授信依据，大力发展知识产权质押融资；根据科技型企业轻资产等特点，在保持商业可持续的前提下，开发更多信用贷款产品，更好地满足企业需求；引入融资担保公司、保险公司等，丰富科技型企业融资增信措施。

另一方面，要用好大数据、人工智能、物联网等技术，不断提升服务的效能。深度应用金融科技，有助弥补科技型企业信用数据较少等不足，提升金融服务可得性和有效性。在依法合规的前提下，获取更多科技型企业信用数据和其他替代性数据，也为下一步产品和服务创新奠定基础。同时，充分运用金融技术赋能，加大对科技型企业信息收集和风险识别及监测，还有助于提高产品匹配的精准度和风险防控的有效性。

与此同时，科技创新加快推进，人工智能等技术不断迭代升级，也为金融业发展提供了源源不竭的动力和源泉。总之，要用好金融科技创新发展科技金融，实现金融与科技“双向赋能”，进而促进科技与金融“双向奔赴”，共同做好科技金融与数字金融两篇大文章。

优化政策支持科技金融

2021年11月，中国人民银行等部门印发《山东省济南市建设科创金融改革试验区总体方案》，推进科创金融改革试验区建设。两年多来，我国已在济南、上海市、南京市、杭州市、合肥市、嘉兴市、北京等7地设立科创金融改革试验区，初步形成一批可复制推广的经验做法。应进一步扩大科创金融改革试验区，逐步建立健全多层次科技金融组织体系、多元化科技金融产品和服务体系、多维度科技金融政策支撑体系。

同时，各级政府和金融管理部门继续要为科技金融发

展创造良好的政策环境，推动科技金融健康发展，更好地防范科技金融风险。

一是要建立健全企业、金融、政府各方责任共当和损失分担机制。如设立科技型企业贷款风险补偿基金，健全科技型企业融资担保体系。

二是要适当提高科技型企业贷款不良率容忍度，支持中小银行加快不良资产处置；落实容错纠错、尽职免责制度，减少金融机构和从业人员的后顾之忧。

三是加快完善社会信用体系，依法依规增进信用信息共享。如建设科技型企业信用信息共享平台，免费提供给银行使用。科技型企业要依法全面披露自身信息，加快数字化步伐，增强金融承载力。

总之，要加快破除科技金融发展的四个“软约束”，即破除制度约束，构建更完善的法律环境；破除监管约束，应用监管科技，提升监管水平；破除机制约束，加快金融数字化转型；破除文化约束，培养数字文化和人才。

工商银行深圳市分行服务和融入科技创新助力深圳高端高质高新产业高质量发展

中央金融工作会议将科技金融作为五篇大文章之首，从战略高度明确了科技金融的重要意义。工商银行深圳市分行始终高度重视科技金融工作，主动服务和融入深圳科技创新事业，积极推进金融供给侧改革，加速迭代升级金融支持科技创新企业发展的新路径和新模式，不断推出与深圳高端高质高新产业相匹配的科技金融支持措施，全力做好科技金融大文章。

一、提升政治站位服务融入深圳科技创新事业

深圳是科技企业成长的沃土，也是科技创新的桥头堡。2023年深圳市战略性新兴产业增加值超1.3万亿，占GDP比重超40%，以20+8产业为代表的科技创新板块发展速度快、规模大，以专精特新、国家级高新技术企业和科技型中小企业为代表的重点科技企业在数量上位居全国头部，并且还在持续快速增长中，这一部分企业代表了深圳未来的发展方向，自身具备高成长特点，是未来各家金融机构信贷投放、存款负债、股权投资融资的重要方向和基础客群。

工商银行深圳市分行持续深耕科技金融领域，不断为包括科技企业、科技人才、科研院所在内的各类创新主体提供力度更大、覆盖更广、品种更全、服务更全、投向更准、模式更优的科技金融服务。截至2023年末，工商银行深圳市分行科技企业投融资余额超1300亿元，较年初增长超40%；科技企业融资客户数超3200家，较年初增长近10%。目前，工商银行深圳市分行服务的科技客群覆盖新一代信息技术、高端装备及先进制造、新能源、新材料、节能环保、生物医药等国家战略新兴产业领域。同时，科创贷款占比不断提升，目前已达到工商银行深圳市分行整体公司贷款的四分之一以上。

二、推进金融供给侧改革完善科技金融服务体系

（一）突出专业加持

完善专业机构设置，构建多层次科技金融服务矩阵。为进一步强化服务力度，2018年5月，工商银行总行在深圳挂牌成立了系统内首家科创企业金融服务中心，为科技企业提供全生命周期综合金融服务。工行深圳市分行结合各片区科技金融资源禀赋和发展潜力，陆续向工商银行总行申请设立了6家总行级新市场特色支行和6家分行级新市场特色支行，连同其他重点发展支行，目前在深圳地区已形成“1+6+6+N”专业机构，以及科创中心+特色支行+科创网点多级协同的科技金融特色服务矩阵，服务触角遍及包括深圳国家高新区“一区两核多园”、深港河套、光明科学城、前海合作区等在内的深圳科技创新重点区域，通过科技金融专业机构建设引导辖内分支机构加快客户结构转型，形成服务科技创新企业的示范引领效应。

强化专业队伍建设，培养复合型高素质科技金融团队。服务科技创新企业的过程也是对商业银行客户经理队伍的淬炼提质。面对新技术、新业态、新模式的科技创新企业，如何判断企业价值、满足企业需求、识别防范风险，这些都需要专业的培训和经验的累积。工行深圳市分行依托专业机构建设，从覆盖前中后台的各专业领域优中选优逐步选拔锻炼出一支懂市场、懂行业、懂技术、懂金融、懂产品、懂风控的综合化科技金金融专业队伍，能够及时高效响应科技企业金融需求。

（二）注重创新破局

推动评审理念转变，搭建契合科技企业特点的价值评价体系。工行深圳市分行针对科技创新企业高研发投入、高人力投入、轻资产的特点，在工商银行总行的指导支持下，陆续创新研发推出了科技企业专属的投融资业务准入模型、评级模型、授信模型、评审机制、个性化贷后管理机制、尽职免责机制等覆盖科技金融业务全流程的科技企业价值评价体系，为业务审批落地提供了机制和效率保

障。新的评价体系更加关注科技企业的无形资产与未来成长；对科技企业创始人、研发团队和研发成果加大评级权重；多维研判资本市场认可度与政府政策支持度，全面反映科技企业的市场价值和发展前景。同时，工行深圳市分行在科技企业投融资业务的实践过程中注重引导科技金融队伍评审理念的转变，借助新的评价体系树立新的科技企业评判标准，不断提升科技金融队伍的行业研究能力和技术把控能力，将思维理念从“押得住”向“看得准”转变，将业务流程逐步向“专业人、短流程”改造。

丰富金融产品供给，构建科技金融全场景金融产品族群。工行深圳市分行针对科技企业发展痛点和经营难点，充分考量科技企业轻资产特点，聚焦科技企业股权和知识产权两大特征优势，围绕科技企业的未来收入、股权融资、补贴资金等特征性还款来源，持续创新构建丰富的科技金融产品族群，陆续推出科技专利贷、研发贷、科创贷、专精特新贷等针对不同客群、不同需求、不同定贷逻辑的特色化金融产品，以及知识产权证券化、科创票据等资本市场服务手段，不断提升科技企业对银行金融产品的可得性与适用性。

（三）形成完整体系

贯通前中后端全流程，实现业务流程体系化。在前端，通过内外部大数据的充分运用不断破除银企信息不对称带来的相互选择壁垒，实现精准高效的科技企业服务触达。在中端，通过在专业机构设置专属流程、派驻专职审查人员、强化行业研究和技术研判，充分发挥科技金融审贷机制效能，构建专业精准的价值判断模式。在后端，针对科技企业和科技行业迭代变化快的特点，通过多元产品覆盖深度融入科技企业发展过程，实时掌握科技行业趋势和企业市场变化。

覆盖发展过程全周期，实现客群服务体系化。针对科技企业高成长的突出特点，聚焦科技企业不同发展阶段的金融需求，对企业的适用产品和服务从基础结算到现金管理业务再到投融资业务和战略资源导入，进行阶梯式丰富和升级，实现接力服务顺畅衔接。

畅通内外协同全渠道，实现服务渠道体系化。针对科技企业金融需求多元化特点，依托工银集团平台资源优势，构建涵盖政府部门、资本市场、投资机构和产业资源在内的科技企业金融服务多元合作生态。从企业发展到产业链升级，从区域到全国，从国内到国际，为科技企业提供全渠道综合金融服务。

三、发挥大行担当引领科技金融高质量快速发展

下一步，工商银行深圳市分行将深入贯彻中央金融工作会议精神，深耕主责、做精主业，加大信贷支持力度，配足资源保障，不断提升科技企业服务广度和经营深度，全力做好科技金融大文章，聚焦服务一批走在民族创新前列、走在中国创造前列的优质科技创新企业，为深圳地区科技金融事业的发展贡献更多工行力量和智慧。

（通讯员：曾　陈）

农业银行深圳市分行投商行一体化服务积聚科创发展新动能

党的二十大报告对强化企业科技创新主体地位作出全面部署，加快实现高水平科技自立自强成为构建新发展格局的必由之路。近年来，农行深圳市分行在科创金融领域不断进行探索与突破，在战略引领、品牌塑造、团队建设、产品设计、生态搭建等方面取得积极进展，逐步谱写出科技金融这篇大文章。

谋篇布局 持续加强顶层设计

农行深圳市分行全面贯彻落实党中央、国务院关于创新驱动发展的决策部署，积极调整战略布局，健全完善服务企业的体制机制。2020年7月，成立科创企业金融服务中心，构建“分行科创中心+科创分部+特色支行+特色网点”的专营组织架构，组建了近千人的科创服务专业队伍，充分发挥“一点接入、全行响应、集团联动、内外协同”的系统优势，形成垂直服务体系。

2020年8月，推出“千帆企航”科创专属服务品牌，在“投、贷、债、服”四方面协同发力，满足科创企业全生命周期多元化需求。经过两年的实践探索，走出了一条投商行联动服务科创企业的特色化路径，迎来了品牌裂变和模式迭代。2022年8月，“千帆企航”融智服务子品牌——“千帆智远”应运而生，为科创企业提供全方位、多领域、跨界别服务，促进创新链、产业链、金融链、人才链深度融合。

淬炼技法 丰富多元融资渠道

农行深圳市分行从科创企业的经营逻辑出发，打造与科技创新需求相适应的多层次金融服务体系，形成直接融资与间接融资并驾齐驱的“乘数效应”，助力科创企业突破发展中的关键节点。截至目前，该行服务科创企业超万户。

针对科创企业高成长、轻资产的特点，农行深圳市分行在客户准入、授信额度、担保方式、利率优惠等方面制定差异化信贷政策，创新推出“科创赋能贷”“科易贷”“园科贷”等科创企业专属信贷产品，从知识产权、研发投入、团队实力、商业模式、股权融资款等多个维度评价科创企业市场价值，提高资金可得性。截至目前，该行已综合运用差异化信贷产品为多家企业提供授信支持，科创贷款余额超千亿元。

农行深圳市分行持续开展多元化投贷联动，联动集团子公司打造大湾区科创基金群。2022年1月联动农银国际与深投控资本合作设立了近年来深圳银行系规模最大的科创基金——“深圳千帆企航壹号基金”，基金规模20亿元，已完成了包括专精特新“小巨人”企业越疆科技的11笔项目投资，依托科创基金搭建本地化投贷联动载体，形成了广泛的市场影响力。

描绘篇章 构筑融智合作生态

在科创企业需求突破了传统金融服务边界的情况下，农行深圳市分行重构服务内涵与外延，打造全要素、全链条、全市场合作生态。2022年8月，与政府机构、产学研机构、证券公司、会计师事务所、律师事务所、创投机构、产业资本、咨询机构、园区运营机构等80余家组建融智联盟，共建集上市培育、多元融资、专家服务、经验交流、信息共享、管理提升等多功能于一体的服务平台。

联合深交所科融通平台举办“千帆企航”系列常态化路演活动，实现企业需求和投资机构间的智能匹配和精准对接。聚焦科创企业差异化股权融资需求，与知名创投机构、产业资本建立长效合作机制，加大股权投资力度。创新推出认股安排顾问服务，为已签约的超700家企业广泛对接投资人，打通价值识别连接的有效途径，为商业银行投贷联动支持科创中小型企业提供了可行路径。

为促进科创企业、银行、资源方及政府服务部门间的高效沟通，该行联合深圳市中小企业服务局、深圳证券交易所市场发展部、券商、律所、会所等机构多次举办融智专题讲座、上市辅导培育等“千帆智远”系列活动，提供一对一对接服务，满足企业上市筹备、员工股权激励、税务筹划及并购重组等多元需求。

立足深圳这片沃土，农行深圳市分行将持续贯彻落实中央金融工作会议精神，坚持投商行一体化的创新服务理念，赋能科创企业高质量发展，着力做好科技金融这篇大文章。

（通讯员：曾于倩）

银行界·科技金融

兴业银行深圳分行：服务深圳实体经济高质量发展

科技金融作为中央金融工作会议提出的“五篇大文章”之首，体现出党中央对科技创新的高度重视，也赋予金融服务科技新的历史使命。兴业银行深圳分行深入贯彻中央金融工作会议精神，立足深圳区域发展特点，以打造区域性科技金融特色品牌为目标，持续升级迭代科技金融服务体系，更好满足新时代科技创新需求。在总行“五大新赛道”指引下，深圳分行胸怀“国之大者”，积极延展布局分行“八大战略转型工程”，全面推进“科技金融生态建设年”，在助推业务发展与践行社会责任中，走出一条具有深圳特色的科技金融发展之路。

截至2023年末，深圳分行科技金融客户（含国标大中小型）4628户，较年初新增711户，增幅18.15% ；其中服务专精特新客户超1916家，深圳市场覆盖率22%；国家级专精特新小巨人客户375户，深圳市场覆盖率超50%。科技金融贷款381.41亿元，较年初增幅 41%；其中中小科技金融客户贷款余额 119.25亿元，较年初增加 52.41 亿元增幅超78%，增量和增幅均位列深圳股份行前列。

一、完善体制机制，培育科技金融实干沃土

根深才能叶茂。完善的体制机制，是科技金融业务可持续发展的根基。深圳分行积极探索建立健全科技金融体制机制，通过构建科技金融专营机构和专属考核体制，打造专业过硬的“科技金融生力军”，为科技金融加速发展注入人才动能。

深圳分行率先在全行范围设立科技金融中心，首创“1+2+N”既“一个中心、两家科技金融支行和多名专职科技金融客户经理”的三级一体营销体系，全面推行科技金融专营机构的干部年轻化、包袱轻量化和队伍特色化。同时，建立跨部门、跨条线的柔性团队，提升业务部门与风险审批部门的有效协同，建立尽职免责、绿色通道等审查审批机制，切实为科技金融企业提供高效审批的信贷服务。

此外，分行进一步强化考核引领，加大资源配置，打造专属活动，多措并举不断完善科技金融经营服务体系，致力于打造“干好科技金融”的干事创业沃土，不断培育科技金融茂荣森林。

二、强化“技术流”应用，解决科技金融“看不懂”难题

科技企业具有轻资产、高成长、高风险等特点，其授信逻辑与传统银行趋于稳健的授信审批风格相左，因此，科技金融企业存在融资难、融资贵的问题。如何更好地将金融活水引入科技金融领域，助力金融供给侧结构性改革，是当下商业银行经营发展的“必考题”。

银行服务科技金融企业，首要解决的难题是如何看懂科技金融企业，尤其是针对初创期和成长期的科技金融企业，银行很难从企业财务指标、现金流等情况做出准确判断。要真正做到“敢贷、愿贷”，需要对企业核心技术的未来价值以及如何转化成未来现金流的潜力进行全面深入了解。

深圳分行积极应用总行“技术流”科技金融企业创新评价体系，通过充分运用大数据模型，打破银行传统信贷评价模式，借助数字化转型手段，实现对科技金融企业科技创新能力的精准画像，在金融领域实现了企业信用的数字化。自2022年“技术流”正式上线以来，深圳分行争做应用先锋，不断深入行业研究与市场调研，结合客户属性、市场需求、行研成果等模块要素，持续提高“技术流”科技金融企业画像的精确度，积极推动“技术流”迭代升级，不到一年时间实现了“技术流1.0”到“技术流3.0”的迭代升级，并在全行率先上线推广“技术流3.0”体系。

在优质科技金融企业发现机制方面，深圳分行通过技术流模型，进一步强化政府机构、园区、私募机构和券商等重点渠道的互联互通与圈层共建，形成精细化高、指导性强、容易落地的客户沙盘，引导经营单位多、快、好、省打开科技金融营销脉络，极大地提升了营销效率和落地效率。在审查审批方面，信审部门通过“技术流”有序地将分行原有的“个案个议”评审模式迭代为“系统评级、横向对比”的高效模式，通过数据互通，持续提升审批效率，切实发挥了数字化赋能对业务发展的攻坚作用，将人工审核的零碎报单升级为“技术流”统一整合审批，真正实现了“从零到整”革新，推动科技金融服务趋向精准化、智能化再进一步。

三、深化行研赋能，聚焦差异化特色经营

商业银行服务科技金融企业，不仅要“看得懂”，还需要“专得深”。随着产业持续升级和全行业务转型，“研究赋能”对科技金融业务发展的指导意义不断凸显，对政企银的强化联动以及深化合作都提供了有力支撑。深圳分行持续强化与集团内子公司“兴业研究公司”合作创新，围绕深圳重点行业领域，开创业务新突破、抢占发展新高地。

2023年6月，深圳分行成功举办“兴业银行推动深圳‘20+8’产业高质量发展峰会”，并于峰会上联合“兴业研究公司”与深圳市中小企业服务局签订《共建专精特新创新研究实验室合作协议》，勇当政府智囊，为深圳相关产业发展提供“兴业”力量。

围绕科技金融细分领域，深圳分行坚持研究赋能，深入市场调研，创新设立了多个细分行业的差异化授信方案。以合成生物行业为例，2023年4月，在深圳市光明区科技金融局的指导下，分行联合兴业研究共同撰写了《深圳市合成生物学产业概况——医药行业专题报告》，并且制定差异化授信方案，针对光明区已认证合成生物企业，给予不低于100万元的综合授信额度，截至2023年末，已面向深圳市场超30家相关行业企业给予授信金额超11亿元。

四、深化投贷联动，“商行+投行”有力践行

“投贷联动”是本行“商行+投行”战略的拳头产品，也是深圳分行打造科技金融圈层生态建设的重要法宝。近年来，分行深耕私募托管业务发展，在深圳市场合作创投机构超500家，基本涵盖了“清科研究中心”发布的排名前100的知名风投机构，以及在细分专业领域的头部机构。分行不断树牢“投早投小”的投行思维，充分运用“投贷联动”产品，提早介入“小而美”的科技金融企业。

2023年，深圳分行以“投贷联动”为核，在全行首创“兴投荟”常态化路演活动，有机串联政府、私募、同业等相关资源，进一步丰富了科技金融朋友圈良性生态。截至2023年末，该系列活动已成功举办两期，邀约近50家知名私募股权机构、头部券商携手合作，惠及十余家国家级专精特新“小巨人”和知名风投被投企业，进一步提升了服务科技金融企业的质效。

五、筑牢风险控制，铸就高质量发展的坚实后盾

深圳分行通过“技术流”科技手段和信审专业审查手段双管齐下，不断建立健全“名单库管理+观察期管理”的科技金融风险控制模式。针对客户出现主营业务明显下滑、授信行陡然增加、资金面趋于紧张等情形，将列入重点监测“名单库”。同时，针对“名单库”企业设置3个月观察期，基于企业经营数据，结合我行智能风控系统数据及“技术流”等级的异常变动，建立交叉评价体系，紧盯客户发展态势，观察期内若企业经营无明显改善，将实行强化风险缓释措施，并视企业资金情况逐步压缩退出，切实保障业务高质量发展。截至目前，我行科技中小金融贷款不良率仅为0.74%，在同业中处于较好水平。

2024年，深圳分行将深入贯彻中央金融工作会议精神，落实国家各级监管部门和主管部门关于科技金融的决策部署，依照总行《关于进一步加快科技金融发展的指导意见》的工作要求，围绕“科技金融大文章”做好综合经营价值提升，促进“科技-产业-金融”良性循环，持续擦亮深圳的兴业银行“科技金融”招牌。

（通讯员：郭炳哲）

光大银行深圳分行：以创新和灵活主动赋能科技发展

一元复始，旭日始旦。2月18日，龙年首个工作日，广东省委、省政府召开全省高质量发展大会，深入学习贯彻党的二十大精神和习近平总书记对广东系列重要讲话、重要指示精神，落实中央经济工作会议和广东省委十三届四次全会暨省委经济工作会议部署要求，紧扣高质量发展主题，促进产业和科技互促双强，全面提升科技高水平自立自强能力，加快建设现代化产业体系，不断塑造发展新动能新优势。中国光大银行深圳分行党委书记、行长韩学智参加会议并现场接受媒体记者采访。

韩学智表示金融赋能科技发展在推动广东省乃至全国的高质量发展中至关重要：首先 ，金融创新与科技发展是互相促进的，随着科技的发展，科技产业对金融的需求也在不断变化，可以说，科技的发展也反过来要求金融服务要实现高质量发展，也就是说科技的不断创新能让金融服务成为真正意义上的“活水”。其次，金融资本是科技创新的重要推动力。金融机构通过提供研发贷款、风险投资、资本市场融资等多元化融资方式，可以为科技创新活动提供稳定的资金支持，助力科技企业突破技术瓶颈，实现创新成果的转化和应用。第三，金融机构在提供金融服务的过程中，可以深入了解科技产业的发展需求和趋势，为科技企业提供全产业链的金融服务，包括融资、支付、结算、投资银行等。这将有助于推动科技产业链上下游企业的协同发展，形成完整的科技产业生态。

在谈到对金融活水助力科技发展的路径展望时，他认为粤港澳大湾区的金融基础较好，湾区金融业总体规模已达世界级水平。2022年粤港澳三地银行总资产就已超过纽约湾区和旧金山湾区，深圳作为湾区的核心城市之一，金融实力也在一路攀升，这得益于深圳的科技发展带来的推动力。他我认为，未来，金融和客户互促互进只会越走越稳，越做越强。在这个过程中，金融机构应该不断地创新服务模式，推动金融业务的智能化、高效化和便捷化发展，为科技企业提供更加多样化的融资方式和更加灵活的金融服务，促进科技成果的快速转化和应用。

作为金融“国家队”，光大银行深圳分行勇担金融使命，积极践行金融工作的政治性、人民性，助力科技创新与金融深度融合，奋力做好“科技金融”大文章。一直以来，深圳分行都非常重视与高新技术企业、“专精特新”中小企业、国家技术创新示范企业、战略新兴企业等目标客户群体的合作，通过与政府、第三方机构的紧密联系，深入触达此类企业。截至2023年12月末，该行战略新兴贷款较年初新增超80亿，增速超145%；科创企业贷款较年初新增超100亿。此外，更好服务科创类企业，深圳分行将熙龙湾支行加牌为科创特色支行，在信贷资源、优惠补贴和考核方面给予大力支持，发挥其示范引领示范作用，努力形成更多可复制的业务模式。

2024年，光大银行深圳分行将继续在“科技金融”方面发力，聚焦业务中台、数据中台和技术中台建设，进一步加强业务与科技深度融合，将数字化转型作为“打造一流财富管理银行”战略愿景的关键实施路径，为经济高质量发展贡献光大力量。

（通讯员：楼 蓉　李 昕）

▲中国光大银行深圳分行党委书记、行长韩学智出席2024广东省高质量发展大会并现场接受南方财经全媒体记者采访

“惠企措施+精准服务”广发银行深圳分行助力科技“小巨人”迸发“大能量”

2023年以来，广发银行深圳分行深入贯彻落实党的二十大关于完善金融支持科技创新体系的决策部署，全力做好科技金融大文章。

“专精特新”企业是推进经济社会发展的关键力量，是国家重点扶持的方向。广发银行深圳分行持续加大对专精特新企业的金融支持力度，结合专精特新企业发展特性搭配“惠企措施+精准服务”，制定了差异化授信政策，适当放宽财务状况准入限制，并借助总行推出的面向专精特新小微企业的专项线上信贷产品“专精特新E贷”，为企业发展纾困解难，助力科技“小巨人”迸发“大能量”。

定制式惠企措施 护航科技企业驶入发展快车道

某研发和生产骨传导耳机的创新型企业是国家级专精特新“小巨人”企业。2017年，该企业骨传导耳机推广已初见成效，却因研发支出大、零部件采购成本高等原因出现资金需求增加。广发银行深圳分行的客户经理在了解到这一情况后，主动深入走访，量身定制授信方案，并为授信开辟“绿色通道”，迅速补足“资金缺口”。

突破了资金瓶颈，该科技企业不断增加研发投入，深耕声学科技创新，过硬的品质使其在国际市场也大放异彩。结合其有大量国际贸易业务的特点，广发银行深圳分行为该企业进一步细化金融服务，并量向设计综合授信方案，包括国际结算配套信用证、押汇产品、国内结算配套流贷、银行承兑汇票等，并把信贷额度支持提升至2亿元，满足其发展过程中多样化金融需求。同时，广发银行深圳分行运用人民银行的科技再贷款政策进一步降低企业融资成本，全方位护航科技企业驶入发展快车道。

“点穴”式精准服务　助力企业“技术流”变“资金流”

作为根植湾区的国有股份制商业银行，广发银行深圳分行致力于服务湾区专精特新实体企业，与当地企业共同成长进步，积极推广和运用“专精特新E贷”产品，精准对接深圳地区“专精特新”企业融资需求，助力企业化“技术流”为“资金流”。

广发银行深圳分行的第一笔“专精特新E贷”落地在深圳市一家专注于检测设备、自动化设备的制造业小微企业。随着业务规模的壮大，企业的资金需求也随之增多。“专精特新E贷”产品一推出，客户经理主动联系该企业，申请当天即获批授信611万元，解了企业的燃眉之急。“该款产品针对符合工信部《优质中小企业梯度培育管理暂行办法》认定标准的创新型小企业、专精特新小企业和专精特新“小巨人”企业，基于不同客群类型实施差异化额度，最高授信额度可达1000万元且可循环使用。该产品从业务申请、授信审批到签约提款，实现全流程线上化操作，并支持在线办理无还本续贷、借新还旧等贷款延期业务，便捷程度大大提升。”广发银行深圳分行相关负责人介绍道。

截至目前，广发银行深圳分行已累计为近两百家专精特新企业提供授信支持，贷款余额超四十亿元。

接下来，广发银行深圳分行将在中国人民银行深圳市分行指导下，结合高成长期科创企业（即“停机坪”企业）金融服务需求特点，积极推广“腾飞贷”创新服务模式。该创新模式下，相对于传统授信模式，将更关注于企业技术水平和增长潜力，提供更高的授信额度、更长的贷款期限、更灵活的计息方式，满足企业中长期研发资金需求，实现支持企业加速“腾飞”。

（通讯员：金 桥、李华凤）

银行界·科技金融

数智基建向下扎根 深圳经验向上生长
微众银行科技金融“三步走”

“手机提交完没几分钟就放款了，没想到这么快，简直不敢相信。”张总笑着说起他和微众银行初遇的缘分。

作为深圳市武测空间信息有限公司（下称武测空间）的创始人，张总创业之后也经历了一段难熬的时光。彼时国内测绘项目回款周期长是行业常态，不同项目的付款周期并不完全可控，为保证资金周转，张总先后接触过不少银行，但贷款的审核和放款周期长、手续繁琐，如何保证资金的流动性成了问题。而在深度体验过微众银行科技金融服务之后，据其所言，微众银行是他用过的银行里最“特别”的一个。

微众银行科创贷款的秒级体验，解决了武测空间的燃眉之急。如今，公司深耕新型智慧城市数字底座、规划设计、城管查违、应急消防等领域，在深圳、广州、上海、香港等多地进行作业服务，得到市场的广泛认可，成长为国家级高新技术企业和“专精特新”中小企业。张总坦言，这背后离不开科技金融的支持，“微众银行这种模式非常适合我们短期的资金周转，放款速度很快，随借随还，降低了累积的利息成本。”

诚如其言。与武测空间一样，深圳2.3万家国家级高新技术企业，有近五成企业申请了微众银行科技金融服务。这意味着，每2家深圳国家级高新技术企业，就有1家选择微众银行。

微众银行做对了什么？

原来，在“科技金融”大文章的语境下，这家银行有着独特的行文之道：以“深圳经验”破题，以数智基建答题，展开了科技金融三步走的解题进阶之旅。

破题：“深圳经验”向上生长

“科技金融不仅是一种金融服务，更是一种推动科技与经济结合，并持续创新发展的重要机制。”专家认为，科技金融侧重于通过金融资本的市场运作，为科技研发、科技成果转化和科技创新型企业提供全方位、全生命周期的金融支持。

对此，微众银行科技金融部副总经理袁伟佳深以为然。她表示，深圳是全国科技型企业的“高原”，微众银行自2014年在深圳创立之初，就发挥数字银行优势，在服务广大普惠小微群体之余，锚定科技型中小微企业、双创主体及战略性新兴产业，打造“深圳经验”，在高原上建高峰，服务科技型企业成长关键期。

创新+，降低融资成本。早在2020年，微众银行就与深圳市南山区科技创新局达成贴息合作，推出业界首创的“一键贴息”一站式服务模式，强化“政府+市场”双引擎，让数据多跑路、企业少跑腿，以“审核备案一次过”“贷款资金一天取”“利息补贴一网通”的“三个一”优势，让科技型中小微企业享受到更低成本的融资服务，助力企业降低融资成本。

数据+，拓宽融资渠道。科技型企业因重研发、轻资产的特点，具备较多的核心知识产权。微众银行不断完善知识产权质押融资服务模式，挖掘知识产权价值，为科技型企业提供高效便捷的线上化专业服务，缩短企业贷款办理时长，拓宽企业知识产权质押融资的实现渠道。2022年10月，微众银行推出知识产权质押贷款专项支持计划，进一步降低企业融资成本，丰富科技型企业融资形式，助力更多中小微企业走专精特新发展道路。

不仅如此，围绕科技型企业客户股权融资诉求，微众银行打造了科技型企业投融资综合平台——微创投平台，以“科技+数据+模型”为驱动的数字创投服务，组合良性的“股权+债权”融资模式，基于AI大模型生成科技型企业融资需求画像与机构投资偏好标签，更好地助力企业成长。创新构建的企业与机构价值评估体系，实现科创融资企业与投资机构双向精准推荐，准确率达到行业头部FA机构水平，进一步打通科技型企业融资通道。

服务+，推进产融结合。微众银行遵循深圳“20+8”产业集群政策，加大信贷支持力度，支持重点产业高成长企业发展，与深圳前海股权交易中心联合推出“深圳‘20+8’认股权产融培育计划”，充分发挥数字科技优势，为产业链中高潜力、高成长、高创新的优质科技型中小微企业提供更深度、更优惠、更定制化的认股权综合服务方案，从“信贷服务、股权服务、综合金融服务、科技型企业权益、政策辅导、企业专属培育”六大维度为深圳“20+8”产业企业提供专项成长扶持。

与此同时，科技型企业的发展离不开资金、人才、技术、资源的共同支持。微众银行从科技型企业全生命周期不同需求出发，在“微众银行企业金融App”上推出线上科技型企业权益专区，联合合作方推出包括政策查询匹配、贴息代办、国高专精特新企业辅导、知识产权查询、法律咨询、企业人才招聘等服务，满足科技型企业的全生命周期需求。

解题：“点线面”三步进阶

无论是降低融资成本，还是拓宽融资渠道，抑或推进产融结合，“深圳经验”的每一项创新举措，都映射出了科技金融的全链条焕新。其间不乏微众银行对科技型企业的点状金融探索，也有站在行业角度的线性提升，更有携手生态伙伴的全面生长。

这一由点及线至面的三步走“组合拳”，激活了科技型企业最直接的“体感”。

“初期阶段，解决资金周转问题尤为重要。”深圳市武测空间信息有限公司创始人的一席话代表了很多科技型企业的心声，而微众银行提供的科创贷款只需企业提交对应资料，无须抵押担保、无须线下开户、无须提供纸质资料、审核通过后当天就可以下款。可以说，这一数字化信贷产品，让科技型企业更快地长了起来。

不仅如此，微众银行还创新服务模式，让行业强起来。该行不断丰富政企服务工具箱，拓宽投融资渠道，助力整个科创行业提质增效。以线上化、批量化“政银担”模式为例，自2021年该模式落地深圳，微众银行就释放线上化和批量化服务小微企业的能力，叠加担保机构风险分担能力以及地方再担保机构的风险再分担能力，发挥全线上化、见贷即保、批量担保、随借随还等特色优势，既合理运用了惠企政策，将其传导给小微企业，进一步为小微企业降费、提额、扩面，又履行银行及担保、再担保机构职责，聚力支持企业快速发展。截至2023年12月末，微众银行已与全国20余家省市政府性担保公司和再担保公司达成“政银担”业务合作，累计服务企业超4.3万户，放款金额超370亿元。

洞察不同科技型企业的差异化特点与需求，微众银行通过与各方合作为科技型企业提供更加有特色的服务，让发展可持续。其中，微众银行从“股贷债保”中的“保”着手，通过与头部保险公司合作产品，打造特色化的科技保险。针对萌芽期企业，“科研保”能高效触达包括国家高新技术企业在内的科技型创新型企业，对冲科技型企业的研发风险，保障研发无忧；面向成长期企业，推出“企惠保”，在财产基本险的基础上增加13种自然灾害和“三停”损失，扩大了科技型企业财产保障范围。面向转型期企业，联合深股交开展专精特新培育计划，举办线上线下政策宣导活动，联合投资机构搭建投融资路演平台，提升股权融资对接效率，助力更多中小微企业走专精特新发展道路。

答题：数智基建向下扎根

如今，看得见的服务创新，已然量化为微众银行科技金融的落地数据：截至2023年6月末，微众银行科技金融在全国20个省及直辖市、200多个地级市开展业务，科创贷款产品吸引企业近32万家申请，占所在地区科技型企业总数17%，在当地国家高新技术企业的渗透率超25%，累计授信超2600亿元。

而看不见的数智基建，正在背后稳定地提供技术支持。

分布式系统，夯实银行科技地基。2015年，微众银行创立之初，就搭建了国内首个具备完全自主知识产权、可支撑亿量级客户和高并发交易的分布式银行核心系统。借助该系统，微众银行单账户每年IT运维成本从2015年的10余元降至如今的2元左右，不到国内外同行十分之一的水平。无间断运转，单日交易峰值超10亿笔，产品可用率超99.999%，这一系统将不可能变成可能，破解了金融科技大容量、低成本、高可用性的“不可能三角”。

数字化应用，打通供需关键堵点。在技术沃土里，微众银行科技金融的数字化应用正在其对公业务的应用中拔节生长：数字化精准营销，运用“人工智能+大数据”技术，搭建了国内首个以企业为对象的智能营销平台，实现线上精准触达；数字化大数据风控，依托银税互动、企业征信等政务数据和企业专利、知识产权等信息，客观评估企业信用状况，破解银企信息不对称难题；数字化企业服务，围绕客户需求匹配产品服务，智能满足客户额度、利率、用款节点等需求。三个数字化应用让微众银行走出了一条“成本可负担、风险可控制、商业可持续”的数字化普惠小微道路，为化解供需两端结构性矛盾提供了全新思路。

AI大模型能力，提升金融服务质效。微众银行创新性地构建了垂直领域大模型，依托大语言模型的文本处理能力，提升科技金融服务的精准度和满意度。以信贷融资为例，微众银行通过大模型分析不同科技型企业的信贷需求和规模，以线上广告数字化方式，触达海量科技型中小微企业，提高服务覆盖广度。仅2022年，授信客户就占深圳科技型中小微企业贷款贴息贴保项目入库企业的45%。这一“AI大模型+普惠科技金融在数字银行的实践探索”，也获得信通院颁发的第三届（2023）“金信通”金融科技创新应用最具创新案例奖。

金融是国民经济的血脉。党的二十大和中央金融工作会议精神，已传导为“科技-产业-金融”的正循环。科技与金融所碰撞出的新动能，正助力微众银行对内夯实科技基石，对外提升金融服务，不仅催生了微众银行的“深圳经验”，也让全国首家民营银行领航科创行业“三步走”，持续书写出“科技金融”的大文章。

未来，科技金融将着眼何方？

让科技与金融双向奔赴，将金融服务的论文，写在数实融合的大地上——微众银行如是回答。

（通讯员：张光照）

江苏银行深圳分行：打造科技服务新标准，助力科技创新新突破

江苏银行深入贯彻国家战略、积极落实各项政策要求，一直以来坚守“服务科技创新就是服务未来”的理念，不断加大针对科创人才及企业的金融供给。深圳分行着力服务专精特新、高企等优质科创客群，聚焦金融供给侧精准发力，不断升级具有江苏银行特色的科创金融服务模式，集聚金融资源投向关键创新领域，以特色化、专业化经营实现了科技金融量质效协同发展。

一、立足区域优势赋能科创发展

深圳作为国家科技力量布局的重点区域，在金融支持科技创新发展的土壤和环境方面有着得天独厚的优势。江苏银行多措并举，总行层面连续出台科技金融发展规划、科技金融专业化经营等制度文件，搭建专营化的科技金融组织架构体系，不断提升专业化经营能力。通过完善考核激励、尽职免责机制，最大力度保障科技金融稳健发展。在经营计划、信贷规模、考核维度和费用资源等方面予以更大力度倾斜，提高科技贷款不良容忍度，建立符合科创企业特点的服务容错机制，构建立体式保障机制。

二、聚焦科创融资难题加力服务

江苏银行围绕科创企业成长全周期，深入开展市场调研，把脉科创企业“高风险、高成长、轻资产”的显著特征与传统金融服务不匹配的问题症结，创新产品助力科创企业做大做强。

针对科创企业成长“轻资产”特点，升级创新“人才科创贷”产品，为人才科创企业提供短期低息贷款，产品成立以来支持科创企业超200户、贷款余额超10亿元。JD科技是孔雀人才创办的一家国家高新技术企业，致力于智能生产线及移动机器人的开发及制造。江苏银行通过园区活动对接到该企业，基于对公司技术创新能力和未来发展前景的认可，通过随e贷网贷产品为其提供了80万元人才贷纯信用贷款。一个月后，客户经理定期走访，了解到客户近期新签订订单，有大额的资金需求，通过人才科创贷产品，企业贷款额度从80万元提升到了600万元，满足了企业经营相关金融需求，建立了良好的合作关系。

针对科创企业信贷服务“门槛高”的问题，江苏银行创新知识产权质押融资产品，推出专门针对专利权、商标专用权、著作权的“苏知贷”产品，助力推动初创企业成果转化的“起步一公里”。不唯财务重技术，不唯抵押重信用，不唯营收重订单，创新信贷决策理念，在贷款额度、贷款利率等方面优化服务方案，不断提升科创企业金融服务可得性。QL科技有限公司是一家高新技术企业，企业主营智能社区安防服务，专业致力于智慧社区领域的研发和技术服务，分行结合企业拥有的多项专利及著作权，综合技术实力与发展前景，为提供知识产权质押融资贷款，以两项专利为质押物向该公司发放1000万元贷款，业务的质押评估、登记等手续皆在线上完成，为企业节约了时间成本，提高客户融资服务满意度。

三、着力科技金融服务智慧提升

作为一家深植互联网大数据基因的银行，江苏银行以金融科技赋能科技金融，全力打造数字驱动发展智慧行。依托行内自主研发的“随e融”平台，积极引入各类科创企业信用数据，构建科创企业精准画像，创新线上化产品“科创e贷”，在破解科技型企业融资难、融资贵方面实现了更为高效和精准的信贷支持。

“贷款审批通过后马上到账，江苏银行的服务真是做到了我们科创企业的心坎上。”随着江苏银行小微客户经理手机上的用款审核确认，XX科技有限公司的800万流动资金贷款直接受托支付至交易对手账户，线上申请、自动审批、随借随还的全线上化流程高效满足了企业对资金的时效性要求。

针对人才与政策不对称、对金融服务不了解、与地方产业特征不匹配等痛点，江苏银行业内首推智识人才、智配政策、智荐方案的“人才服务百宝箱”，运用人工智能、机器学习等数字化技术手段，实现人才政策和服务的一键匹配、一端通查和一网通办。

“苏银科创融”是江苏银行今年持续重点打造的科创企服务平台，该平台可集聚理财、租赁、券商、基金等多方机构资源，为科创企业项目投资提供资金、政策、技术撮合服务，为企业精准提供政策、技术及相关培育服务，赋能科创企业成长。

四、打造科技产业金融链式服务

在补链强链延链过程中，科技是基础，产业是关键，金融是活水。近年来，江苏银行持续优化金融供给，坚持把支持核心技术攻关作为“发力点”，把服务产业链转型升级作为推进科技-产业-金融良性循环的“中轴线”，加大力度助推创新链、产业链、人才链、资金链深度融合。

“卡脖子专项贷”是江苏银行针对开展“卡脖子”领域关键核心技术攻关的科创人才，创新推出的专项产品。该行找准被市场广泛认可的“卡脖子”关键技术环节，以及重点技术攻关项目，以资金“焦点”瞄准技术“靶点”，精准助力关键核心技术攻关。

（通讯员：张希斐）

推动科技与金融“双向奔赴”深圳农商银行多措并举助力科技型企业腾飞

中央金融工作会议提出，“金融要为经济社会发展提供高质量服务”“做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章”，这为我国金融服务实体经济指明了方向。作为“五篇大文章”的首篇，做好科技金融大文章既体现了党和国家对科技创新的高度重视，也体现出科技金融在推动高水平科技自立自强中发挥着重要作用。

扎根深圳70余年，深圳农商银行始终将服务实体经济作为立业之本、应尽之责。近年来，深圳农商银行更是紧贴深圳产业升级与经济转型的战略布局，敏锐启动转型发展思路，大力实施支持创新驱动发展战略，多措并举、统筹推进，为加快建设科技强国、实现高水平科技自立自强贡献本土金融智慧与担当。

截至2023年12月末，深圳农商银行服务深圳市科技企业超五分之一，其中有贷户超3000家，当前贷款规模近300亿元，中小微企业贷款户数覆盖超95%。数字的背后，是深圳农商银行在科技金融篇章中锲而不舍的持续探索，也是发挥本土金融力量、创新机制模式的生动注脚。

破冰传统信贷理念，“腾飞贷”助企腾飞发展

“从短期小额贷款到现在的上千万贷款，农商行推荐的‘腾飞贷’给予了我们成长期的企业充分的支持。”深圳市海思科自动化技术有限公司相关负责人感慨。该企业今年获得深圳农商银行提供的3年期超千万元“腾飞贷”，满足了扩张过程中的资金需求。

据了解，“腾飞贷”是今年中国人民银行深圳市分行率领辖内金融机构创新推出的业务模式，针对成长期至上市期之间的“停机坪”企业，通过银行与企业共享发展成果新模式，提高额度，延长期限，解决企业融资“不解渴”、“不充分”问题，同时满足银行风险和收益的有效平衡，有效补充科技型企业金融服务产品体系。

海思科自动化公司是国家高新技术企业、专精特新企业，主营自动化设备的研发、制造、销售。企业技术贴合市场需求持续更新，近两年业务规模获得高速扩张，对流动资金的需求也相应增加。一直服务该企业的深圳农商银行在获悉企业最新资金需求后，主动上门了解情况，根据企业业务模式、财务状况、创新能力和市场化程度，第一时间为企业介绍“腾飞贷”授信方案。企业对“腾飞贷”在准入门槛、授信金额、贷款期限方面的各项优化高度认可，表示愿意与深圳农商银行在企业未来发展上进行成果分享。

深圳农商银行相关负责人表示，“腾飞贷”区别于传统的银行信贷模式，通过金融生态圈模式的创新，在期限、金额和定价方式上实现了突破，对高成长科技型企业是强有力的金融支持。“另外，我行特有的优势就是长期扎根社区，离客户近，相互之间建立高度的信任关系，我行了解企业的发展经历，知道企业家的创业能力、信用意识等软信息，企业也知道我行对企业是言而有信，不离不弃，从而可以以信用为基础来破局”。

据悉，未来深圳农商银行将对符合准入条件的企业大力推广“腾飞贷”，推动业务增量扩面，助力科创企业高质量发展。

持续创新金融产品，聚力全生命周期支持

发展科技产业，离不开金融“活水”的灌溉。2023年10月8日，《深圳市关于金融支持科技创新的实施意见》提出将进一步“完善金融支持科技创新体系，加大对科技型企业融资的支持力度，促进金融与科技深度融合”。

作为企业成长的贴心伙伴，深圳农商银行自2017年提出科技企业服务转型，制定并实现科技金融的三年规划，到2021年在新的战略规划中继续强化，提出结合科技企业的生命周期，强化深挖综合需求，并发挥网点覆盖全市优势，坚持“做早、做小、拓面”近距离服务中小微科技企业，该行支持科技金融发展的经营特色愈发鲜明。

此外，深圳农商银行升级匹配科技企业全生命周期的产品，聚焦“专精特新”、“20+8”等重点行业和新兴产业，开发适用企业不同发展阶段的信贷产品：针对种子期、初创期企业，提供知识产权质押贷、跟投贷等；针对成长期企业，提供科技担保贷、专精特新企业贷、票据池等；针对成熟期企业，提供中小企业购置贷、20+8产业用房贷等。

众所周知，科创企业最大的特点就是轻资产。为将支持科创企业落到实处，深圳农商银行不断创新金融服务模式，针对专精特新中小微企业制定差异化授信政策，在传统授信业务基础上进行创新，重点围绕企业的成长性，对企业科研团队、技术先进性、成长阶段、现金流特征等多方面因素进行综合评价，淡化传统授信审批所倚重的财务和抵押物指标，并动态地通过持续信用监测、分步授信、增值服务等多种方式培育专精特新企业，促进企业“成长性”不断提高。该行专门推出“专精特新贷”，对不同级别的“专精特新”企业设计差异化的量化评价标准，给予最高5000万的信用额度，用于企业研发、生产、购置设备等综合需求。

不断拓宽服务渠道，搭建科技金融生态圈

科技创新的发展在金融“活水”倾力浇灌的基础上，对金融服务也提出更高的要求。为增强融资效率与便利度，深圳农商银行坚持把数字化转型作为发展新动能，从数据采集、应用场景、风控模型等方面不断完善并丰富线上产品类型，提升线下产品线上出账等环节的适配度。同时，该行提高授信业务智能化水平，通过数据分析、规则筛选、模型匹配等平台决策支持能力建设，优化业务流程，提升业务效率。

近年来，深圳农商银行进一步完善融资增信策略，协同“银政企保”，积极推进与政府部门或担保平台建立业务合作关系，推动建立科学合理的风险分担机制，积极运用银税名单，对接深金服平台、创业就业指导中心，深入走访高新产业园区、创新中心、工业园区和社区等重点区域，加大宣传力度。截至2023年12月，深圳农商银行已深入福田泰然科技园、光明华强创意产业园、龙华福城数字创新园、坪山沙湖工业园等多个科技企业聚集的社区园区，送政策、送服务、送产品上门。

当前，深圳科创企业正在持续迸发新能量。深圳农商银行将坚决贯彻落实中央金融工作会议精神，持续推进覆盖科创企业全生命周期的多层次、专业化、特色化的科技金融服务体系建设，助力科创企业高质量发展，在“双区”热土谱写科技金融时代篇章。

（通讯员：谢 玲 凌 环 张士杰）

春华秋实砥砺耕耘，岁物丰成硕果累累 “深惠万企 圳在行动”金融服务实体经济成果专场亮相金博会

截至2023年11月末，深圳普惠型小微企业贷款余额1.67万亿，同比增长23%，规模稳居国内大中城市首位；新增“首贷户”3.16万户；普惠贷款利率同比下降0.49个百分点；小微企业无还本续贷、信用贷款、中长期贷款分别同比增长34%、30%和22%；制造业贷款余额、专精特新贷款余额同比分别增长26%、71%；保险机构为超2万家外贸小微企业提供出口信用风险保障超700亿美元，信保保单融资接近50亿元……经过一年以来的不辍耕耘，普惠金融结下累累硕果。助力小微企业获得融资支持的成果汇成一串串意义颇丰的数字，在瑟瑟寒冬中送来融融暖意。

2023年12月16日下午，以“凝聚金融新动能，赋能高质量发展”为主题的第十七届深圳国际金融博览会（以下简称“金博会”）在深圳会展中心盛大开幕。由国家金融监督管理总局深圳监管局、国家税务总局深圳市税务局、深圳市地方金融监督管理局、深圳市工业和信息化局、深圳市人力资源和社会保障局、深圳市商务局联合指导，深圳市银行业协会、深圳外资金融机构同业公会、深圳市保险同业公会联合主办的“深惠万企 圳在行动”金融服务实体经济成果专场亮相本次金博会，旨在总结成效，表彰先进、交流经验，展望新时代新要求下如何推动深圳普惠金融更加走深走实。

国家金融监督管理总局深圳监管局党委委员、副局长陈飞鸿出席活动并致辞，国家税务总局深圳市税务局党委委员、副局长吴德，深圳市中小企业服务局副局长姜青其，深圳市人力资源和社会保障局党组成员、副局长吴军军，深圳市地方金融监督管理局金融服务处副处长程进文、深圳市银行业协会秘书长周锋、深圳外资金融机构同业公会专职副理事长李晓波、深圳市保险同业公会常务副会长骆德武等领导嘉宾以及近100家金融机构出席现场。另外，活动还通过壹深圳、湾区财经直播平台同步线上直播面向社会各界，线上观看人次72万+。

普惠金融长出繁枝茂叶，品牌创新成效显著

“深惠万企 圳在行动”是继2020年、2021年连续两年开展“百行进万企”活动之后，升级打造的具有深圳特色的普惠金融新品牌，不仅扩大了普惠金融参与主体，也丰富了政银保企融资对接的形式和内涵。

▲国家金融监督管理总局深圳监管局党委委员、副局长陈飞鸿致辞

国家金融监督管理总局深圳监管局党委委员、副局长陈飞鸿在致辞中表示，2023年在政府各部门和监管部门合力指导推动下，市银行业协会和保险同业公会组织辖内银行保险机构积极开展品牌创建行动，主动加强与各区各部门各类市场主体联动，积极创新产品和服务，在金融服务实体经济的广度、深度和精度上取得可喜进展。总结起来具有以下五个特点：一是部门合力更加强大。一年来，我们加强与市税务局、工信局、商务局、金融局、人社局、市场监管局等政府部门和各区政府的工作联动，在政策支持、系统对接、名单共享、线下活动等方面开展密切合作，形成更加强大的工作合力。二是服务主体更加丰富。品牌升级后，将服务主体由银行扩展至保险和其他非银行金融机构，组建联合金融服务团队，为企业提供更加完善的综合金融服务。三是对接主题更加鲜明。按照“一区一特色、一区一专题”思路，先后走进全市6个行政区，以“线上+线下”形式举办小微企业就业创业、科创企业、“20+8”产业集群、外贸中小企业、首贷企业及个体工商户、旅游业企业等主题鲜明的金融服务对接活动，覆盖人群超过300万人次。四是信息匹配更加精准。在原来以纳税名单为基础的融资对接模式上，协调各产业主管部门梳理专精特新、重点产业集群、外贸、个体工商户等重点领域近5万户中小企业名单，组织金融机构主动走访，精准提供金融服务。五是融资渠道更加多元。协同相关部门在“深i企”设立“获融资”专区，在单一窗口设立“外贸金融超市”，编制个体工商户、“20+8”产业集群、外贸等领域金融服务产品二维码，以更多元的方式畅通企业申请金融服务渠道。

陈飞鸿副局长指出，党中央、国务院对普惠金融提出新目标、新要求。从服务小微到满足人民对美好生活的向往，从支持民营、中小微经营主体到助力乡村振兴、服务民生、支持绿色低碳发展，普惠金融的内涵更丰富，外延更宽泛。

陈飞鸿副局长强调，面对新的形势、新的任务，辖区银行业保险业对普惠金融要有新理解、新认识，更要有新担当、新作为开创深圳普惠金融高质量发展新局面。要在提升民营小微企业和新市民金融服务水平上下功夫，促进综合融资成本结构性优化，提升薄弱环节的获得感。要在加强涉农金融服务上下功夫，根据深圳特点，因地制宜加大农业产业链金融支持，支持“百千万工程”建设。要在增强民生保障能力上下功夫，开发质优价廉的消费金融产品。要在深化车险综合改革上下功夫，强化新能源车险保障。特别要在强化科技赋能上下功夫，加快数字化转型，充分运用大数据、人工智能等技术手段降本增效、提升服务精准性。在注重开拓业务的同时，还要统筹好数量与质量关系，在“量”合理增长的基础上，更多注重“质”的有效提升。要坚持底线思维，遵循金融规律，统筹好发展和安全的关系，避免简单竞争和过度竞争，坚持真做小微、做真小微，积极稳妥探索成本可负担、商业可持续的普惠金融发展模式。

普惠服务汇成浩荡江海，润泽百万市场主体

今年以来，深圳银行保险机构积极、广泛参与到普惠金融服务对接活动中，聚焦重点领域，创新金融产品，持续服务好民生经济，取得了一定成效。现场8家金融机构围绕普惠金融的积极做法和先进经验作交流分享。

▲金融机构作交流分享

中国银行深圳市分行从服务实体经济的概况、举措、成果三个方面总结普惠发展，其中重点介绍了聚焦重点领域提供专属支持、创新多元化产品服务体系、提供资源撮合服务等举措。

招商银行深圳分行介绍如何通过打造科技金融服务品牌，大力支持普惠金融和积极开展金融宣教、将普惠金融服务惠及更多企业三个有效途径探索普惠科技型企业的金融服务体系。

工商银行深圳市分行分享了服务实体经济的成效和服务小微的举措，及该行打造的数字化全产品服务体系，还介绍了如何通过科技赋能数字化转型。

农业银行深圳市分行总结了小微贷款投放、精准滴灌、政银企活动融资对接的普惠成果，介绍了发挥网点布局优势、建设首贷服务专区、提供丰富贷款产品、打造融资服务体系等举措，还分享了相关案例。

光大银行深圳分行分享了该行取得的普惠工作成果，介绍了“专精特新”企业服务、在数据资产和数据要素方面的探索等亮点举措，还对2024年普惠工作做了展望。

深圳农商银行用相关数据来呈现普惠成果，介绍了建立工作推动机制、组织开展科创和“20+8”专项营销活动、开展银企对接活动三个方面的举措，还分享了相关案例。

人保财险深圳分公司介绍了该公司在创新组织及机制设置推动科技行业服务提升、紧密围绕深圳“20+8”战新产业发展布局科技领域保险服务、对接科技主管政府部门推动出台补贴政策、配套全产业链科技保险产品满足科技型企业保障需求、创新保险服务模式打造行业服务标杆五个方面取得的成果。

中国出口信用保险深圳分公司从普惠金融、一带一路、产业链、

风险防范四个方面介绍该公司服务实体经济的成果，还介绍了应收账款保单融资风险补偿政策和福田区“政府+信保+银行”保单融资模式。

为进一步激发金融机构践行普惠金融责任担当的活力，增强普惠品牌的影响力，各主办单位对各银行保险机构2023年“深惠万企　圳在行动”金融服务对接活动开展情况进行评选，共产生了8个优秀单位、12个优秀组织奖和14个优秀案例奖。会上，深圳市银行业协会秘书长周锋宣读了评选获奖名单。

中国银行深圳市分行、招商银行深圳分行、工商银行深圳市分行、农业银行深圳市分行、光大银行深圳分行、深圳农商银行、中国人民财产保险股份有限公司深圳市分公司、中国出口信用保险公司深圳分公司8家机构获得优秀单位奖。

邮政储蓄银行深圳分行、建设银行深圳市分行、交通银行深圳分行、上海浦东发展银行深圳分行、平安银行深圳分行、宁波银行深圳分行、杭州银行深圳分行、北京银行深圳分行、国任财产保险股份有限公司、中国太平洋财产保险股份有限公司深圳分公司、南洋商业银行深圳分行、星展银行深圳分行12家机构获得优秀组织奖。

建设银行深圳市分行、工商银行深圳市分行、农业银行深圳市分行、深圳农商银行、中国银行深圳市分行、招商银行深圳分行、交通银行深圳分行、深圳宝安桂银村镇银行、浙商银行深圳分行、深圳福田银座村镇银行、中国出口信用保险公司深圳分公司、中国人民财产保险股份有限公司深圳市分公司、国任财产保险股份有限公司、国银金融租赁股份有限公司14家机构获得优秀案例奖。

▲获奖机构代表与参会领导合影留念

绘乡村振兴金融蓝图 书写金融为民新篇章
工商银行深圳市分行推动落地“鹏农贷”综合金融服务方案

在人民银行深圳市分行、国家金融监督管理总局深圳监管局的指导下，工行深圳市分行围绕深圳区域农业产业发展特点和方向，发挥“产品+服务+客群+产业链+科技”综合优势，推出“鹏农贷”综合金融服务方案，重点服务深圳地区“菜篮子”基地企业、农业龙头企业及农业产业链核心企业及其上下游企业、经销商及农户。该方案进行了多项产品创新，提供“菜篮子”基地企业、农业龙头企业专属融资产品；探索拓展批量化涉农融资场景，推动金融支持向农业产业链纵深延伸；支持规模化种植，助力农户增产增收。目前，“鹏农贷”综合金融服务方案已惠及数十家涉农企业及农户，获得了广泛好评。

探索信贷支持新路径 加大“三农”金融供给

作为典型的都市现代农业城市和农产品消费型城市，深圳缺少传统农业资源，但农业农村科技创新资源高度聚集，现代商贸农业快速发展，不少农业企业在全国农业供应链中发挥举足轻重的作用。

工行深圳市分行依托“鹏农贷”综合金融服务方案针对注册地位于深圳市的农业龙头企业及“菜篮子”基地工程企业等涉农主体发放信用贷款，以满足乡村振兴领域涉农客群生产、加工、流通等各环节生产经营周转需要。

该行积极与政府部门和专业协会联动，深入了解深圳市农业生产流通行业发展情况，同时，分支行联动走访调研了部分具有代表性的农业企业，实地了解企业经营情况及金融服务需求。

某广东省重点农业龙头企业专注蔬菜、水果供应领域11年，以高标准的无尘车间和领先的鲜切技术，为客户提供净菜精细深加工服务，拥有“圳品”、有机产品认证证书、（HACCP）体系认证证书、食品安全管理体系认证证书等资质。在了解到该企业年底采购期需通过融资来解决资金缺口后，该行迅速组成营销团队，前往该企业实地调研，建立绿色通道，通过“鹏农贷”综合金融服务方案为该企业发放了普惠经营贷款，及时解决企业短期融资需求，获得企业高度认可。

创新融资场景模式 延伸拓宽服务半径

工行深圳市分行基于线上化、智能化融资模式，根据核心企业商业模式，探索拓展批量化涉农融资场景，创新推出“鹏农贷”综合金融服务方案，推动金融支持向农业产业链纵深延伸。

深圳某集团是一家专注高端水产饲料研发、生产与销售的国家级龙业龙头企业，集团总部位于深圳，分子公司及事业部覆盖华东、华南、华中等国内重点水产养殖区域，得益于国家乡村振兴战略，该企业近年来销售规模呈稳步增长态势，下游经销商已超3000余家，下游养殖户遍布全国各地，其中不少在县域地区。近期，下游农户和经销商给企业发来好消息，他们获得了远在千里之外的工行深圳市分行的线上融资的申请需求。工行深圳市分行“鹏农贷”综合金融服务方案，通过“一点对全国”的创新融资模式为集团下游农户和经销商提供线上融资服务，解决了制约发展的大问题。未来该行除了服务于数千户该集团下游经销商客户，同时为更多龙业龙头企业下游农户与经销商提供支持，为金融服务乡村振兴贡献更多“工行力量”。

支持规模化种植 保粮稳产促增收

深圳某公司是以先进种植模式为引领，综合利用现代农业科技，促进合作农户增产增收的农业服务提供者，企业依托现代化种植理念和前沿农业科学技术在东北地区推进以农业生产托管、土地流转为主体形式的现代综合农业服务，并在吉林省进行试验示范种植，取得了非常优异的种植效果，玉米平均单产量比当年领地（相似地质和种植条件）高30个百分点。

工行深圳市分行了解到该集团服务的农户、村集体、合作社和家庭农场等客群有购买种子、化肥、农药、土地流转费用等相关支出，存在一定融资需求。该行利用“鹏农贷”综合金融服务方案为该集团下游客户提供及时的资金支持，为农户提高单位面积产量、促进农产品增产增收注入“新动能”；同时，也为该深圳农业科技企业推广现代农业科技，扩大产业规模提供强有力的支持。

下一步，工商银行深圳市分行将在人民银行深圳市分行、国家金融监督管理总局深圳监管局的指导下持续做好推广“鹏农贷”综合金融服务方案推广工作，不断加大“三农”金融供给，探索涉农金融服务新模式、新产品，持续助力构建现代农业产业体系，打造更具影响力的金融服务乡村振兴“工行名片”。

（通讯员：周悦　柯晓静）

农业银行深圳市分行“农情暖域”赋能深港双城美好生活

自深港恢复全面通关以来，农行深圳市分行位于通关口岸的网点均出现港客客流高峰。由于提前预判，精细部署，让众多港客再次感受到农行深圳市分行“农情暖域”网点服务品牌的魅力。

为培育有温度、有情怀、有担当的网点服务文化和服务精神，农行深圳市分行推进“网点服务升温工程”，打造“农情暖域”网点服务品牌，以实际行动向社会传递金融服务温度。便民温馨的服务环境、丰富多元的服务内容、专业精湛的服务水平和深入人心的服务文化，收获了客户的广泛好评。

“港风”吹进网点 营造暖心氛围

有农行人自费学粤语做好港客服务

农行深圳国贸支行距离罗湖口岸只有一站地，几十年来沉淀了4万多港人客户，是农行深圳市分行港人客户最多、港客资产量最大的营业网点。为迎接港客再次回来，网点借鉴香港银行业风格，对原港人服务专区进行重新美化装饰，门楣、地贴到玻璃贴都展现着香港特色，并更换及增加了一批新式等候椅。

语言文字是交流沟通的桥梁，农行深圳市分行在此做出了积极的准备，繁体字的标识、海报和指引牌在网点关键区域显而易见。在与网点相邻的商场通道上，放置着“港澳客户服务银行”指引牌。港客一走进网点大厅，一幅“三年甚想念，农情迎通关”的标语便直入眼帘。金融产品展示架上陈列着港客专属宣传页，包括服务、权益、产品和消保等内容。

▲繁体字的标识、海报和指引牌在网点关键区域显而易见

农行深圳市分行网点还借助数字化服务实现更优质的客户体验。作为离深圳湾口岸最近的网点，农行深圳湾支行通过每日监测来行港人客户数量和所办理业务类型，合理安排客户办理渠道及动线，统筹柜台资源，做好高低柜、超级柜台均衡协调，节约了客户等候和业务办理时间，提升了港客的满意度。

目前港人客户的业务查询、信息修改等大部分业务可通过超级柜台办理，有效提升了网点服务效率。港客通过网点摆放的办理港客业务的智能柜员机，可以办理更新资料、修改电话号码、转账、开通网银、购买理财产品、密码重置解锁、定活互转、掌银扫码查余额等众多业务。

会说粤语是做好港客服务必不可少的能力。来自东北的王寅举一调到农行深圳国贸支行营业部任职客户经理后，立刻主动自费报名了粤语培训班，利用周末休息时间，跟一位香港老师系统地学习正宗的香港白话，如今的他已能做到和港人客户基础流畅的对话。农行深圳沙头角支行经常在晨会组织粤语学习，还为厅堂人员配备对讲机，如港人客户到行，就会调度懂粤语客户经理接待。

提升服务质效 屡获客户嘉许

多种渠道联系港人客户了解金融需求

▲专业精湛的服务水平和深入人心的服务文化收获客户广泛好评

在农行深圳市分行网点的“回音壁”上，能看到一幕幕温馨的画面，记录着港客对农行人的深深赞许。在今年双节期间，农行深圳南山支行安排精通粤语且熟悉金融专业知识的三位员工到深圳湾口岸“香港旅客便民服务点”

轮流驻点，为来往港客提供金融知识咨询、解答客户便捷支付疑问、宣传网络电信诈骗相关知识，他们热情、周到、专业的服务获得了港客的认可。还有调至农行深圳福田口岸支援的客服经理黄星友、农行深圳蛇口支行客服经理刘莉……

目前农行深圳市分行里有七家港客关口服务网点，农行深圳皇岗口岸支行服务的港人客户数达1.3万人，农行深圳罗湖支行营业部已经服务港人客户接近3万人。今年，该行网点从多个方面升级了对港客的服务。如试行了“二次叫号”模式，港客在等候期间可以使用“二次叫号”，会提前有工作人员来帮助港客复印、填单，减少等待时间。在靠近口岸网点增设了人工窗口，并增加了大堂引导人员数量，尤其在周末及香港公众假期会特别增加网点服务人员。组织人手到各口岸参加通关旅客金融宣传公益活动，获得港客的大力支持和好评。农行深圳国贸支行增加了周日营业时间，在罗湖口岸安排了接送港人客户办业务的接送车，并针对港人客户在内地的通讯需求，主动联系了联通公司在网点旁边开设便民服务点，为港人客户即时办理SIM卡开卡。

“之前很多客户都是路过皇岗支行，顺便进来办理业务，一般只会留下办理业务需要的资料，加微信等联系方式比较少。由于长期没有到网点，客户对自己账户的信息不太了解。”到任农行深圳皇岗支行后，李晗烨带领着个人团队通过发送问候短讯、拨打备用联系电话等多种渠道与港人客户取得联系，及时了解他们的金融需求，为他们提供专属的金融服务。最终，支行对接上了不少港人客户。她服务的港人客户中有很多都是农行十几年、二十几年的老朋友，他们认识网点的多位前任行长，大家聊天时很轻松，对农行人的工作都很支持，来网点很有亲切感。

延伸服务触角 点亮双城生活

针对深港跨境消费金融提供多个产品

今年以来，香港人北上深圳游玩和进行资产配置正逐渐成为新的风向，随着深港消费潮流的融合，农行深圳市分行针对深港跨境消费金融提供了多个产品，满足港客对美好生活的追求。

在线上，农行掌上银行APP设有“港悦享”专区，配置专属存款产品，优选基金和保险产品，发行港人专属信用卡。在线下，农行深圳市分行加强深港农行联动，可引荐香港农行开户，推出香港客户专属信用卡产品、香港客户可携带本人身份证件在农行任一网点咨询办理，同时可享深港两地权益礼包。2023年，农行深圳市分行在满足港人客群购房信贷需求上，已为港客提供住房贷款超1.3亿元；在满足港人客群创业资金需求上，已为港客提供个人普惠贷款超3600万元；在满足港人客群消费信贷需求上，针对港客推出专属信用类消费贷款产品。

在优化现金服务方面，针对港人客户的现金需求，该行制定了现金服务指南，加强各网点现金供应，尤其对口岸附近网点每日进行现金库存规划，适当增大网点现金库存，全力满足客户的取款需求。

为满足港客汇款需求，农行深圳市分行做好政策解读与培训，制定港客汇款业务指引。在分行层面，由个金部对跨境汇入汇款政策变化进行适时解读，做好口岸网点政策指导，建立微信群及时答疑解惑。整理并制定《个人跨境汇款业务指引》、《港人客户跨境汇款业务指引》一页通发至网点，便捷指导网点做好港人汇款服务。在支行层面，组织各网点利用晨、夕会安排全员学习外汇业务知识业务，举办相关技能比赛，提高业务处理能力。

“作为口岸银行网点，我们的服务质量，对客户的态度，很大程度上会影响客户对内地的感受。客户的认可是我们做好金融服务的源动力。做好民生服务工作是我们支行全体员工始终坚守的金融为民初心。”农行深圳皇岗口岸支行行长陈育春说到。他也在此向港客温馨提示，港客办理境外资金换汇汇入或者境内资金换汇汇出时要通过银行等正规渠道办理，以符合合规审核。

（通讯员：黄 彤）

邮储银行深圳分行：金融“组合拳”助力“暖消费”

2023年9月，深圳市发展和改革委员会发布《深圳市关于促进消费的若干措施》，从优化消费环境、鼓励汽车消费、支持住房消费、壮大服务消费、便利港人消费等方面推出21条具体举措，全方位涵盖市民日常生活，有效激发消费潜力、扩大消费需求、提振消费信心。

作为国有大行分支机构，邮储银行深圳分行积极响应新政要求，深入挖掘深圳市民在“衣、食、住、行、购、娱”等日常领域消费需求，不断创新金融产品，丰富金融服务供给，致力打好金融“组合拳”，以激发市民消费潜力、助力消费市场回暖，推动粤港澳大湾区实体经济实现高质量发展。

创新流程，保障居民住房需求

为深入贯彻落实国务院有关稳经济扩消费的决策部署，牢固树立“以客户为中心”的发展理念，支持居民刚性和改善性住房需求，邮储银行深圳分行积极响应相关部门号召，成为深圳当地首家创新开办“带押过户”业务的金融同业机构。

前期，邮储银行深圳分行对相关法律条文及政策要求进行了认真研究，开展实地市场调研，科学研判业务创新的可行性和可操作性。邮储银行深圳分行在组建团队对业务流程进行梳理及创新的同时，积极与深圳市住建局和不动产登记中心展开银政合作，形成多级联动体系，为“带押过户”模式创新扫清银企间信息沟通、系统操作和办理时限等多方面障碍，成功突破流程卡点，推动该项业务顺利落地。

“带押过户”模式的核心，是免去了提前还贷以注销抵押登记的“过桥”环节，实现了贷款资金到账与产权过户登记、抵押权注销和设立登记同步办理，有效解决了二手房交易过程中结清原贷款和解抵押操作导致的办理时间长、资金成本高等问题，实现了二手房交易流程的降本增效，切实减轻房屋买卖双方的负担，大幅提升客户体验。“带押过户”模式的创新推出，既保障了深圳地区居民合理购房需求，也是邮储银行深圳分行促进房地产市场良性循环和健康发展的有力举措。

减费让利，助力市民购车圆梦

为响应促进汽车消费政策有关要求，满足市民购车消费需求，邮储银行深圳分行近年来持续发展汽车消费金融业务，运用消费贷款及信用卡等金融产品，提升消费者购车体验，助力汽车消费市场回暖。

据悉，邮储银行深圳分行目前已与近20家汽车主机厂商建立了合作关系，针对多个品牌的多款车型给予低利率和零利率“总对总”贴息服务。2023年11月至2024年2月，邮储银行深圳分行“2024美好生活季”活动全面开启，市民申请该行汽车贷款购买指定热门车型，不仅可体验便捷高效的金融服务，还可享受贴息优惠，有效降低购车成本，轻松成为“有车一族”。

此外，邮储银行深圳分行还运用汽车消费信用卡产品，依托紧密的经销商合作关系，以实际行动助力居民汽车消费。具有购车需求的市民在申请邮储银行汽车消费信用卡后，只要符合汽车消费分期条件，即可轻松办理分期业务，仅需支付一定比例首付款，即可享受剩余购车款项按月分期偿还。卡片分期金额可高达80万元，首付可低至15%，最长分5年还款，且没有年费，通过邮储银行前后台联动，可实现“当天受理、当天审批、当天放款、当天提车”的高效贷款模式。邮储银行深圳分行通过信用卡分期模式，帮助市民解决汽车消费升级难点，以金融力量助力汽车消费产业实现高质量发展。

创新产品，激发市场消费潜力

信用卡作为连接消费者和消费场景的重要金融工具，承担着促消费、扩内需、稳经济的重要使命。近年来，邮储银行深圳分行将信用卡作为助力提振消费、拉动内需的重要发力点，围绕信用卡消费场景及权益活动开展了系列工作，旨在释放深圳市民消费潜力，助力商户获客引流，激发深圳消费市场活力。

据了解，邮储银行深圳分行前期联合深圳平湖万达、宝安万达、光明万达、西乡天虹、花园城、花园里、汇港城7个商圈500余家商户开展了以“邮储小绿卡　逛到就省到”为主题的信用卡特色商圈活动。持有邮储信用卡的深圳市民在以上7个商圈指定商户消费时，使用邮储银行信用卡进行结算，不仅可享受支付立减，满足消费条件的客

户还有机会领取价值50至100元不等的优惠券，真正实现让利于民。

除线下购物外，邮储银行深圳分行携手支付宝、美团、小米商城等线上平台推出了各类支付福利，包括随机立减、满额立减、免息分期、积分抵现等。该行信用卡客户还可在指定活动时段报名参加活动，通过微信或支付宝渠道消费，可享11倍积分奖励。此举有效提振了线上消费，受到了广大客户的热烈欢迎。

消费贷款方面，邮储银行深圳分行创新了推出“房抵贷”个人消费贷款产品。该产品额度最高500万元，期限最长可达5年，拥有1年先息后本、5年先息后本、等额本息/本金等还款方式，且贷款利率低至3.55 %（年化单利），有效节约融资成本，满足居民大宗消费需求。

金融为民，构建和谐消费环境

切实做好金融消费者权益保护工作，不仅有助于提升全民金融素养，更有利于构建和谐消费环境，助力提升公众消费信心。

长期以来，邮储银行深圳分行聚焦不同金融消费者群体个性化、多元化需求，充分发挥渠道和资源优势，创新宣传方式，开展全方位、立体式的教育宣传活动，切实履行消费者权益保护社会责任，持续提升消费者金融素养和风险防范能力。

据悉，邮储银行深圳分行创新建立了金融知识宣传普及常态化机制，将金融知识普及与金融消费者教育工作纳入年度工作计划，扎实有序推进集中宣传教育和专项宣传教育及自主宣传教育活动，让金融知识走进千家万户。此外，该行还创新“N+消保”互动体系，探索“公益+消保”“党建+消保”“校园+消保”“社区+消保”等特色模式，聚焦社区、口岸等重点区域，组织开展了志愿者U站值班服务、党员服务市集，设立“哺鲸”公益课堂等特色活动，通过设立咨询台、摆放宣传展架、派发宣传材料等形式，向往来市民宣传反洗钱、防诈骗等新型违法犯罪金融知识，充分发扬金融为民服务精神，以“邮储力量”助力优化消费环境，推动市场经济稳定可持续发展。

提振民生消费、激发市场活力，是国有金融机构义不容辞的责任与担当。未来，邮储银行深圳分行将继续贯彻落实国家“扩内需、促消费”战略要求，充分发挥金融对社会消费的拉动作用，整合深圳本地资源，提升金融产品的便利性及可得性，不断拓展消费场景、释放居民消费潜力，切实有效履行普惠金融责任。

（通讯员：林佳霓）

“走万企 提信心 优服务” “金融+科技”挂帅，平安银行深圳分行多措并举呵护小微企业生态

以普惠金融的“甘霖”滋养小微生态，再添深圳样本。日前，国家金融监督管理总局、工业和信息化部、商务部联合发布《关于组织开展“走万企 提信心 优服务”活动的通知》，平安银行深圳分行响应活动号召，在国家金融监管总局深圳监管局的指导下，推出系列针对中小微企业的服务举措，不断加强与中小微企业的紧密联系和密切合作，为企业经营排忧解难，用实际行动助力深圳实体经济高质量发展。

手握“金融+科技”的利刃，平安银行深圳分行持续开展小微企业融资领域的创新探索，通过服务上门结合线上化申请的方式，为客户提供准多样灵活产品，有效解决小微企业融资难、融资贵问题，满足客户多样需求。目前，该行已通过该产品服务了中小微企业570户，累计授信4.86亿，展现了“平安力量”。

关键词1：激活烟火气

深入商圈市场，提振批发零售小微企业信心

平安银行深圳分行将“走万企 提信心 优服务”活动与之前持续开展的“深惠万企 圳在行动”有效结合，深入产业园区、行业协会、重点商圈开展系列融资对接活动，切实做好“扶小助微”金融服务。

“我们通过深入重点商圈活动加大对个体工商户的金融支持力度，培育壮大市场主体。”相关人士表示，该行在各个市场设立宣传咨询台，为来往商户派发小微贷款宣传折页，介绍活动内容。分行工作人员走入市场商户中积极宣导，主动了解商户金融需求，解答商户们关于金融方面的疑问，将惠企政策宣传、补贴指导、该行专属金融产品，精准触达给企业。目前，平安银行深圳分行已组织开展86场服务小微融资宣传及对接活动，有效提升小微服务质效，为企业办实事、解难题、提信心、促发展，激发了商圈烟火气，可谓“润物细无声”。

关键词2：拥抱硬科技

创新融资模式，扶持科创小微企业成长

作为先行示范区，近年来金融与科技在深圳热情“相拥”，金融与科技加速融合蝶变。面对这个趋势，平安银行联合国任财产保险股份有限公司推出履约保证保险融资产品“数保贷（保险）”，全力支持硬核科技企业融资，助力其商业价值实现。该产品为面向科创企业的线上化、模型化融资产品，可实现纯线上申请和审批、系统快速核额，贷后随借随还；同时接入了全国工商、司法、税务等大数据，支持客户一键申请，无需提供任何佐证资料即可审批额度。

据悉，平安银行及国任财产保险股份有限公司将将继续探索业务模式的新突破，不断优化产品服务，深入各大行业，引导更多硬科技企业开展知识产权质押融资，助力企业商业价值实现。

关键词3：护航“弄潮儿”

“融资+融智”赋能外贸小微企业

置身于“中国外贸第一城”，金融探索更多。深圳作为国际贸易的枢纽城市，如何集聚金融资源优化中小外贸企业的营商环境，保障市场主体行稳致远， 在更高开放水平上提质增效，已然成为金融行业的新议题。

为加强服务深圳外贸型小微企业，平安银行深圳分行举办了“稳外贸、惠民生”跨境金融主题研讨会暨深圳金融支持外贸24条客户专场活动，80多家重点外贸企业出席。活动上，平安银行总分行专家介绍平安银行跨境金融服务方案优势及最新外汇政策，聚焦外贸企业贸易实务需求，共同探讨当前形势下外贸新机遇。为增进银企互动，会场还设置业务咨询专区，行内产品及政策专家在会议中场时间对企业客户提出的问题进行了解答。同时该行在分行营业部设置了“深圳金融支持外贸24条”外汇知识展区，工作人员现场向客户派发宣传折页，并提供政策咨询宣传服务。在辖内各网点滚动播放“金融支持外贸 24条”电子海报及活动标语，多层次、全方位营造“深圳金融支持外贸24条”宣传氛围，提升稳外贸金融知识及产品的触及度。

深圳观察

践行普惠金融，提供“平安智慧”

坚守人民金融底色，积极做好普惠金融工作，从来没有终点。据观察，“走万企 提信心 优服务”活动旨在推动金融机构结合中小微企业不同行业、不同成长阶段的特点，提供针对性金融服务，充分满足中小微企业多样化需求。而作为政策的响应者和践行者，平安银行深圳分行将持续创新优化产品，为小微企业发展提供全方位、智能化服务，不断加大实体经济支持力度，为推动深圳经济社会高质量发展注入动能，也为双区建设提供“平安智慧”和“平安答案”。

（通讯员：欧小贤）

从“会种地”到“慧种地”，广发银行助力“新农民”迈向新未来

古人应四时而食一箪食，一瓢饮，四方味好，都取自自然……中华文明，自古就是耕地上的文明。广袤的中华大地不仅种出了丰饶的五谷与佳肴，也“种”出了中华民族的勤劳与智慧。今天，当新农人遇上新农业，当新技术走进田野间又将会“种”出什么样的丰收故事？

桑芽菜：“叶”肥体壮背后的“黑科技”

在广东梅州五华县梅林镇琴口村北琴江边，一大片桑芽菜枝繁叶茂，绿油油的画卷铺展至天边。

桑芽菜长势喜人的背后离不开一种“肥”。这种“肥”便是深圳润田科技有限公司生产的微生物有机肥。

“我们的有机肥主要以当地养殖及种植户提供的家畜粪便、家禽羽毛、秸秆等为原料，加入公司专利菌种多层发酵而成，不仅有机质含量高，还能改善土壤板结。”润田公司负责人张先生介绍道。

经过多年实践，企业生产的化肥得到下游客户一致好评，销量也随之水涨船高。由于下游企业结款多为分期、分批次结算，回款虽有保障但周期较长，公司经营资金逐渐紧张，对当地种植和养殖农户的原料采购也一度陷入困境。

“一筹莫展时，我尝试向广发银行深圳分行寻求帮助。惊喜的是，广发银行迅速为我们制定了一套详细的金融产品方案，经过评估和审批，很快发放了560万元助农贷款，这才保障了微生物肥料研发和生产工作顺利进行。”张先生对广发银行的服务连声称赞。

马铃薯：研发先行，小小土豆变“家珍”

新鲜出炉的薯条是肯德基的招牌，色泽金黄，入口香酥，马铃薯特有的甘甜让人口齿留香，回味无穷。

这种甘甜的背后，是优质食材的供应和支持，深圳宏兴进出口公司便是其中之一。作为肯德基马铃薯供货商，深圳宏兴不但要保证货品供应量，还需要控制马铃薯中淀粉、糖和铁的含量，只有低糖低铁的马铃薯才能炸出色泽金黄、香脆好吃的薯条。

为了培育优质马铃薯，宏兴在高寒地区建立种质培育中心，培育出的马铃薯大小均匀，皮黄、光洁，亩产2吨至4吨，成为深圳宏兴的“家珍”之一。

“种子研发是现代农业核心竞争力之一，这些年我们

持续加大对高寒育种的研发力度，解决种子‘卡脖子’问题。然而研发的深入伴随着费用的增加，多亏了广发银行深圳分行主动上门，为我们量身定制专项乡村振兴融资产品，还开辟信贷绿色通道优先审批，这400万元的资金支持为我们科学育种按下了加速键。”深圳宏兴相关负责人兴奋地说道。

蓝莓：尖端科技加冕“水果皇后”

“每一枚水果都是地理课代表，用特有的滋味诉说着家乡的风物”。鑫荣懋集团的“佳沃蓝莓”便是云南大理红河的地理课代表之一。

每年初春，是云南红河最忙碌的时节，在佳沃蓝莓种植基地，一颗颗黑珍珠挂着粉霜，酣睡未醒，就被采摘人员摘下放进篮里、运往机场，等待被消费者的订单唤醒。

鑫荣懋集团成立于1998年，是一家长期聚焦水果领域的龙头企业。为了打造自有水果品牌，鑫荣懋集团在昆明、青岛、大连等地布局种植基地，积极引进世界先进的无土栽培技术、耐特菲姆节水滴灌技术、水肥一体化系统、智能温控管理系统等行业高科技，不断提升水果种植品质。

“今年已经是跟广发银行深圳分行合作的第25年了，是目前给予我们授信额度最高的银行，为我们提供的金融服务方案成为我们前进路上坚强的后盾。从传统栽培、人工照料到无土栽培、智能响应，是广发银行助力我们将智慧力量贯穿种植每一环节。”鑫荣懋集团相关负责人表示。

从“会种地”到“慧种地”，从“靠天吃饭”到“藏粮于技”，科技的进步，为农产品种植业带来了无限的发展机遇。“菜篮子”产业事关百姓福祉，广发银行始终坚守为实体经济服务的初心，以金融力量为农业“赋能添智”，助力新农民在广袤的土地上“种”出产业的智慧未来！

（通讯员：李华凤）

招联：践行时代使命 科技创新引领普惠金融高质量发展

今年是中国改革开放45周年，也是全面贯彻党的二十大精神的开局之年。10月底召开的中央金融工作会议指出，金融是国民经济的血脉，是国家核心竞争力的重要组成部分。高质量发展是全面建设社会主义现代化国家的首要任务，金融要为经济社会发展提供高质量服务。

在构建“双循环”新发展格局、建设中国式现代化的奋斗征程中，招联消费金融股份有限公司（简称“招联”）认真贯彻中央金融工作会议精神，秉承“以科技践行普惠,让信用不负期待”的理念，深入实施创新驱动发展战略，在数字金融、普惠金融等方面充分发挥消费金融行业排头兵作用，推动消费金融高质量发展，为加快建设金融强国积极贡献力量，多次被监管、政府、股东领导评价为招行和联通两家央企合作的典范，成立8年多来，招联服务客户上亿人，主要业务指标位居行业前列，2022年纳税额位列深圳市20强。

金融科技双向融合 创新引领数智化变革

如今，在大数据、云计算等新一代信息技术飞速发展的背景下，金融科技的日益兴起，不仅改变了金融业务的传统模式，也提升了金融服务的效率和便捷度。消费金融行业便是在不断变化的市场环境下主动拥抱金融科技，顺应数智化浪潮，跑出了高质量发展“加速度”。

创新是招联与生俱来的基因。多年来，招联依托金融科技的领先优势，自主构建了以“云技术”为基础的消费金融系统，率先去“IOE”，首创纯线上发展模式，打造了IT驱动、产品创新、智慧服务、互联网风控、数字化运营、智能化催收等六大核心能力，实现了全流程数字化赋能，推动金融与科技的深度融合。原银保监会非银部在《中国金融》2023年第7期发表的署名文章《引领消费金融公司规范有序发展》中指出：“招联率先探索纯线上业务模式，标志着行业数字化转型的起点。”

招联始终站在科技前沿，持续拓展金融科技应用的广度和深度。面对人工智能的快速发展，2023年10月，招联与中山大学联合发布了消费金融垂直行业首个130亿参数开源大语言模型——“招联智鹿”，不仅落地消费金融实际业务场景，还通过开源数据训练充分保障客户数据与隐私安全，模型整体的可控性与安全性得到行业专家的高度肯定， 与百度、阿里、OpenAI、清华大学等企业和高校自研大模型同期入选国内权威榜单C-Eval（排名TOP20）和CMMLU（排名TOP10）。

经模拟测试，使用该模型进行文本标注与生成的效能相比人工作业可提升百倍，将有力助推行业降本增效。以客服场景为例，该模型可节约客服工作时间近 80%。据了解，“招联智鹿”未来还将应用于更多细分场景，如风控管理、代码生成、运营提升等，并在“智能体”技术、仿真模型、科技向善等方面持续探索。

▲招联智鹿

坚守惠民初心 构建普惠服务生态圈

推动高质量发展，全面建设社会主义现代化国家，必须以满足人民日益增长的美好生活需要为出发点和落脚点，把发展成果不断转化为生活品质，不断增强人民群众的获得感、幸福感、安全感。

作为普惠金融领域的重要参与者，招联不断推进基于

数字化、智能化的模式创新和业务创新，改变了普惠金融的经营思路和服务模式，促进金融服务更广泛、更深入、更公平地惠及广大人民群众。

从面向大众领域的服务模式演变来看，“自服务”是服务模式的更高级形态，消费金融向“自服务”模式升级具有必然性。因此，招联在已上线的“三H”服务(即额度慧商量、价格惠商量、还款会商量)基础上，重塑产品服务与运营支撑，推出了个体奋斗者信贷解决方案——“自信”。

“自信”这一创新产品在人机交互、风险体系、安全防护三方面进行了业务创新，并充分考虑到个体奋斗者的实际情况，以更加人性化的方式提供信贷服务，支持客户自主管理和证明自己的信用，打破信息壁垒，让无数据、无场景的金融机构像朋友一样了解奋斗者客户，为客户提供及时有效的提额、降价、延期还款等服务，引导客户形成良好的信用习惯，助力奋斗者打造“自信”人生。

▲招联创新推出个体奋斗者信贷解决方案——“自信”

精准发力解民忧 信用帮扶撑起幸福生活

实体经济是我国经济的命脉所在。近年来，招联充分发挥服务实体经济的责任，通过发展普惠金融，将服务重点聚焦在参与城市建设的新市民和助力乡村振兴的奋斗者等传统金融机构服务不充分的长尾客群，切实在解民忧、纾民困、暖民心方面勇担当、善作为，以实际行动助推构建“让信用不负期待”的诚信社会。

今年5月以来，招联已推出六期“新市民家庭团聚日”活动，切实提高了新市民群体的城市归属感和幸福感，让“金融活水”不断温暖和激励辛苦打拼的新市民们。为更好满足新市民群体在就业、教育、医疗等各方面的金融需求，招联持续探索并开展新市民专属服务，通过在APP设置新市民金融服务专区，一站式提供额度申请、借款、通信产品优惠等服务，丰富新市民金融服务供给。截至2023年9月底，招联已累计服务新市民超2000万人，发放贷款超6100亿元。

在积极践行社会责任的过程中，招联同样充分聚焦“乡村振兴”核心板块，今年暑假，招联“三下乡”携手清华大学、中国地质大学等11所高校学子走进全国多个重点帮扶地区，从乡村教育到金融安全，为乡村振兴注入青春力量。11月底，招联还与中国文艺网志愿者来到中国联通定点帮扶县贵州册亨，通过文艺支教及助学物资捐赠，以实际行动传递温暖。

此外，针对农村地区金融供给不足、金融产品不丰富等问题，招联纯线上消费金融服务模式突破了物理网点的限制，强化了对城乡协调发展和共同富裕的金融支持，提升了乡村金融服务的便利性和精准性。截至2023年9月，招联助农商城共上架多个国家对口帮扶乡县的1000多款农特产品，并积极给予专项补贴，农产品销量环比增长超850%，切实促进农户增收。

中央金融工作会议指出，数字经济发展是我国经济结构转型升级的关键领域，普惠金融是改善民生的重要手段。中央金融工作会议为新时代金融工作提供了行动指南。着眼未来，招联将认真贯彻落实中央金融工作会议精神，坚持金融科技引领，着力推进普惠金融高质量发展，在中国式现代化建设中践行责任担当，以实际行动落实好新时代、新征程上金融行业的重要职责。

（通讯员：甘 融）

深圳：数字金融“探路者”到“引路者”

文/中国银行保险报 于 晗

当前，数字金融和实体经济日益深度融合。作为改革开放先行示范区，深圳以“走在前”的制度政策和“抢在先”的科技创新，将数字金融打造成一张亮丽名片。以招商银行、平安银行、微众银行为代表的带有鲜明科技特色的金融机构扎根深圳，紧跟数字化发展浪潮，将数字金融触角深入个人和企业金融需求的神经末梢，构建起“千人千面”的金融生态场景，走在中国数字金融发展前沿。

数字金融快速崛起

2023年末，微众银行公布了成立以来的绩单：“9年来，微众银行为3.7亿人和410万小微企业提供包括银行账户、存款理财、小额信贷和支付等在内的综合金融服务。在个人金融领域，纯线上小额信用循环消费贷款产品‘微粒贷’填补了中国金融发展的空白。”

2014年，作为中国首批民营银行，微众银行在深圳成立。金融体系的“后来者”微众银行以纯线上、不设物理网点的创新运作模式，迈出了中国数字银行发展的第一步。

2014年，平安银行面向公司客户推出线上供应链金融服务平台橙e网，提出供应链金融3.0服务、“跳出银行办银行”、建立“科技+产业+金融”新模式等。

2015年，招商银行开展互联网布局，明确初期“内建平台、外接流量、流量经营”的发展战略。2017年，明确提出打造“金融科技银行”。自此，“科技立行”成为招商银行一张重要名片。

数字化变革，离不开顶层设计上的谋篇布局。“微众银行自成立之初，科技就被确立为核心发展引擎，科技人员占比始终保持在50%以上，每年科技投入占营收比重也一直在10%左右。”微众银行科技创新产品部负责人姚辉亚通过以上两个数据向《中国银行保险报》记者介绍了该行以“ABCD”（人工智能、区块链、云计算、大数据）为核心的金融科技发展战略。

“云”则是招商银行数字化战略的核心。“2022年，招商银行完成系统全面上云，成为国内7家系统重要性银行中唯一一家全面上云的大型银行。”招商银行深圳分行有关负责人表示，该行经过3年时间自研搭建云平台，通过重写2.35亿行代码构建起一个全新的数字化银行。目前，该行已实现基础业务95.65%线上化。

“目前，平安银行每个员工都要参加平安的FinTech培训考试，帮助员工掌握金融科技知识，融入平安的数字化转型浪潮中。”平安银行深圳分行相关部门负责人告诉记者，此举一方面旨在推动人才升级，另一方面是为提升科技的人工替代率。目前，平安银行客服的人工替代率超过92%。

深入“数实融合”

数字化转型从战略布局到“数实融合”深入推进，深圳金融机构转型“密码”是什么？在采访调研中，受访机构都高频提及一个词组——“与客户共同成长”。

与客户共同成长的基础是理解你的客户（Know Your Customer，以下简称“KYC”），深圳金融机构基于数据底座的支撑建立起KYC模型，精准识别客户，深度发掘客户信息，基于客户企业的发展情况和需求，开发和设计差异化、定制化的服务产品。同时，通过“专业判断+数据赋能”，提高金融服务的效率和精准度。

“有很多银行主动找过我，但只有平安银行的产品符合我们平台的需求，根据不同业务场景，提供定制化金融服务。”嵌入平安“供应链数字贷”产品的深圳开思汽配互联网平台供应链金融总监王晓川表示。

传统供应链金融以线下模式为主，如果无法应用商品、交易、信用数据，难以满足上下游企业多元化的融资需求，解决企业的融资难、融资贵问题。面对传统模式的局限，平安银行的解决方案是借助数字化、物联网等科技手段对供应链业务进行重塑。

“平安基于核心企业及平台类企业与上下游客群的采购交易场景，通过客户历史采购、销售等经营数据构建信用授信创新模型体系。从而高效、准确地抓住客户的痛点，真正做到比企业自己还清楚企业需要什么样的服

务。”平安银行深圳分行开放银行部负责人黄泽冰表示。

在推动“数实融合”方面，招商银行在加速自身数字化转型的同时，不断融入产业客户的数字化转型之中，深入企业场景，助力企业数字化转型。

“我们发现，企业的财资管理需求在持续升级。越来越多的企业希望银行的服务能与采购场景、销售场景、员工服务场景等深度融合，实现业财一体的全链路价值创造。金融机构必然也必须顺应趋势，集结服务能力，用整套数字化产品与解决方案，贴合每个场景，赋能企业经营升级。”招商银行深圳分行交易银行部总经理关平表示。正是在这样的背景之下，招商银行紧密贴合企业需求，通过“企业数智金融”体系的“线上金融”“财资管理云”“场景金融”三大服务，持续扩宽服务半径。

数字金融发展迈向深水区

先行先试、勇于创新是深圳的底色。在数字金融创新探索中，目前，数据安全、交易和流通环节仍存在一系列障碍亟待突破。

“当前，数字金融的发展仍面临数据资产安全治理问题。”招商银行深圳分行交易银行部负责人表示，从功能视角来看，目前，金融业正持续推动创新成果扎根于实体经济需求，如小微金融、农村金融、供应链金融、绿色金融成为金融科技渗透与应用的重要领域。但在实际工作中，多数深圳企业一方面有着将资金业务、融资业务、采购业务甚至是销售业务和员工服务线上化的需求，另一方面苦于尚未制定和完善数据资产安全治理的法规和标准，对使用银行提供的数字化服务产品并将数据托管在银行服务器的模式有些犹豫。

不久前，深圳数据交易所与光大银行深圳分行、同致诚评估携手，为对数据产品纳入价格监测对象的数据商——深圳市华傲数据技术有限公司在深圳数据交易所上市的数据产品开展资产评估，创新性提出将数据产品取得的数据价格监测凭证作为数据资产授信的前置条件之一，使该企业获得光大银行深圳分行的1000万元授信。据了解，2023年以来，光大银行深圳分行联合深圳数据交易所先后落地全国首单数据资产无质押的增信融资业务，打通全国首例跨境企业数据资产增信融资业务，围绕数据资产金融化开展了大量实践探索。

搭建流通平台、制定要素流通交易机制等数据基础建设，是一项系统性的大工程，特别需要监管的协同和政府部门的支持。多位机构人士表示，未来，希望随着国家数据局的成立，监管部门可以加快数据治理，通过一些创新机制和政策举措，逐渐解决数据所有权、运营权、使用权和收益权等核心问题，推动数据要素流通、数据资产化机制建设，打通数据竖井。与此同时，期望政府部门可以实现更多公共数据的开放共享，释放公共数据的经济价值和社会价值，这也是深化数据要素市场化配置改革的重要方向。

从“探路者”到“引路者”，深圳数字金融发展正逐步迈向“深水区”。下一步，如何用数字化的力量重塑金融业服务和业务增长逻辑，监管制度的适配、数据要素的流通、科研的“卡脖子”等关键问题都将是数字化转型下半场的必答题。同时，这也是做好数字金融这篇大文章的关键。

邮储银行数字金融赋能零售金融数字化转型实证探究

文/中国邮政储蓄银行深圳分行个人金融部业务管理 游松枝

2023年3月，中共中央、国务院出台的《数字中国建设整体布局规划》明确指出将实现金融行业全面数字化转型，让数字经济赋能金融服务，为实体经济发展提供更优质的金融服务和更广阔的金融创新空间。作为直面个人客户的商业银行零售业务，是金融创新和数字化经营的重要“探索者”，邮储银行作为国有大型商业银行，顺应数字化发展趋势，以国家“十四五”规划纲要为引领，打造数字化生态，以数据提高管理质效，打造围绕业务发展的前、中、后台系统科技的体系，助力零售金融业务科技转型。

一、银行同业零售业务数字化转型模式

在金融开放、科技进步和数字化转型的的大背景下，银行业传统的发展方式正在发生颠覆性变革，从各大银行年报显示，建设银行持续推动“更广泛”的数字化升级，深化个人客户“分层、分群、分级”经营体系，走一条以“普惠”为特色、以全量客户为服务对象的财富管理之路，打造“洞察-匹配-触达-陪伴”数字财富管理闭环。平安银行以开放银行、AI银行、远程银行、线下银行、综合化银行相互衔接并有机融合的零售转型新模式，打造零售 “智能化银行3.0”，让金融服务变得“无处不在、无所不能、无微不至”。招商银行基于1.87亿零售客户建立了分层、分类的服务体系，通过“人+数字化”的方式，发挥线上+线下的双重优势触达服务更多的客户，提升财富管理客群增长和AUM规模。

二、邮储银行零售金融数字化转型项目案例背景

截至2023年三季度末，邮储银行服务个人客户超6.5亿户，个人 VIP 客户为5054.76 万户，较上年末增加6.75%；富嘉及以上（金融资产50万元及以上）客户477.36 万户，较上年末增加12.31%，个人客户 AUM 规模近 14.71 万亿元。随着中国财富管理市场不断扩大，邮储银行通过全面变革客户服务方式，开展链式营销和分层经营，培育核心个人客群向上迁徙，加快向“财富管理银行”转型。

作为邮储银行城市分行的代表，邮储银行深圳分行零售业务拥有超过200万资产10万以下的价值客户及长尾客户，占比整体客户规模的90%以上，由于客户基数庞大，从银行视角来看，存在客户触达难、识别难、客户转化率低、员工人效低等问题；从客户视角来看，存在服务同质化、客户旅程复杂、体验欠佳等问题。通过传统的营销方式银行无法以结构化方式识别客户，直接导致客户转化程度低，甚至客户流失，“客户无处不在，就是不在银行网点”也成为银行零售业务的最大痛点。

三、邮储银行数字金融对零售业务的赋能实践

（一）建设目标

基于200万+深圳分行自营机构资产10万元以下的长尾客户，邮储银行月月升金项目将微信银行标签数据和分行数据集市等大数据建设、CRM系统对接，以“层层递进式”的客户自我成长模式，实现精准营销、批量获客和客户增值服务，通过全线上化作业开展链式营销，匹配差异化的产品、活动、权益，对客户每一段资产进阶环节实现“精准滴灌”。同时夯实底层数据的基础上，持续挖掘行内数据的应用场景，建立内外结合的精细化管理环境。

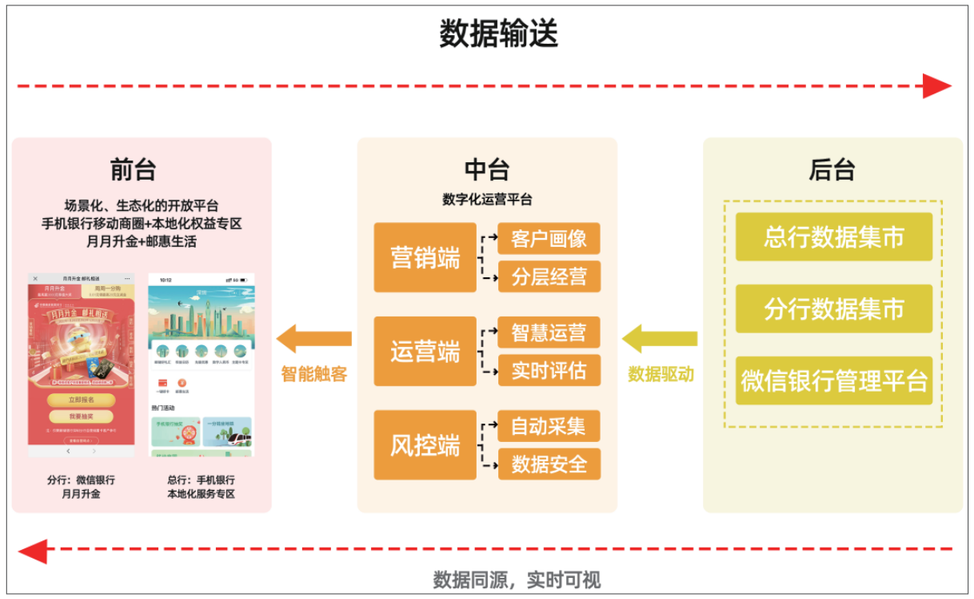
（二）分析思路与方法

2.1 客群分析

基于邮储银行数据集市客群特征、产品持有、交易特征等领域1600余个零售客户标签，深圳分行对200万+目标客户的社会属性、消费习惯、风险偏好等要素进行网格化分析，从而确定面向6大不同类型客群的差异化的客户触达策略。

2.2 场景搭建

月月升金项目以微信银行作为线上获客及服务主渠道，同时充分利用视频号、小程序、短视频平台等新媒



▲图1 月月升金项目数据交互模型

体，以社群营销、KOL营销、IP营销等方式触达目标客群，基于企业微信建立客户链接，主动触达客户参与活动。

2.3 渠道触达与交互设计

深圳分行充分利用总行数据集市与大数据平台丰富的数据源，通过EDB总线打通行内系统的数据流转，实现T+2、T+3的全自动数据采集和统计分析功能，创新数据分析运用，释放数据资产价值，用大数据提升零售业务营销的智能化水平。

四、数字金融赋能零售金融业务应用成效

（一）业务价值：搭建资产进阶和会员体系，赋能一线网点零售获客及营销

月月升金项目基于数据集市多维度的数据分析，设置从新户至私行客户的18个资产提升任务式营销活动，延伸新户、代发、收单、消贷、财富客户不同客群子活动，以提供客户分层经营和差异化服务，赋能一线网点提升营销的精准度和客户营销转化的效率。

截至2023年12月31日，月月升金项目覆盖深圳分行3.3万主动报名客户，3万名代发客户，5.5万名信贷客户，7144名收单客户，1.6万财富客户，累计提升个人客户AUM达16.22亿，单一客户AUM提升接近30万，带动小程序总交易数106236笔，总交易额7538676.7元。

（二）客户营销：以数据驱动客户画像精细化管理，实现更高效的客户营销转化

月月升金项目基于数据集市多维度的数据分析，洞察客户的消费习惯、风险偏好等要素，实现活动的标签化和定制化，推出了针对新户的“唤醒原力新户专享礼”；针对代发客户的“薪享好礼”、针对收单客户的“资产节节高　红包月月抽”、针对信贷客户的“消费信贷　贷动好礼”、针对财私客户的“礼遇共享　推荐邮礼”等延伸性活动，进一步提升客群内容展示及产品推荐的精准度。

（三）业务流程：客户端流程全线上化、自动化，以数据驱动持续改善客户体验

通过微银行与分行数据集市对接，实现T+2、T+3的全自动数据采集和统计分析功能，提高营销活动的自动化处理水平，并通过微信渠道主动触达客户，通过提升账户活跃度、提升交易频次、签约快捷绑卡、购买理财等多种方式完成任务，获取对应权益。

（四）风控赋能：完善基于数据流的营销活动风险控制，降低风险及合规成本

月月升金项目以数据驱动营销活动的风控，改变过往手工取数的模式，通过线上化、自动化采集校验数据，从真实的交易场景获取客户，降低操作风险。在客户信息保护方面，通过管理界面员工、及客户数据权限，有效降低数据风险成本。

（五）场景应用：引入高频生活场景，构建非金融增值服务权益运营生态圈

▲图2 月月升金客群分层管理活动

月月升金项目在权益侧融入微银行的积分回馈、各类卡券以及邮惠生活的商家与网点共享资源，创新打造进阶客户专属“周周一分购”权益子品牌，引入优质收单商户，并根据客户偏好提供各类商场/商圈通用消费券、爆品套餐券、折扣卡等优惠，形成银行与商家的联合营销平台和持卡客户增值服务平台，实现客户体验的全面提升和用户粘性的持续增强。

（六）项目应用：探索长尾客户标准化、特色化的运营模式，具有较强可推广性和可复制性

月月升金项目通过建立项目完善的底层系统架构，建立数据—运营—业务的标准化数据模型和运营模式，持续拓展数据资源的广度和深度，并延展应用各类真实的消费应用场景。已实现通过接口方式实现与影店APP（1000万客户权益平台）等开展联合营销活动，批量引荐优质个人客户，加强外部合作和生态圈建设，打造以金融服务为核心，以生产生活服务为外延的协同发展生态圈。

五、结束语

邮储银行以数字化转型驱动经营管理方式变革，项目前台以微信生态为主，打造场景化、生态化的开放平台，链接客户、网点、客户经理场景化获客；中台通过客户画像精细化管理分层经营，智能化运营，精准识别和响应客户需求，实现智能化的活动运营和更高效的客户营销转化；后台采用数据集市搭建底层数字化支撑能力，对前端开发和产品运营起到了良好的支撑作用，通过敏捷开发链接数据与业务，对零售业务的营销赋能，同时加深客户对邮储银行的品牌认同及忠诚度。

参考文献

[1] 牛新庄. 中国邮政储蓄银行推进数字化转型赋能高质量发展之路[J].银行家杂志，2023（4）

[2] 孙娜. 把握高质量发展主线的银行新零售[J].中国金融杂志，2023（8）

银行界·数字金融

加速布局数币应用场景 农行深圳市分行助力数字金融高质量发展

“扫一扫”、“碰一碰”完成支付，像现金一样离开网络同样支持，资金实时到账……一个全新的数字经济时代已经到来，数字人民币这种兼顾科技感和高效率的支付方式正在加速融入百姓生活的方方面面。

中央金融工作会议提出要“做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章”，将数字金融提升到国家战略部署的新高度。数字人民币是数字经济时代的重要金融基础设施，也是“十四五”发展规划战略方向之一，农行深圳市分行深入贯彻中央金融工作会议的精神，积极加快金融产品融合创新。2023年以来，农行深圳市分行在智慧政务、交通出行、零售商超等领域进行应用场景创新，并配合政府开展各类数币红包推广活动，为服务数字经济发展、助力建设数字中国贡献更多金融力量。

先行先试 加速落地数币应用场景

深圳是第一批数字人民币试点城市，作为试点城市行，农行深圳市分行认真落实总行关于数字人民币扩大试点的战略部署，勇当数字人民币业务发展排头兵。2019年，农行深圳市分行成立数字人民币试点项目组；2021年，成立了总行级数字人民币创新实验室。从沙箱实验到标准化产品推广，农行深圳市分行在普及数字人民币的基础上，根据数字人民币特性，积极探索与各类场景的结合应用，为数字人民币试点推广注入新动力。

2023年9月，农行深圳市分行联合太平财产保险有限公司深圳分公司与福田区企业望家欢农产品集团有限公司落地了全国首单数字人民币“圳品”菜心品质保险。“圳品”入选企业选择数字人民币缴纳保费，可实现约定比例自动支付检测费用，保单条款通过智能合约平台加载，资金及各阶段权益全流程可追溯。同时，一旦出险，无需企业提供复杂证明材料，核保可通过智能合约自动发起、自动执行，大大提高保险公司核保效率、优化企业体验，助力产品品质提升，守护人民群众“舌尖上的安全”。

智能合约在普惠信贷领域也实现了全国首创。农行深圳市分行针对前期参与数字人民币预付应用的优质餐饮企业商户发放“预收e贷”，该贷款产品基于数字人民币可溯源特性，在全国率先创新探索“数字人民币+数字普惠”模式，解决了行业主管部门和经营主体关注痛点，有效满足了商户实际经营需求，拓宽普惠金融服务广度，丰富了数字人民币生态场景应用。据悉，农行深圳市分行已为鲜颂佳等餐饮企业发放“预收e贷”，助力企业高质量发展。

除了餐饮领域，智能合约在租赁资金监管领域也落地了创新应用成果。农行深圳市分行与国民技术联合创新“智慧租住”应用，进一步加强住房租赁智能化服务能力，满足政府对住房租赁市场的管理需求。该应用基于物联网植入安全基因，借助农业银行的数字人民币硬件钱包和智能合约技术，打造出集身份验证、费用缴纳、房屋管理为一体的综合解决方案，有助于降低租赁管理复杂度及成本，杜绝转租、拖欠租金等现象的发生。

2023年12月，农行深圳市分行联合公益机构在深圳大学落地业内首笔智能合约数字人民币慈善奖学金。爱心企业捐赠的慈善奖学金，以数字人民币的形式精准地发放到被资助的大学生手中，用于日常消费。此次创新是以“数字人民币智能合约”来精准控制慈善捐赠资金发放作为突破点，标志着农行深圳市分行“数字人民币金融+慈善”模式正式开启，也是公益领域数字化的又一重要探索。

用心用情 “暖心工程”助力美好生活

为响应中国人民银行深圳市分行、国家外汇管理局深圳市分局在全市统筹发起“金融为民”暖心工程，农行深圳市分行积极举办各类数字人民币宣传普及与红包补贴活动，全力推进金融提质增效、不断提升服务民生能力。

2023年8月，在中国人民银行深圳市分行的指导下，农行深圳市分行携手盐田区人民政府举办“金融为民　数币助力——‘金融为民’暖心工程走进盐田”数字人民币专场宣教活动。本次活动围绕“数币基础知识、数币应用场景、数币创新产品”三大主题，通过政策宣讲、互动问答、视频展示、节目表演、主题展览等形式，加强数字人民币推广应用宣导，助力普惠金融发展，切实提升人民群众在金融服务方面的获得感、幸福感。

围绕市民餐饮、出行、文娱、休闲等消费场景，农行深圳市分行积极开展各类红包补贴优惠活动35次，发放红包总额近1.5亿元。该行推出绿色出行系列活动，在龙华区有轨电车上首家上线数字人民币APP扫码乘车，在地铁推出“农行钱包、伴您出行”优惠立减活动，累计40万人次参与；助力政府“促消费扩内需”政策，在龙岗甘坑小镇、大鹏海滨、光明虹桥、盐田大梅沙等旅游景区搭建数币消费场景，参与客户超12万人次；在2023年深圳国际渔业博览会期间发放百万无门槛数字人民币红包，共襄深圳渔业盛会。

▲农行深圳市分行联合深圳大学等单位落地业内首笔智能合约数字人民币慈善奖学金

创新模式 助力预付式经营监管

▲农行深圳分行与福田区政府开展教培行业数币预付试点推广

数字人民币试点推广以来，生态体系建设不断完善，在零售消费、交通出行、政务民生、预付式等多领域应用场景增量扩面提质。2023年，深圳市市场监督管理局、中国人民银行深圳市分行、深圳市地方金融监督管理局联合发布《深圳市开展预付式经营领域数字人民币试点推广工作方案》，并在重点行业应用推广。

据了解，农行深圳市分行是唯一实现深圳“10+1”区数币预付试点全覆盖的银行，服务扩面上量，平台商户包括教培、餐饮、文体、宠物等11个重点行业近600家头部商户。2023年5月，在深圳市市场监督管理局和中国人民银行深圳市分行的指导下，农行深圳市分行与福田区政府开展教培行业数币预付试点的全面战略合作，整合资源、先行先试，合力推进数币预付试点工作向全行业拓展。

2023年以来，农行深圳市分行陆续在深圳各区开展预付式消费领域数字人民币应用推广工作，通过光明区餐饮和宠物行业数字人民币预付费资金监管平台业务调研座谈会、罗湖区“放心消费商圈建设暨数字人民币预付应用推广现场会”、南山区“数币预付　放心消费”数字人民币预付应用推广宣贯会等活动，推动数字人民币向更深层次、更宽领域的方向延伸，帮助预付式消费行业健康发展，助力数字经济和实体经济深度融合有着重要意义。

农行深圳市分行将按照中央金融工作会议要求，持续践行金融为民的服务理念，在普惠金融服务、智慧城市发展、金融科技创新等方面持续探索创新，着力解决传统预付式消费“退款难、追偿难、举证难”问题，为消费者资金加上“安全锁”，　不断深耕于数字人民币领域的场景创新与应用推广，为深圳数字经济发展提供“加速度”。

（通讯员：刘　融）

中信银行深圳分行：让乡村振兴插上“数字金融”的翅膀

走进农业产业园的生产车间，现代化的设备整齐划一，工人们身着整洁的工作服，专注地忙碌着。口感醇厚、营养丰富的乳制品从这里流向大大小小的超市。

这是一家深圳地区国家级农业产业化重点龙头企业。其下属乳业公司拥有多个大型现代化奶牛场及多个合作奶源基地，是一家集研发、生产、销售于一体的专业乳制品企业。企业产业链下游有多家小微企业经销商，因为主体信用难评估和缺少有效抵质押担保等问题，一直存在融资难的痛点，而这反过来又对乳业公司的规模和发展造成了影响。

中信银行深圳分行深入走访企业，了解产业痛点堵点后，根据乳业公司的经营特点，以“经销e贷”为抓手，聚焦下游小微企业经销商，依托真实有效的贸易场景和交易数据价值挖潜，把交易数据转化为“数字资产”，使小微企业经销商通过网银即可快速获取纯信用的备货资金支持，按需提款、方便快捷。

“第一次使用时，中信银行深圳分行的客户经理主动上门服务，全程指导我们一步一步操作，没想到银行贷款也能如此方便。每次备货前要用多少就能提款多少，随借随还，还能省下不少利息。”首批获得融资的经销商对产品体验非常满意。

这套金融方案不仅让下游经销商受益，也支持了乳业公司更好经营发展。“公司资金回笼更快，我们有信心把销售规模进一步扩大，再上新台阶。”乳业公司相关负责人介绍道。

上述案例只是中信银行深圳分行以“数字金融”手段，助力乡村振兴的一个缩影。近年来，中信银行坚持金融工作的政治性、人民性，让乡村振兴插上“数字金融”的翅膀，积极构建金融服务乡村振兴新模式。

据介绍，中信银行按照“流水化作业、模块化组装、开放式对接”模式建立产品创新工厂，建成涵盖20多项产品的“中信易贷”标准化产品体系。以供应链金融为例，向供应链上游延伸，盘活订单、应收账款、票据等小微企业最主要的流动资产，将核心企业信用延伸分发至上游供应商，开发“订单e贷、政采e贷、商票e贷”等产品，实现对上游小微企业的有效覆盖。向供应链下游拓展，挖掘核心企业链条上的交易数据，开发“经销e贷、信e销”等产品，实现风险整体识别、客户批量准入和业务线上操作。2023年，中信银行深圳分行通过供应链线上化产品拉动普惠涉农法人贷款增长超过80%，有效支持深圳本地农业龙头企业高质量发展。

下一步，中信银行深圳分行将继续深入贯彻落实中央金融工作会议精神，大力发展数字金融，推动金融支持向农业产业链纵深延伸，为加快推进乡村振兴贡献更多“中信银行力量”。

（通讯员：张硕文）

拥抱数字金融兴业银行深圳分行多措并举推广数字人民币

为深入贯彻落实中央金融工作会议精神，扎实做好“数字金融”这篇大文章，兴业银行深圳分行将数字人民币的业务创新和推广作为践行金融科技创新、服务实体经济的重要举措，通过积极开展数字人民币宣传及场景建设，构建数字人民币生态圈，多措并举推广数字人民币，为广大市民提供更加便捷、安全的支付体验。

开展丰富的数字人民币宣传

兴业银行深圳分行充分利用网点厅堂区域，精心布设网点，利用电子屏滚动播放数字人民币宣传视频，营造浓厚的宣传氛围。同时，利用自身线上线下渠道播放《兴业数币微剧场》、《兴业银行数字人民币反诈小课堂》等生动有趣的系列宣传视频，扩大宣传面，增进公众对数字人民币的认识，吸引更多的市民参与其中并享受数字人民币试点的科技成果。

积极打造数字人民币生态圈

兴业银行深圳分行积极响应深圳市政府、中国人民银行深圳市分行号召，打造丰富的数字人民币生态圈。在数字人民币消费红包投放、预付式经营消费场景建设、数字人民币代发业务推广、公共交通领域数字人民币试点应用、港澳居民数字人民币消费商圈等方面开展有益的探索与实践，将数字人民币的服务融入到市民生活的方方面面。

全力保障市民数币钱包安全

兴业银行深圳分行有效利用大数据风险防控模型，监测数字人民币钱包的异常交易行为，对于存在风险的数字人民币钱包及时进行止付，防范钱包交易风险，配合司法机关打击数字人民币业务中的网络电信诈骗违法犯罪行为，全力保障广大市民的数字人民币钱包资金安全。

作为兴业银行扎根粤港澳大湾区的桥头堡，兴业银行深圳分行将立足于自身区位优势，坚定不移地开展数字人民币试点工作。未来，该行还将利用自身银银平台优势，向中小银行提供数字人民币应用系统整体解决方案，与合作伙伴共同打造数字人民币生态圈，拓展数字人民币在购物、餐饮、出行、娱乐等领域的应用场景，不断提升数字人民币服务的广度和深度，为市民提供更优质、更安全的数字人民币服务。

（通讯员：吴守敬）

光大银行深圳分行做好科技金融“大文章”，力推数字化转型

中央金融工作会议首次提出加快建设金融强国目标，强调金融要为经济社会发展提供高质量服务，并指出做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”是金融强国建设的重要发力点。作为金融“国家队”，光大银行深圳分行勇担金融使命，积极践行金融工作的政治性、人民性，助力科技创新与金融深度融合，奋力做好“科技金融”大文章。截至2023年12月末，该行战略新兴贷款较年初新增超80亿，增速超145%；科创企业贷款较年初新增超100亿。

2023年3月，光大银行深圳分行携手深圳数据交易所，成功落地首笔小微企业数据资产融资业务，为深圳微言科技有限责任公司提供了1000万元普惠贷款支持。随后，该行与深圳数据交易所签署了战略合作协议，建立了常态化产用对接合作机制。近日，该行与深圳数据交易所、同致诚评估携手，为对数据产品纳入价格监测对象的数据商——深圳市华傲数据技术有限公司在深圳数据交易所上市的数据产品开展资产评估，创新性提出将数据产品取得的数据价格监测凭证作为数据资产授信的前置条件之一，给予企业1000万元授信。

光大银行深圳分行了解到，科创类企业往往面临无形资产价值评估难、办理抵质押担保手续难、发展前景不确定等融资困境，主流的抵押质押贷款模式不完全适应专精特新企业的发展。因此，该行创新推出“专精特新”打分卡，以“战略高、懂企业、速度快、额度活、成本低”的专属产品直击专精特新企业融资痛点，全面系统推进“专精特新”企业客群服务。

这些都是光大银行深圳分行在科技金融领域的实践缩影。据了解，2023年，光大银行深圳分行不断完善顶层设计，着力强化科技支撑，成立数字经济专项领导小组，加强总分协同联动，大力推动数字经济建设领域的试点和实践，取得了累累硕果。

该行合理有效规划金融科技资源，高度重视金融科技人才培养，持续加大科技投入和人才队伍建设，形成科技管理、技术专家、骨干人员等人才梯队，充分释放科技人才创新动能，赋能全行业务发展。同时，该行持续优化科技派驻机制，派驻科技开发骨干人员开展数字金融/云生活业务，收集业务需求、进行系统开发、实现需求落地。该行还联合深圳数据交易所先后落地全国首单数据资产无质押的增信融资业务，打通全国首例跨境企业数据资产增信融资业务，围绕数据资产金融化开展了大量实践探索。

此外，光大银行深圳分行自主开发能力不断提升，一系列科技创新成果有效提升工作效率，2023年荣获总行“软件开发奖”一等奖等各类奖项十余项。

2024年，光大银行深圳分行将继续在“科技金融”方面发力，聚焦业务中台、数据中台和技术中台建设，进一步加强业务与科技深度融合，将数字化转型作为“打造一流财富管理银行”战略愿景的关键实施路径，为经济高质量发展贡献光大力量。

（通讯员：楼 蓉 李 昕）

平安银行信用卡：科技赋能构建“三数”体系，推动数字金融发展做好五篇大文章

中央金融工作会议明确提出，要加快建设金融强国，“做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章”，其中，作为“五篇大文章”之一，数字金融依托数字技术优化金融服务，革新金融产品、流程及业务模式，能够整体上提高金融效率，扩大金融服务的覆盖面，为经济社会发展提供高质量服务。

中国平安集团创始人和董事长马明哲高度重视数字化发展，将全面数字化视为中国平安可持续发展的“压舱石”和“领头雁”。平安集团坚持“全面数字化战略”，以数字化转型引领业务高质量发展，服务实体经济，做好数字金融大文章，提出数字化经营、数字化运营、数字化管理的三数战略，驱动金融服务升级迭代。

作为平安集团全金融链条上重要的一环，平安银行早在2016年就提出“打造中国最卓越、全球领先的智能化零售银行”发展目标，将数字思维贯穿业务运营全链条，积极推进科技化、数字化转型。其中，平安银行信用卡作为零售转型的尖兵，坚持守正创新，通过科技驱动和数据赋能，优化升级数字化经营、数字化运营、数字化管理，以及数字化风控、智能客服、AI大模型应用等，为客户提供“省心、省时、又省钱”的优质金融服务，以澎湃的数字力量推动金融服务提质增效，推进数字金融发展，做好“五篇大文章”，为建设金融强国、高质量发展贡献平安力量。

落实“三数”经营策略，持续推进降本增效

平安银行信用卡贯彻落实“三数”经营策略，利用大数据分析挖掘和模型算法推动降本增效，高质量发展，核心经营数据大幅提升，数据体系持续完善和优化。

数字化经营和运营方面，平安银行信用卡中心打造“人、货、场”匹配的数字化经营策略，通过精细化刻画客户画像、了解客户需求、根据客户偏好精准触达客户，极大地提升了经营效率、降低了运营成本。

数字化管理方面，构建统一的信用卡数据体系：在应用数据体系上，完成生息业务领域数据建设，完成客户基本信息、营销互动、渠道触达等多维度标签开发，完成生息领域业务产能预估、预警监控报表；开发建设T端营销的语音转文本；在底层数据体系上，构建生息业务领域底层订单数据、以及营销业务订单维度数据，并推进数据资产开发建设、数据治理及数据资产管理。

基于三数能力，平安信用卡不断提升数字化营销能力，构建客户经营体系，包括推进客户分层分级管理，打造产品、活动、服务体系，提升触达效率，提高品牌声量，借助数据驱动更精准地了解客户、智能选择适合的服务渠道和营销触达等策略，最终实现对客户全生命周期的精细化、智能化经营，促进信用卡服务向“用户价值”回归，也推动业务发展向“高质量、可持续”的方向更进一步。

优化生息中台策略平台，提升生息数字化管理能力

为完善数字金融布局，平安银行信用卡运用数字技术搭建基于3.0基础架构的生息中台策略经营平台，提升生息数字化管理能力，为客户提供个性化、定制化和智能化的金融服务。

生息中台策略经营平台采用图形化的操作界面，实现实时数据的流转，有效帮助业务进行运营策略的分析和制定，形成数字化经营的闭环。功能上，该平台策略分发可以一次性发布到所需渠道，并依据客户的反应设计后续旅程和自动调整策略；同时还可以一站式部署权益与活动的体验小闭环。

平台的运行遵循3K方法论，将客户划分为112个客群宫格（KYC），按照种类客户的用户偏好产品（KYP），用户偏好渠道（KYATO）进行经营和触达，并在这个过程中确保数据可监控、可回溯、可应用。

该平台还建立了完整的ATO渠道协同经营模式，可智能化匹配名单经营渠道提升触达率，以及匹配最佳销售渠道，提高运营效率和名单转化率。自2023年二季度以来，通过ATO策略模式成交规模占总成交数比例从16%提升至20%。

加强数字化运营探索，“三省”服务温暖触达

在“三数”战略下，平安银行信用卡中心以“科技为引擎”对信用卡业务进行优化和改造，打破“数据壁垒”和“信息孤岛”，加速资金、信息、数字等要素的自由流通与有效配置，打造更高效、更便捷、更安全的数字化运营。

平安银行信用卡对办卡生命周期的端到端流程进行了积极的数字化实践，将线下流程成功转移至在线平台，让智能化服务“随身陪伴”每一位客户。无论是新申请、挂失卡片补办新卡、或者卡片过期，客户的用卡需求都能在线上平台得到满足。

构建制卡寄送模型，更准确地评估卡片制作及寄送过程风险，并通过APP、微信等多种线上渠道及时触达客户，最快可在24小时内寄达；同时开辟迭代系统，解决供应和需求不可预测的信用卡空白卡安全库存管理问题。

同时，坚持稳中求进，将数字化管理应用至信用卡运营风险管理领域，构建运营风险流程预警量化模型，快速对风险进行告警，并辅助智能分析看板及线上化的闭环处理，牢牢守住不发生系统性金融风险的底线。

深化数字化风控转型，构建智能风控体系

中央金融工作会议强调，要全面加强金融监管，有效防范化解金融风险。平安银行信用卡中心深化数字化风控转型，打造更智能、更高效的风控平台，通过全流程闭环风险管理，为信用卡业务稳健发展保驾护航。

平安银行信用卡中心通过系统自动化审批，对信用卡申请进行快速、准确的分析和处理，实现较高比例的“秒批”能力，及时满足客户办卡、用卡需求，并保证审批结果的一致性，减少审批失误，提高客户信任度。

为实现“千人千面”的风险管理、客户经营和客户服务，平安银行信用卡开创性地建立了商户维度分级标准，将消费洞察从“账户级”升级到“交易级”。毫秒级决策引擎实时捕捉客户需求和风险形态变化，在提前防范的同时为客户提供最优产品支持。

平安银行信用卡还业内首创“智能反诈机器人”，当监测到客户交易用卡风险时，会通过文字提醒、弹屏漫画、AI语音电话等多种形式智能提醒客户，帮助客户及时挽回损失。此外，信用卡已初步搭建一套覆盖贷前、贷中、贷后全流程风险管理的自动化监控报表体系。

提升智能服务能力，打造极致客户体验

全方位提升客户体验是发展数字金融的重要目标之一。平安银行信用卡中心持续加大在客户服务领域的数字化经营管理投入，打造极致的客户体验。

平安银行信用卡不断推进线上渠道服务能力建设和智能化服务平台建设，一方面，拓宽线上渠道自助服务场景，提升线上化业务覆盖度，信用卡业务非人工服务占比达90%；另一方面，持续提升自助端的问题解决率，文本机器人解决率超99%，语音机器人解决率90%。

信用卡中心智能路由体系围绕“服务保障、体验提升”两大核心目标，搭建服务环节的“标签中台、策略中台、配置中台”，智能筛选适合客户和业务场景的服务策略，实现客户进线与服务的精准派工。

信用卡中心对内建立起一套信用卡客户服务的智慧经营体系，实现生产运营的提质增效；对外给客户带来快、易、好、省的超值服务体验，实现20秒内接起率达成88%，人均服务客户数6万，满意度达成99%。

通过深化数字化服务能力，平安银行信用卡客服获得了行业的广泛认可和客户的口碑表扬，先后荣获中国银联客户服务卓越运营奖，“金铃奖”数据智能应用典范案例，“中国最佳客户体验奖”等业内奖项。

强化数字金融支撑能力，积极探索应用场景

平安银行信用卡持续深化数字金融发展，还体现在积极拥抱大模型等新兴技术，在各业务条线中不断探索应用场景。

针对客户客服需求，开发对话过程中可结合客户画像、客户上下文回答、客户意图、客户潜在特征等实时生成对话的AI外呼话术，实现客户与机器人对话顺畅拟人化和对话过程中直接下单，提升转化率。

此外，平安银行信用卡将大模型应用在ATO场景下的生息/贷款高意向名单挖掘，提升商机精准度，并落地银行私有化AIGC体验平台，辅助运营快速生成物料文案，实现营销文案“千人千面”。

今年1月，平安银行信用卡首用AIGC“搭台”金融营销，在“超级88·龙腾福跃”新春活动中率先应用AIGC（生成式人工智能）技术驱动内容营销，不仅呈现了AIGC绘制的国潮生肖“萌龙”，还以AIGC赋能打造产品大片、定制旅行大片、商户联动、拜年互动H5等一系列场景具象化、互动性强的内容，全面赋能金融大促新潮玩法。

不仅如此，平安银行信用卡还通过大模型技术检测坐席外呼话术，同时进行AI语音中台建设，设计个性化、自动化的外呼流程和话术，并在此基础上实现“预测式外呼”，最大限度降低转人工流失客户数，目前坐席外呼效率提升从1倍到4倍不等。

数字经济正推动我国社会生产方式、生活方式和治理方式发生深刻变革，但当前数字金融的发展仍面临着基础设施建设不足、安全保障机制不完善等挑战。未来，平安银行信用卡将久久为功，贯彻落实中央金融工作会议“做好五篇大文章”的要求，推进金融和科技的深度融合，促进数字金融发展，为推动数字中国的建设和促进实体经济高质量发展增添新动能。

（通讯员：李玮琪）

引领消费金融数智化时代 招联发布行业首个开源金融大模型“招联智鹿”

在金融数字化转型加速的大背景下，AI人工智能机器人逐渐成为行业关注的焦点。近日，招联消费金融股份有限公司（以下简称“招联”）发布消费金融行业首个130亿参数开源大模型“招联智鹿”。公开数据显示，该模型一经发布便在国内权威榜单C-Eval排名TOP20、CMMLU排名TOP10，通用知识领域的技术水平和创新实力再获权威认可。据悉，同期入选榜单的还包括百度、阿里、OpenAI、清华大学等企业和高校自研的大模型。

作为中文大模型的权威基准，C-Eval榜单由清华大学、上海交通大学和爱丁堡大学合作研发，CMMLU榜单由MBZUAI（全球首所人工智能大学）、上海交通大学、微软亚洲研究院共同推出。这两个平台，均是目前对模型潜力判断最具权威性的大模型榜单，专门用于评估语言模型在中文语境下的知识和推理水平。

Five-shot

模型	STEM	人文学科	社会科学	其他	中国特定主题	平均分
开放测试的模型						
XuanYuan-70B	60.74	**77.79**	**75.47**	70.81	**70.92**	**71.10**
GPT4	**65.23**	72.11	72.06	**74.79**	66.12	70.95
XuanYuan-13B	50.07	66.32	64.11	59.99	60.55	60.05
Qwen-7B	48.39	63.77	61.22	62.14	58.73	58.66
ZhiLu-13B	44.26	61.54	60.25	61.14	57.14	57.16
ChatGPT	47.81	55.68	56.50	62.66	50.69	55.51
Baichuan-13B	42.38	61.61	60.44	59.26	56.62	55.82
ChatGLM2-6B	42.55	50.98	50.99	50.80	48.37	48.80
Baichuan-7B	35.25	48.07	47.88	46.61	44.14	44.43
Falcon-40B	33.33	43.46	44.28	44.75	39.46	41.45
LLaMA-65B	34.47	40.24	41.55	42.88	37.00	39.80
ChatGLM-6B	32.35	39.22	39.65	38.62	37.70	37.48
BatGPT-15B	34.96	35.45	36.31	42.14	37.89	37.16
BLOOMZ-7B	30.56	39.10	38.59	40.32	37.15	37.04
Chinese-LLaMA-13B	27.12	33.18	34.87	35.10	32.97	32.63

▲“智鹿”登上C-Eval榜单TOP 20、CMMLU榜单TOP 10

而就在此前不久，2023年国际计算机视觉会议ICCV于法国落幕。招联与中科大完成的“3D动作表示学习”“扩散生成图像检测”2篇论文在该项会发表。其中，团队针对深度伪造技术首创的“DIRE”模型，达到SOTA（该项研究任务中最先进）水平，得到国际级平台的官方认可。该项研究成果后续将应用于招联自研的数字人产品中。

今年以来，大模型产业进入“百模大战”模式，赛道热度不断高涨。但在消费金融领域，通用大模型精度不够、金融专业知识缺失，以及难以满足消费场景中大量定制化需求等问题，成为当前亟待解决的难题。凭借深耕金融科技多年沉淀的技术和经验，招联与中山大学联合研发推出开源金融大模型——“招联智鹿”，该模型落地消费金融实际业务场景，全程使用开源数据训练，充分保障客户数据与隐私安全，并采用人类价值观对齐技术，确保输出内容用词文明、专业精准，注重科技伦理，模型整体的可控性与安全性更高。

经模拟测试，相比人工作业，使用“招联智鹿”进行文本标注与生成的效能可提升百倍，进一步助推降本增效。以客服场景为例，该模型可结合具体会话状态与服务场景，实时精准地定制回复话术，助力客服工作提质增效，节约时间成本近80%，让客户在咨询问题后时更快得到专业答复，提升客户体验。通过使用Text-To-Text（从文本到文本）的逻辑以及大语言模型参数涌现下的自学习能力，模型训练效率提升超90%。据了解，该模型未来将应用于更多细分场景，如风控管理、代码生成、运营提升等，并在“智能体”技术、仿真模型、科技向善等方面持续探索。

“招联智鹿”大模型的成功推出，是招联秉持“以科技践行普惠，让信用不负期待”理念的最新实践，也是消费金融行业数智化转型的重要里程碑。未来，招联将不断挖掘金融大模型的价值赋能，创新金融科技在普惠业务场景下的拓展应用，继续发挥行业排头兵作用，引领行业高质量发展。

（通讯员：甘 融）

银行界·绿色金融

中小银行如何做好“绿色金融”这篇大文章：基于银行业实践的一些思考

文/深圳农商银行战略研究部 刘之翔

一、引言

中央金融工作会议指出，要做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章，绿色金融的重要性不言而喻。实际上，早在2015年9月中共中央政治局发布的《生态文明体制改革总体方案》中就已经首次明确提出绿色金融这一概念并做出详细要求，不仅提出“建立中国的绿色金融体系”，还提出要发展体系下绿色信贷、绿色股指、绿色债券、绿色基金、绿色评级等金融工具。而“十三五”规划更是将绿色金融首次上升到国家战略层面，指出要“建立绿色金融体系，发展绿色信贷、绿色债券，设立绿色发展基金”。“十四五”规划和2035远景目标则进一步提出，“大力发展绿色金融。健全自然资源有偿使用制度，创新完善自然资源、污水垃圾处理、用水用能等领域价格形成机制”。

从政策导向来看，绿色金融的发展逐渐从政策引导，到补贴支持，再到市场机制建设，最终的落脚点依旧是尊重市场规则，通过完善资源、能源等领域的价格机制，提升投资回报预期，促进绿色金融市场的良性发展。对于银行来说，做好“绿色金融”这篇大文章，不仅仅是提高政治站位，胸怀“国之大者”，强化使命担当的理念要求，也是服务实体经济，服务重大战略，提升市场竞争力的内在需要。中小银行更应该在立足当地开展特色化经营的工作要求下，服务当地绿色产业大局，探索绿色特色服务，将更多金融资源用于当地绿色发展。

二、我国绿色金融业务发展现状

(一)绿色信贷规模持续扩大。绿色贷款是我国绿色金融体系的主要实践方式

近年来，绿色信贷余额规模及的绿色信贷占贷款余额比重都呈明显的上升趋势。根据人民银行发布的数据来看，2022年末，我国本外币绿色贷款余额余额22.03万亿元，同比增长38.5%，比上年末高5.5个百分点，高于各项贷款增速28.1个百分点。其中，基础设施绿色升级产业、清洁能源产业和节能环保产业贷款余额占比分列前三位。

（二）绿色债券业务认可度提升

我国绿色债券发行规模近年来一直位居全球首位。截至2022年末，我国绿色债券累计发行规模约2.63万亿元，存量规模约1.54万亿元。从债券类型来看，我国绿色金融债发行规模居于首为，占比达到了38.87%。而在价格上，对2022年发行的236只绿色债券进行发行利率比较，其中175只具有成本优势，占比74.15%，平均成本优势为49.83bp，凸显出市场对于绿色债券的认可程度不断提高。

（三）碳市场业务类型更加明确

2021年7月，全国碳排放权交易市场正式启动，成为目前全球覆盖温室气体排放量规模最大的碳市场，覆盖主体合计碳排放高达45亿吨，是全球第二的欧盟碳市场覆盖主体合计碳排放的近3倍。同时，为了更加有效的发挥碳市场及碳金融产品的作用，证监会2022年4月发布《碳金融产品》（JR/T0244-2022)行业标准，明确碳金融产品可以分为融资工具、交易工具和支持工具三大类，其中融资工具包括基于配额和CCER的抵质押融资等工具，交易工具包括碳期货、碳期权、场外衍生品等产品，碳金融支持工具包括碳指数和碳保险等工具。

三、我国绿色金融发展趋势

（一）绿色金融体系建设向纵深发展

一方面，我国绿色金融标准将逐步与国际接轨。由于我国与发达国家的资源禀赋以及所处的发展阶段都不同，导致国内和国际对于绿色标准存在差异，未来标准口径统一是大势所趋。2022年发布的《中国绿色债券原则》要求绿色债券募集的资金需100%用于符合规定条件的绿色产业、绿色经济活动等相关的绿色项目，同时还将煤炭、石油等化石能源的清洁利用从绿色债券标准领域中剔除。上述细则的调整后与国际标准保持了高度一致。另一方面，后续绿色金融政策值得期待。包括央行和绿金委在政策研究中都提出了政策将加强激励约束机制，如：适当降低对绿色资产的风险权重，对绿色信贷等业务给予较低的经济资本占用，完善绿色债券监管政策工具箱等。降低绿色资产风险权重将成为未来一项重要激励工具。

（二）绿色贷款将成为最大贷款投向

根据绿金委、清华大学、中金公司等机构的测算，未来10年内绿色贷款余额复合增长率或将达到21%，成为增速最快的贷款类型之一。10年内绿色贷款新增量约为117万亿元，对应年均新增贷款约12万亿元；绿色贷款余额占比或将由2021年的8%上升到2032年的24%，超过房地产贷款（包括按揭和开发贷款）；增量上，十年后绿色贷款增量占比可能达到37%，超过基建成为第一大贷款类型。

（三）银行绿色金融业务模式走向多元化

国内各类银行金融机构绿色金融实践日益多元化，各类银行中都不乏在绿色金融方面积极探索的成功实践。一是国有大型银行在绿金业务上做优做强。大型银行由于其所处的特殊战略地位，注重包括绿色金融、精准扶贫、污染防治、三农、小微等在内各项业务的平衡发展，这些银行均按照监管要求，建立绿色信贷管理办法和绿色信贷管理委员会，将绿色信贷作为重要工作之一。二是股份制商业银行致力打造绿金特色品牌。股份制商业银行主要依托与国际机构、组织（如联合国、世界银行等）、政府部门的合作发展绿色金融，打造绿色金融品牌。三是区域性中小银行深耕当地绿金特色。区域性城、农商行则主要与外部机构和当地政府紧密合作，寻求绿色金融与普惠金融的协同发展。但是受限于中小银行自身资源禀赋以及在绿金业务上起步晚、专业能力不足，区域性中小银行在绿金业务上的探索面临着不小挑战。

三、中小银行在绿色金融遇到的问题

（一）中小银行在绿色战略上缺乏明确目标和举措

在当前的大背景下，银行也普遍都具有一定的绿色金融战略意识，而清晰的绿色金融战略可以对绿色金融相关工作的稳健开展起到指导性作用，但大多数中小银行未深入建立明确的目标和举措。一是对绿色金融战略的重视程度不够。目前国有行和大部分股份行都已公布其单独制定绿色金融战略或在十四五规划中明确的绿色金融发展规划，而区域性中小银行仍有不少数量无法查询到绿色金融战略的公开信息，显示出中小银行对于打造绿色金融特色品牌的重视程度仍然有待提升。二是绿色金融战略缺乏明确的量化指标。对国内国59家上市银行的年报和公开信息进行梳理，可以发现在已制定绿色金融战略规划或发布绿色金融指导意见或工作方案的银行中，仅有7家明确了定量的战略目标。在绿色金融领域起步较早的欧美大型银行，已开始设定“净零目标”时间表。瑞银集团在2021年发布了新的零碳战略，提出自身运营、供应链及客户融资组合的净零排放时间表，并明确到2050年，实现全部活动的净零排放。而明确可量化的目标可以更好的帮助银行推动绿色金融战略的落地实施，展现银行对可持续发展社会责任的担当。三是绿色战略的实施缺少有效的举措和路径。受限于绿色金融战略意识不足或相关专业能力的人才及团队缺乏，中小银行的绿色金融战略规划普遍处于初级阶段，对于如何达成绿色金融战略目标缺少明确的关键举措或实施路径，实际推进落地存在较大的不确定性。

（二）中小银行绿色金融的数字化支撑力度有待加强

绿色金融的落地实施实际上是对银行业务全流程的重新塑造。特别是在银行业数字化转型的潮流下，怎样将绿色金融相关的管理举措嵌入传统银行业务流程中，对于中小银行来说是也是不小的挑战。一方面，目前中小银行传统业务系统难以适应绿色金融业务开展需要。中小银行受限于数字化水平，新业务、新产品数字化程度较低，例如绿色信贷的识别主要依靠人工认定，认定工作的裁量标准可能因人而异，导致绿色信贷的认定工作效率较低且准确性存在一定瑕疵；同时绿色信贷的绿色审批通道仍然是人工标记方式，不仅难以真正实现快速审批，同时对于客户资料的收集与识别难以做到真正的快速有效，影响贷款业务的审批效率，难以调动客户对“标绿”的积极性。中小银行传统业务数字化系统难以支撑绿色金融业务的顺利开展。另一方面，中小银行缺乏足够的数据积累和获取、分析能力。中小银行的绿色金融业务起步相对较晚，在缺乏专业人才、数据积累以及业务系统的情况下，在客户信息收集、业务及运营数据获取、客户ESG风险评估、ESG风险动态监控等方面和中大型银行存在不小差距。缺乏相关数据系统，依靠人工进行数据采集和识别，不仅数据积累困难，耗时耗力，对于企业出现的突发风险也难以做到及时识别和预警。

（三）中小银行绿色金融产品服务体系亟需创新

一是传统绿色基建项目竞争力有限。中小银行自身业务定位和传统客户群体决定了中小银行难以像大行那样参与大量的公共交通、新能源或绿色建筑等大型基建项目，同时受到监管限制，异地展业也存在困难，对于客户外地的基建项目也难以支持。二是小微企业和绿色金融业务的切入点还处在探索阶段。目前小微企业在节能减排上的成熟实践较少，同时绿色转型对于本就利润率较低的中小微企业属于支出项，对于节能减排、绿色信贷参与的积极性不高，在拓展中小微客户绿色信贷业务方面面临挑战。三是产品服务多局限在传统绿色金融业务上。中小银行在绿色金融业务开展过程中，重点围绕在绿色信贷、绿色债券等传统绿色金融业务上。而转型金融相关业务是在推动可

持续发展上，不止关注对绿色企业的金融支持，也支持包括“棕色企业”在内的非绿企业进行绿色低碳转型发展，更加契合中小银行传统客户群体需求，同时也能实现对环境可持续发展的支持。

四、中小银行绿色金融发展建议

（一）中小银行应强化绿色战略规划的引领作用

一是明确自身绿色金融战略定位。中央金融工作会议强调金融工作的政治性、人民性，强调加强对重大战略、重点领域和薄弱环节的优质金融服务。绿色金融作为国家重点战略规划内容，中小银行需要将绿色金融与自身业务发展有机融合，基于自身业务情况，围绕传统优势、区域特点、行业属性等资源禀赋，形成自身差异化竞争战略，确保绿色金融战略的落地实施。二是制定科学的可量化目标。中小银行需要将绿色金融战略作为重点战略规划来进行前期分析工作，通过深入发掘自身的内外部绿色金融资源情况，明确自身业务特点和业务未来发展趋势，通过科学的方法对绿色金融战略可能达成的目标进行财务分析，从而确定可量化的绿色金融的战略目标。三是建设专业能力保障绿色金融战略实施。在全行层面提升对绿色金融的认知，加强对绿色金融专业人才的资源支持，同时可以探索引入外脑，多方面补充绿色金融相关的知识及能力，保障自身绿色金融战略实施有合适的路径和举措。

（二）中小银行需做好“绿色金融”和“数字金融”的有机结合

一方面，要大力推动绿色金融流程嵌入传统业务系统。中小银行应该发挥自身体量小的优势，将绿色金融相关业务流程线上化，提升绿色金融业务效率，进而提升自身绿色金融业务竞争力。例如湖州银行推动绿色金融系统与传统核心业务系统紧密结合，强化系统在绿色识别效率、环境效益测算及ESG评价上的能力，实现绿金系统对贷款业务全生命周期的自动化、智能化覆盖，有效提升了银行绿金业务的专业水平和能力。另一方面，要多渠道积累绿色数据、强化大数据运用。中小银行在绿色金融数据的治理和积累上处于劣势，可以探索使用外部数据，利用外部模型，增强自身绿金数据的可处理性和准确性。大中型银行在这方面有不少实践可供参考，例如兴业银行的“点绿成金”系统，基于大数据分析，导入历史结算数据以及来源合法合规的企业工商信息、生产经营情况、用能情况等维度的数据，强化金融与非金融数据的融合应用，引入人工智能AI模型，提高绿色金融项目识别、客户服务效率和营销精准度。

（三）中小银行要构建创新的绿色金融产品体系

一是探索“绿色供应链金融”业务模式。中小银行难以参与传统绿色基建等大型绿色项目，而项目的上游小微供应商在传统绿色金融业务中也难以获得对应的激励。通过落地“绿色供应链金融”，一方面可以有效服务中小银行的小微客户群体，另一方面可以为小微企业争取更好的融资渠道和更低成本的资金支持，促进更多的社会资源和社会资金流向绿色领域。二是推动产品要素创新。在传统贷款基础上，中小银行可以基于绿色补贴、碳市场等特点，在灵活设置贷款结构、扩大抵质押品范围、差异化贷款利率等方面进行产品要素上的创新。例如哈尔滨银行基于企业进行清缴前的未来碳排放配额储备需求进行信贷资金匹配式投放，形成“信用放款+未来碳排放配额质押”的风险控制模式，用于企业在中国碳排放交易平台购买所需碳排放配额，以此增强企业碳排放权配额交易的主动性和灵活性，对冲碳排放权价格波动风险。三是拓展绿色金融业务内涵。实现“双碳”目标，不仅需要金融机构支持绿色企业，也要关注传统行业节能减排转型、可持续的海洋经济等与气候环境休戚相关的，中小银行可以通过支持“转型金融”、“蓝色金融”推动绿色金融、普惠金融、科技金融的融合发展。例如青岛银行与世界银行集团国际金融公司(IFC)共同制定了全球首个蓝色资产分类标准，顺利实现与IFC合作的蓝色银团贷款提款，该笔资金将专门用于支持海洋友好项目和重要的清洁水资源保护项目。

银行界·绿色金融

光大银行深圳分行以金融之笔“点绿成金”

2023年中央金融工作会议首次提出加快建设金融强国目标，强调金融要为经济社会发展提供高质量服务，并指出做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”是金融强国建设的重要发力点。作为金融“国家队”，光大银行紧跟国家政策，将发展绿色金融、服务双碳目标纳入总体发展战略当中。光大银行深圳分行积极贯彻总行战略，抢抓绿色金融市场机遇，不断为经济高质量发展注入光大新动能。截止12月末，该行绿色贷款余额较年初新增超80亿，增速达160%。

统筹落实碳达峰、碳中和目标

高质量发展要求下，发展绿色金融，是金融机构的使命责任，也是自身高质量发展的重大机遇。

据了解，光大银行制定了《中国光大银行绿色金融工作管理办法》、《中国光大银行推进碳达峰碳中和及绿色金融工作中期行动方案2022-2025》、《关于支持钢铁行业绿色低碳转型和先进制造企业发展的通知》、《关于落实碳达峰、碳中和重大决策部署　全面推进绿色金融发展的通知》等制度和文件，对全行绿色信贷工作做了详细的指导和规定，强调要积极支持环境友好类客户，认真落实“绿色信贷一票否决”制，并将相关工作纳入各级经营机构和客户经理考核机制。

光大银行深圳分行高度重视该项工作，成立“碳达峰、碳中和”工作领导小组，由行长韩学智担任组长，分管行领导担任副组长。工作小组作为分行绿色金融常设议事机构，负责落实碳达峰、碳中和目标统筹协调和推进工作。

2023年，深圳分行还积极开展内部研究及对外交流合作，结合自身绿色金融发展的成果，于6月30日正式公开发布《2022年度环境信息披露报告》，成为行内首家发布环境信息披露报告的分行，为区域金融机构绿色发展提供经验支持。

与此同时，光大银行深圳分行积极参选深圳市绿色金融机构评选工作，根据深圳市绿色金融协会发布的《深圳市地方金融监管局关于2023年度绿色金融机构认定及2023年存续机构评审结果的公示》，光大银行深圳西丽支行成为分行首家获得监管认定的绿色金融机构。

以金融活水“贷”动绿色发展

深圳分行大力推进投融资业务绿色低碳转型，把更多的金融资源投向高端制造业、高科技、绿色、普惠等领域符合绿色发展的客户群体。该行建立绿色金融授信审批流程和风险管理制度，将环境因素纳入贷前贷中贷后管理；建立并不断完善ESG风险管理的政策、制度和流程，明确绿色金融的支持方向和重点领域。

近日，该行向深圳市新星轻合金材料股份有限公司发放碳排放权质押贷款5000万元用于日常生产经营，该笔贷款是光大银行深圳分行首笔碳排放权质押贷款，标志着该行在绿色金融业务上取得新突破。一方面深圳分行将利用碳排放权质押贷款这一创新产品扩大该行绿色贷款规模，探索科创企业融资新模式；另一方面将加深与深圳排放权交易所的深入合作，对发展绿色金融具有重要的意义。

下一步，光大银行深圳分行将继续在实践中探索，在发展中创新，多措并举促进绿色金融可持续发展，赋能绿色产业跑出“加速度”，全面提升产业发展的“含绿量”和“含金量”，增加绿色资金供给，精准润泽绿色产业发展，以金融之笔“点绿成金”，促进经济、社会与生态协调发展。

（通讯员：楼　蓉、李　昕）

践行绿色金融，广发银行深圳分行助力经济社会可持续发展

中央金融工作会议指出要做好金融“五篇大文章”。作为“五篇大文章”之一的绿色金融，对于推动经济社会可持续发展和实现碳达峰碳中和目标意义重大。近年来，广发银行深圳分行将发展绿色金融、服务双碳目标纳入发展战略中，坚持以绿色金融助力实体经济发展，不断统筹战略布局、创新产品体系、升级服务品牌、搭建生态平台，走出了一条绿色可持续的金融发展之路。

在碳中和背景下，供能端推进“煤改气”存量替代是能源行业现实可行且行之有效的减煤减碳措施。某燃气集团深耕燃气运营行业二十余年，始终与国家战略“同频共振”，自2016年起在华北区域不遗余力地开展“气代煤”工程，接驳用户约800万户，实现二氧化碳减排约3亿吨，进一步改善了乡村地区的基础设施建设。

广发银行深圳前海分行深入调研燃气集团的实际情况及融资需求，为企业制定综合金融服务方案，通过非标准化债权融资、债券承销及包销、北金所应收账款债权融资计划投资、保险资产支持计划等多种产品，提供多元化的绿色金融服务。2019年，广发银行深圳分行为燃气集团天津地区“气代煤”项目投放建设贷款超14亿元；2022年，该行通过北金所应收账款债权融资计划为集团在河北及山东地区的农村“气代煤”项目提供融资超8亿元；2020年以来，该行累计为集团下属子公司承销超短期融资券55亿元，既支持服务了燃气集团绿色、低碳、节能、环保的发展战略，又为改善华北地区居民的生活质量，助力实现美丽乡村现代化贡献了金融力量。

作为金融央企成员单位，广发银行深圳分行将始终坚持金融的政治性和人民性，深入贯彻落实中央金融工作会议、中央经济工作会议精神，积极服务“双碳”战略，加快可持续金融创新，持续完善绿色金融服务体系，推动绿色金融大文章取得新成效。

（通讯员：金 桥）

服务绿色金融——江苏银行深圳分行支持实体经济高质量发展

江苏银行认真贯彻落实党的二十大会议精神和“碳达峰碳中和”战略部署，积极构建以“负责任银行原则”与ESG 双重引领的战略体系，将联合国可持续发展理念融入全行发展战略，推动全行经营发展与促进人与自然和谐共生、联合国可持续发展目标(SDGS)、《巴黎协定》目标相一致。本行持续打造“国内领先、国际有影响力”的绿色金融品牌，主动服务地方经济社会绿色低碳转型，提升江苏银行对社会、环境和经济的正面影响。

2023年2月，江苏银行成功当选“联合国环境署金融倡议组织银行理事会(UNEP FI Banking Board)”中东亚地区理事代表，成为中东亚地区唯一一家有资格参与全球可持续金融顶层设计的金融机构，体现国际组织对江苏银行绿色金融专业能力、“负责任银行原则”实践能力以及品牌影响力的认可。

在总行的战略规划与引领下，江苏银行深圳分行以“绿色+”的发展理念，全力开展绿色金融业务，积极尝试产品与模式创新，助力深圳市本土实体经济高质量发展。

一、绿色金融服务民营小微企业

2023年上半年，江苏银行深圳福田支行（深圳市绿色金融机构）成功落地JN能源科技有限公司港中旅大厦110kWp分布式屋顶光伏电站项目，项目贷款共计49万元。本次光伏发电项目位于深圳市福田中心区香港中旅大厦顶楼（江苏银行深圳福田支行办公所在地），项目装机容量为110kWp，水平面年峰值日照小时数为1309h，本工程系统总效率约为80%。年发电量约为100MWh，碳减排总量约105吨/年，进一步彰显绿色支行名片效应。

JN能源科技有限公司为民营小微企业，本光伏电站为其首个投资项目，背景偏弱、资产及投资规模小等因素导致企业存在较大融资难度。作为深圳市绿色金融机构，江苏银行深圳福田支行通过对实控人专业背景、项目可行性及经济效益等方面的深入分析，采用实控人个人担保+锁定项目电费收入的模式，与企业达成一致，最终投放落地该项目，成为该企业“首贷”银行。

下阶段，双方将继续推进港中旅大厦水蓄冷项目实施。该项目为福田区首单央企EMC合作模式，拟利用现有主机夜间谷段蓄冷，白天峰段时间，直供主机停止供冷，由蓄冷水池放冷，项目节能率（电力负荷转移率）约为46%。

本次业务落地是江苏银行在“绿色金融+普惠金融”方面的有益尝试。截止2023年9月末，江苏银行深圳分行绿色金融支持小微企业达100户，融资余额达25.37亿元。其中本年已落地4笔小微企业分布式光伏项目，是切实解决小微企业融资难问题的重要路径之一。

二、特色产品助力制造业转型升级

随着“双碳”行动的推行，政府、市场与投资者对企业经营生产的环境影响要求日益促严，为助力制造业企业转型升级，提高环境绩效表现，江苏银行深圳分行推出并大力推广绿色金融创新贷款产品--ESG表现挂钩贷款。

该产品要求企业提供我行自行开发的ESG评级体系指标所需材料，在贷款前进行初始评级，贷款用途指定用于生产技术/技艺改造、降低污染物/废料排放、降低单位碳排放强度等方面，贷款发放后定期进行重评级。在贷款合同中约定贷款利率与ESG表现评级挂钩，若评级提升，利率下调，若下降，则上调。有效助力并引导制造业企业提升环境绩效表现，更好地应对内外部形势变化。

截至2023年9月末，江苏银行深圳分行绿色金融服务制造业企业89户，融资余额达27.47亿元。本年已落地两笔ESG表现挂钩贷款，金额累计超9000万元。

三、创新产品探索绿色金融新路径

（一）落地ZGHGJ全国租赁行业首单、全行首单蓝色债券承销业务

2023年，江苏银行深圳分行成功落地ZGHGJ有限公司

绿色中期票据（蓝色债券）承销业务，我行担任联席主承销商，发行金额3.16亿元，我行份额1.58亿元。募集资金投向海上风电安装船、太阳能发电装备制造及光伏发电等项目的开发与建设，每年可减排二氧化碳244.58万吨。可节约标准煤108.54万吨，减排二氧化硫363.6吨，减排氮氧化物547.2吨，减排烟尘79.2吨。

该项业务落地，是我行在“绿色金融+蓝色金融”方面的有益尝试，更是我行贯彻落实《深圳银行保险业推动蓝色金融发展的指导意见》要求的体现，助力海洋增长释放新动能，促进海洋产业进一步优化，推进供给侧结构性改革，实现海洋资源可持续开发和利用。

（二）落地KFQTZ成功发行广州市首单绿色碳中和CMBS

2023年，江苏银行深圳分行作为财务顾问，助力KFQTZ有限公司作为原始权益人成功发行“万联-KFQTZ2023年绿色资产支持专项计划（碳中和）”，发行规模17.01亿元，我行投资8500万元，基础资产中绿色（碳中和）领域占比为78%，由中诚信绿金出具绿色评估认证，本项目预计年节能量493.1吨标准煤、二氧化碳减排量829.68吨。

（通讯员：黄宇钊）

着力打造湾区养老服务生态圈 工商银行深圳市分行持续做好养老金融“大文章”

随着老年人口规模持续扩大，我国人口老龄化进程加快，满足老年人日益多元的养老服务需求既是国民经济发展所需，也事关百姓福祉、社会和谐。在中央金融工作会议中，养老金融被写进推动金融高质量发展的“五篇大文章”之一，其社会价值和重要意义被推至新的高度。

自2023年2月全面恢复通关以来,内地与香港往来交流日益密切。面对政策机遇及养老金融的旺盛需求，发展养老金融是商业银行支持国家战略的重要责任，也是提升服务水平、优化自身经营的必由之路。工行深圳市分行为香港居民提供全年龄段养老金融资产配置方案，并通过构建养老服务体系助力湾区居民高质量养老生活，更好地满足香港居民在深圳日益增长的金融需求，做好湾区居民养老金融大文章。

完善多层次养老服务体系。据了解，该行将香港居民养老金融按年龄分为三个阶段，第一阶段主要针对18-40岁的青年居民，为其设计合理的资产负债表，为未来两地

双城生活提前做好资产规划；第二阶段主要针对40-60岁的中年居民，为其建立一张养老预置账本，在消费端、保障端、置业端打造一个三位一体的港人客群预备养老服务体系，实现财富的稳健增值，为未来的养老金支出做好周期性规划；第三阶段主要针对60岁以上的老年居民，通过帮助规划资产配置，实现养老资产稳健增值，保障其周期性的养老支出具有可持续性。

此外，针对不同年龄阶段的香港客户，工行深圳市分行从五个方面搭建了一套香港居民养老的完整服务体系，包括功能丰富、场景多样的个人养老资金账户；品类齐全、功能全面的养老金融产品体系；涵盖家族信托、健康养生的个性化泛金融服务；打造经验丰富、服务优良的“养老金融规划师”团队以及高效灵活、办事方便的养老线上金融服务咨询平台。

推进高质量养老事业发展。为全面实现从基础的“生存型养老”到“高质量养老”的转变，工行深圳市分行还与罗湖口岸港人服务中心联合成立共建点，并制定了配套的养老金融服务流程体系。一是为香港居民开立个人养老资金主账户，并帮助对三方支付不熟悉的香港居民辅导完成绑卡操作；二是为香港居民开立个人数字人民币钱包，该行先后在网点、港人服务中心投放数字人民币硬钱包发卡机，引导香港居民通过数字人民币进行支付；三是为香港居民办理信用卡，该行通过优化香港居民内地发卡的审批条件，与港人服务中心通过线上线下渠道宣传，助力香港居民跨城消费；四是为香港居民提供置业融资服务，通过组织香港居民看楼直通车等活动，与楼盘开发商共同服务有置业意向的香港居民，该行同步向完成签约的香港居民提供按揭贷款；五是通过线上远维的方式便捷服务港人养老客群，安排专业人员在线解答客户疑问，指导客户在手机银行上远程办理业务;六是周末在口岸网点为平常出行不便的港人中老年客群提供服务专场。

同时，工行深圳市分行还将加强与政府部门、行业协会等机构的合作，通过与相关部门建立信息共享机制，更好地了解香港居民在深圳的需求，共同推动粤港澳大湾区金融互联互通。

老吾老以及人之老，养老保障关乎民生福祉，也关系到国家的长治久安。对于此次全面升级香港居民养老金融服务体系，业内人士普遍认为，这将有助于推动区域经济繁荣发展。工行深圳市分行将始终坚持金融工作的政治性、人民性，践行国有大行的责任担当，引金融之水灌溉银发养老等重点民生服务产业，全力支持养老第三支柱落地发展，全方位、立体式实现金融供给，加速构建以金融服务为基础的特色一站式养老综合服务体系，促进粤港澳大湾区金融市场的深度融合，以专业、优质、稳健的贴心服务，助力湾区广大民众“养老”变“享老”。

（通讯员：曹 洋 余美琳）

提供多元化养老金融服务 农业银行深圳市分行助力完善养老服务体系

随着老年人口规模持续扩大，我国人口老龄化进程加快，满足老年人日益多元的养老服务需求既是国民经济发展所需，也事关百姓福祉、社会和谐。养老金融作为“五篇大文章”之一，首次在中央金融工作会议正式提出，也是第一次作为国家金融工作重点。

作为首批开办个人养老金业务的商业银行之一，农行深圳市分行秉承国有大行的使命与担当，深入贯彻落实国家积极应对人口老龄化战略部署，以“金融为民”为初心使命，细化服务措施，满足多元化的养老需求，在服务老龄事业中推动养老金融业务高质量发展。

提供个人养老金“一站式”服务

个人养老金制度是由政府政策支持、个人自愿参加、市场化运营、实现养老保险补充功能的制度，与基本养老保险（第一支柱）、企业年金或职业年金（第二支柱）共同组成我国个人养老保障体系的“三大支柱”。只要是参加城镇职工基本养老保险或城乡居民基本养老保险的劳动者都可参加个人养老金。去年11月，个人养老金制度正式启动实施，养老“第三支柱”建设不断加快，多层次、多支柱养老保险体系不断完善。农行深圳市分行积极推进个人养老金业务，引导市民积极完善个人养老保障体系。

农行深圳市分行辖内所有网点可提供包含账户开立、资金缴存、产品投资、待遇领取、养老咨询等在内的一站式个人养老金服务。此外，符合参加资格的市民还可通过农行掌上银行APP或亲临农行各网点开立养老金专用账户。

除了税收优惠外，参加人缴存个人养老金后可根据投资偏好，自主选择符合规定的养老理财、储蓄存款、商业养老保险、公募基金等。

助力个人养老保障体系建设

完善养老保险体系，对应对人口老龄化、促进人口高质量发展具有重要意义。个人养老金制度是多层次养老保障体系的一个重要支柱。为引导市民积极完善个人养老保障体系，农行深圳市分行针对个人养老金业务推出多项优惠活动。

近年来，农业银行积极探索金融支持养老产业的有效路径，通过优化政策措施、加大信贷投放、完善融资体系等举措，助力养老产业提质增效。同时，该行全资子公司农银理财有限责任公司为11家养老理财发行资格机构之一，通过积极研发多种特色养老产品，持续丰富公众投资选择。

未来，农行深圳市分行将聚焦个人养老金服务需求，切实践行金融惠民，全力做实服务内涵、做精流程体验、做好消费者权益保护工作，助力构建更完善的养老金融体系，提供更加优质多元的金融服务。

（通讯员：李 婧）

养老金融的“中信解法”

2023年，中央金融工作会议明确提出做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章。中信银行深圳分行坚决贯彻落实中央金融工作会议精神，积极推进包括“养老金融”服务在内的大文章，践行社会责任，以养老金账户和养老规划“三分四步法”为依托，打造有温度的适老化服务，向年长客户提供丰富多彩的特色活动，以中信银行金融力量为高品质养老提供更优“解法”。

丰富养老产品，满足客户需求

在养老产品服务方面，中信银行打造了围绕客户全生命周期的“六个一”养老规划服务，围绕三个阶段的客户养老规划需求，重点打造一个账户、一套产品、一个账本、一套服务、一支队伍、一个平台。一个账户，即打造多渠道、多功能、多生态的个人养老金资金账户；一套产品，即十分精选养老产品，产品齐、功能全、质量优；一个账本，即提供算得清、管得住、投得好的养老一站式产品；一套服务，即提供有特色、有温度的个人养老金资金账户客户专属权益；一支队伍，即通过与清华大学联合打造银行业首支“养老金融规划人才”队伍，形成专业认证、历经实战、服务优良的养老金融服务人才，打造养老品牌竞争优势，快速提升我行养老金融服务能力；一个平台，即与中国养老金融50人论坛合作发布《中国养老财富管理发展报告》。

构建专业能力，提升养老服务质效

中信银行深圳分行坚持专业能力构建，围绕《深圳市落实广东省个人养老金制度先行实施政策宣讲与推动“百千万”行动工作方案》，组建专业服务团队。借助中信银行总行升级“幸福+”养老金融服务体系，在实现“三分四步法”配置理念及“养老账本”工具在专业队伍一体化执行的基础上，牵头打造资产规划系统，量化养老缺口，打造全生命周期养老资产规划，以专业技能为客户养老金融规划保驾护航。连续两年选送理财经理参加养老金融规划师培训，个人养老金政策知识100%覆盖所有岗位员工，确保能为客户提供专业养老金融服务。

主动走出去，普及养老金融宣传

中信银行深圳分行积极践行养老金融“中信解法”，践行金融为民，牢固树立以人民为中心的发展思想，以有温度的金融服务满足人民群众日益多元化的金融需求。分、支行通过“主动走出去”“关爱在身边”等多种方式，定期举办养老主题五进活动，进机关、进企业、进医院、进学校、进社区开展金融知识科普宣传。2023年，组织金融宣教活动620余场，线上线下触达金融消费者近170万人次，中信银行深圳分行“幸福+”养老金融服务人群超30万人，不仅为银发人群提供“幸福+”俱乐部服务，同时为中青年客群提供以“养老账本”为工具的养老规划服务。

守护“夕阳红”，持续优化网点适老化服务

中信银行深圳分行提升网点适老化“硬条件”，配备了老花镜、应急医疗箱、无障碍通道等方便老年人使用，为银发人群构建“爱心驿站”。同时构建适老化服务流程，及时为老年客户提供引导协助，结合老年客户“找不到”“看不懂”“听不清”以及不善于使用手机银行等产品的难点，中信银行推出了“幸福年华版”老年客户专用手机银行，同时厅堂人员给予足够的耐心，为客户讲解手机银行的操作方法，让老年客户也能享受到便捷的金融服务。

有温度的服务润物无声，中信银行深圳分行将始终致力于打造有温度的适老化金融服务，积极履行金融机构的社会责任。围绕养老金融，完善覆盖客户全周期的养老“金融+非金融”服务体系，让金融助力老有所依。

（通讯员：林 锐、朱晓林）

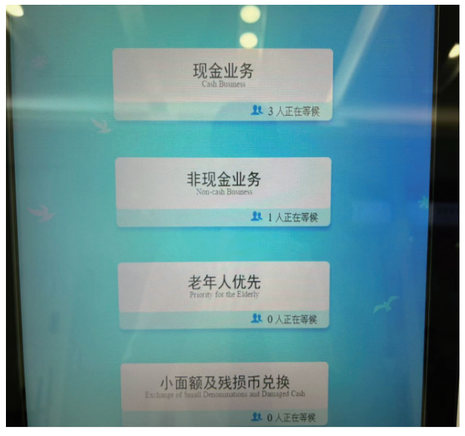
以“有爱”创“无碍”，杭银贴心服务老年客户

杭州银行一直重视老年客户服务体验、多措并举探索传统与智能化相结合的服务，在切实解决老年客户金融服务困难的同时，又充分提升老年客户在智能化时代下的使用感与幸福感，打造有温度的金融服务机构。

一、打造适老化服务“软硬实力”

软实力之服务流程优化　提升老年客户体验。深圳分行针对老年客户群体的特殊服务需求，今年在改造叫号机系统时，特意设置“老年人优先”取号队列，减少老年人在厅堂等候时长，为其业务分流提供顺畅服务通道，同时网点均设置“爱心窗口”来优先服务特殊群体客户，从老年人进入网点后均能够享受到快捷贴心的服务，彰显杭银暖心服务。

硬实力之设施无障碍　让爱无“障”。深圳分行各网点积极提升适老服务设施，为老年客户进出网点提供便利，打造无障碍通道、呼叫按钮、轮椅、医药箱、爱心座椅、放大镜和老花镜等助老设施细致入微，方便贴心。



二、情系老年客户 关爱无处不在

让“做一家有温度银行”不再只是一句口号。深圳分行一直致力于以有温度的服务去接待每一位客户，在面对老年客户群体尤其的细致贴心，比如在遇到老年残障人士时，意识到老人可能存在语听障碍，即开启“特殊客户接待模式”，网点均配备一名手语专员，配合以简单的手语与客户交流，同时全程采取“一对一”陪同业务办理，为老年及特殊群体客户提供强有力的支撑。深圳分行一直坚持把暖心的服务贯彻到底，随着适老化理念的诞生，客户对于服务的需求也在逐渐转变，深圳分行一直努力在“老年视角”“老年思维”上下功夫，在服务过程中提供多种业务模式供客户选择，即保存着传统的柜面服务，也有智能机具、手机银行、网上银行等可快捷办理，针对老年客群在智能化的使用上，手机银行采取了字体放大的优化细节，后续将会上线语音播报功能；网上银行也设置无障碍模式，可提供客户进行语音播报、字体放大、指读等人性化设置；服务热线上能够识别老年客群并直达人工专线服务；同时针对行动不便的客户，我行开启绿色通道，提供上门服务。“老吾老以及人之老”，针对老年客户群体需要更多的用心和耐心，让每个前来办业务的老年人都感受到周到贴心，有温度的金融服务，这是深圳分行的服务宗旨。

三、金融知识普及 守护好“钱袋子”。

常态化金融知识普及，有效提升老年客群的防范意识，在厅堂面对老年客户转账时，必须执行好“四必问一告知”，严防死守电信网络诈骗，保护好老年客户的资金安全；在柜面向客户普及反假货币知识，提升老年客户对人民币的公众防伪能力。深圳分行今年以老年群体茶话会、送清凉主题活动、其他趣味活动等形式，定期深入社区、街道等，提升了老年客户金融知识和识别电信诈骗的能力。

杭州银行深圳分行一直以“优化提升适老服务”为起点，进一步通过软、硬件和服务转型升级，以全新的银行服务理念和体验，打造新型品质服务网点形象，持续优化老年客户服务体验，积极破解老年客户在金融服务中的痛点难点，树立杭州银行良好口碑。

（通讯员：李嘉淇）

凝聚行业合力 反对无序竞争 推进金融高质量发展
——深圳银行业发布《自律公约》

为贯彻落实党的二十大报告和中央金融工作会议关于“加强反垄断和反不正当竞争”以及“推进金融高质量发展”等要求，维护健康稳定、公平竞争的市场环境和经营秩序，防范金融风险，实现深圳地区金融可持续发展，在国家金融监督管理总局深圳监管局的指导下，深圳市银行业协会制定了《深圳银行业反不正当竞争自律公约》（以下简称《自律公约》）。3月5日，国家金融监督管理总局深圳监管局召开深圳银行业高质量发展推进会，会上，深圳市银行业协会组织会员单位代表签署了《自律公约》。公约结合深圳实际，提出5个方面、30条自律条款，为推动深圳银行业可持续性发展提供有力支撑。

明确目标，坚持一个宗旨

《自律公约》适用于深圳市银行业协会全体会员单位，其宗旨是共同抵制不正当竞争行为，贯彻国家宏观政策，承担社会责任，依法合规经营，服务实体经济，防范金融风险，发挥金融市场稳定器作用，提升银行业社会形象，维护良好市场竞争秩序，促进辖区金融市场健康持续发展。并确立了“依法合规、诚实守信、公平竞争、合作共赢、自我约束、防范风险、共同发展”的自律原则。

立足实际，突出两大重点

《自律公约》充分考虑深圳实际情况，突出两方面重点内容。一是突出重点领域约束，公约对近年来市场上出现的个别无序竞争苗头进行重点约束，如对存贷款、信用卡领域出现的过度竞争、不合理营销等现象，制定针对性自律条款，并建立不正当竞争行为监测机制。二是突出可持续经营发展理念，针对相关业务均提出不得以低于成本的价格、费用或通过放松风险合规管理要求争揽业务的原则，推动通过优化流程、升级服务、提升核心竞争力等方式，建立质量优先的良性竞争秩序，实现行业可持续发展。

加强协同，共建良好秩序

《自律公约》指出，会员单位有义务严格遵守和执行公约，对落实《自律公约》情况开展自查自纠。并发挥相互监督作用，向深圳市银行业协会反映市场违反《自律公约》的行为。深圳市银行业协会建立不正当竞争行为监测机制，及时向有关部门反映会员单位的意愿和诉求，维护会员单位的正当权益和合理合法诉求，对违反约定的行为进行监督和核查。对情节严重的或违反银行业监督管理相关法律法规的不正当竞争行为，监管部门也将加强监管。

全面约束，规范十类业务

《自律公约》从增强依法合规经营理念、建立健全风险管控制度、保护消费者合法权益、依法合规任用员工、自觉履行公约约定等方面提出自律基本要求。在此基础上，对存款、贷款、银行卡、信用卡、结算、债券承销和投资、托管、表外、市场调节价服务收费、外汇等十类业务领域从反不正当竞争角度明确自律具体条款。

下一步，深圳银行业将以本次签署《自律公约》为契机，坚决抵制不正当竞争行为，维护公平竞争的市场环境，切实提升服务实体经济和社会民生质效，维护金融消费者的合法权益，增强金融消费者的获得感、幸福感和安全感，为推进金融高质量发展贡献力量。

实干尽职，助力书写好深圳银行业发展新答卷
银行业协会第十届会员大会第三次会议顺利召开

3月5日下午，深圳市银行业协会（以下简称协会）召开第十届会员大会第三次会议，国家金融监督管理总局深圳监管局有关领导出席大会，深圳辖内各政策性银行、开发性金融机构、商业银行、非银行金融机构和团体会员共67家协会会员单位主要负责人参加会议。

大会审议通过了深圳市银行业协会《第十届理事会2023年度工作报告》《2023年财务预算执行情况和2024年度财务预算报告》以及《会长兼法定代表人候选人人选议案》，选举产生平安银行深圳分行党委书记、行长王军为深圳市银行业协会第十届理事会新一任会长。

一、有为实干尽职责——第十届理事会较好完成2023年度主要工作任务

会上，协会第十届理事会会长，平安银行党委委员、副行长杨志群作了理事会2023年度工作报告。他表示，过去一年协会切实履行“自律、维权、协调、服务”职责，为行业发展贡献了力量：一是提高政治站位，扎实落实党建责任。组织行业党建征文大赛，掀起党的二十大精神学习热潮，发挥“深圳中小银行机构党务工作者之家”平台作用，组织31家银行118名中小银行机构党务工作者参加党建调研活动，完成2023年中小法人银行机构的党建调研报告。二是积极配合监管部门及上级协会，推动落实工作任务。上线、完善联合授信信息管理系统，推动银银协议

▲第十届理事会会长，平安银行党委委员、副行长作报告

和银企协议签署，开展银行业与贷款中介合作调研，出台深圳银行业与贷款中介合作自律公约，组织清廉金融文化集中宣教活动，推动中银协中国银行业管理人才库落地实施，组织辖内百佳评选及巡检工作，2家单位被评为全国百佳。三是着力服务实体，增强推动高质量发展的主动性、全局性。协同监管走进5个行政区开展5场“深惠万企圳在行动”主题金融服务对接活动，联合主办金融服务实体经济成果专场。四是坚持人民至上，增强金融工作的政治性、人民性。组织开展 “金融知识万里行活动”，推动银行对标《深圳银行业适老金融服务示范标准》40项内容，改造和升级适老金融服务网点；协同监管召开新市民金融服务经验交流分享会，组织12家法人会员银行落实《关于降低小微企业和个体工商户支付手续费的通知》。五是响应行业需求，做好“协调”角色，推进行业生态构建。向市住建局反馈商品房预售资金监管问题，协调政府监管部门研究建立银行案件诉讼费缓交机制，保护银行业合法债权，建立破产专窗和专人联络机制，探索多元纠纷化解路径，推动建立调解市场化收费办法与标准，深化“银税互动”，联动深圳市社保局、深圳市税务局举办个人养老金社保和个税政策解读专场。六是主动发声，助力行业社会形象稳步提升。协助深圳监管局组织召开2场高质量发展新闻发布会，推出《金融春风暖小微》“春夏秋冬”系列专题报道，创新及丰富传播形式，发布金融服务二维码，搭建行业与媒体的沟通平台，组织媒体参加交流会，举办行业舆情管理培训会。

二、奋力书写新答卷——第十届理事会2024年工作开展承接新要求

▲第十届理事会新一任协会会长，
平安银行深圳分行党委书记、行长王军致辞

深圳市银行业协会第十届理事会新一任会长，平安银行深圳分行党委书记、行长王军在致辞中表示，该行作为会长单位将一如既往在监管单位的领导下，进一步提高落实监管重点工作的能力，提高为会员单位服务的水平，将在以下两方面重点加强相关工作推动：一方面，进一步发挥纽带作用，重点落实做好自律机制公约执行、推动建立非理性投诉沟通机制、协调推动在建工程抵押操作细则实施、促进授信企业联合会商机制落地、协助完善房地产业务协调机制、依托“金融科技和创新工作委员会”落实科技金融大文章六件事，努力把协会打造成“让主管单位放心”的行业平台。另一方面，将持续深化和完善党建共建、优化协调联动、完善联建互进三大机制，努力把协会打造成“让会员单位满意”的温暖家园。

国家金融监督管理总局深圳监管局党委委员、二级巡视员潘文波在讲话中对第十届理事会2023年工作所取得的成绩表示肯定。他指出，过去一年，协会充分发挥出桥梁纽带作用，基层党建方面，深入开展主题教育，扎实推进巡察整改，以党务工作者之家为依托支持中小银行机构开

▲国家金融监督管理总局深圳监管局党委委员、
二级巡视员潘文波讲话

展党建，党建工作不断走深走实。配合监管方面，开发应用联合授信管理系统，发布银行业与贷款中介合作自律公约，协同开展多场金融服务对接活动，金融服务质效持续提升。服务会员方面，推动建立诉讼费缓交机制，推动保护银行合法债权，及时提示商品房预售资金监管业务风险，常态化组织辖内“百佳、千佳”和金融创新奖评审活动等，行业高质量发展稳步推进。行业宣传方面，建设“一号一刊一讯”传播阵地，组织召开新市民金融服务经验交流会、联合中国银行保险报围绕做好金融“五篇大文章”开展调研宣传，举办舆情管理培训，行业宣传亮点纷呈。

对第十届理事会2024年工作，潘文波提了四点意见：一是凝聚行业发展合力。利用好协会平台作用，促进行业先进经验充分共享。充分发挥专业委员会作用，开展调查研究，为行业发展建言献策。凝聚行业共识，积极参与金融法治和营商环境建设，推动自律公约落地见效，促进行业依法合规经营。唱响中国经济光明论，加强行业正面宣传和舆论引导，为行业发展创造良好环境。二是助力防范化解金融风险。落实联合授信和银团贷款制度，持续优化完善联合授信信息管理系统，输出可复制可推广经验。配合监管部门落地刚推出的深圳银行业授信企业联合会商机制，有效遏制多头授信、过度融资；避免行业恶性竞争。发挥协调作用，强化与公检法部门协同，打击恶意逃废债行为，深入推进抵制金融黑灰产工作，全力维护会员合法权益。三是协助提升服务实体经济质效。围绕做好金融“五篇大文章”，配合金融监管部门，推动行业落实各项惠民惠企政策。做深做实普惠金融，持续拓展“深惠万企圳在行动”品牌影响力。树牢金融为民理念，积极组织开展金融知识宣传教育活动，引导银行做好金融消费者权益保护工作。四是推动自身高质量发展。发挥党建引领作用，推动党建与协会工作深度融合，创新开展行业党建。全面落实巡察整改要求，强化制度建设，廉洁办会、合规办会，持续提升协会治理水平，树立行业协会健康发展良好示范。强化服务意识，加强与会员单位走访互动，积极倾听回应行业诉求，多为会员单位办好事、解难事。

成功建立以集团为维度的联合授信工作平台

按照监管工作部署，结合各行加强企业集团金融服务和信用风险预警防范的共识，协会成功建立以企业集团为维度的联合授信工作管理平台。在各牵头行协助下以原纳入联合授信管理的133家单一企业为基础进行集团信息梳理，按集团本部梳理合并为新的70家集团名单，在系统中导入集团下属成员企业及对应的成员行信息。在此基础上，组织各牵头行陆续召开62家企业（集团）联合授信委员会共71次联席会议，覆盖90%授信企业（集团），通过会议建立了各家成员行沟通的渠道，实现了信息互补。顺利建立规范化工作平台和常态化运行机制，持续扎实全面推进深圳联合授信工作。

律与合规工作委员会换届选举会议 暨新一届主任会议

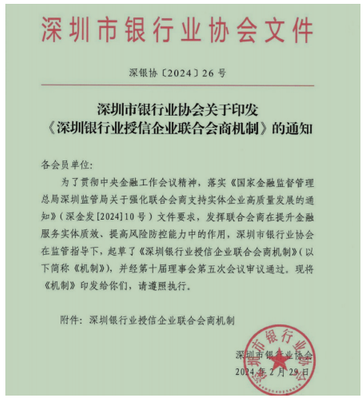
2023年11月20日，深圳市银行业协会以通讯方式召开了新一届法律与合规工作委员会换届选举会议，会议审议了上一届《法律与合规工作委员会工作报告》、《法律与合规工作委员会工作规则（2023年修订稿）》，选举了新一届法律与合规工作委员会主任会议成员单位。

2023年12月13日，新一届法律与合规工作委员会在协会大会议室召开主任会议，会议由协会周锋秘书长主持。一是选举产生新一届法工委主任单位招商银行深圳分行并代表发言；二是各单位对法律与合规工作情况和遇到的问题进行了分享与充分的交流；三是讨论委员会下一步工作，重点研究2024年法工委重点工作。

建立深圳银行业授信企业联合会商机制

为贯彻中央金融工作会议精神，落实深圳银行业高质量发展推进会会议精神，按照《国家金融监督管理总局深圳监管局关于强化联合会商支持实体企业高质量发展的通知》（深金发[2024]10号）文件要求，深圳市银行业协会在监管指导下，协调组织建立并不断完善深圳银行业授信企业联合会商机制，于2024年2月29日向全体会员单位印发《深圳银行业授信企业联合会商机制》。

本机制的目的是为了促进深圳银行业和实体经济高质量同步发展，通过联合会商、联合支持、联合帮扶，提升金融服务实体质效、提高风险防控能力，稳定融资、稳定信心、稳定预期。为发挥联合会商在稳进提质中的支撑作用，协会将组织银行业金融机构开展企业分析研判和会商协调，推动形成行业共识并采取一致行动，确保联合授信、债权人委员会机制有效运转。



深圳市银行业协会文件

深银协〔2024〕26号

深圳市银行业协会关于印发
《深圳银行业授信企业联合会商机制》的通知

各会员单位：

为了贯彻中央金融工作会议精神，落实《国家金融监督管理总局深圳监管局关于强化联合会商支持实体企业高质量发展的通知》（深金发[2024]10号）文件要求，发挥联合会商在提升金融服务实体质效、提高风险防控能力中的作用，深圳市银行业协会在监管指导下，起草了《深圳银行业授信企业联合会商机制》（以下简称《机制》），并经第十届理事会第五次会议审议通过。现将《机制》印发给你们，请遵照执行。

附件：深圳银行业授信企业联合会商机制

深圳市银行业协会
2024年2月29日

深圳市破产管理人协会 深圳市银行业协会召开联席会议

2024年1月11日下午，深圳市破产管理人协会（以下简称“深管协”）和深圳市银行业协会（以下简称“深银协”）根据双方共同建立的破产事务工作联系制度，在深管协会议室召开联席会议。深圳破产法庭曹启选庭长、深管协杨江苏会长、深银协有关负责人以及深管协40家会员单位代表、深银协16家会员单位代表共计七十余人参加本次会议。

会上，深银协会员代表就两家协会联合发布的深管协办字〔2023〕50号文执行情况及遇到的困难进行了反馈。深管协会员代表就破产事务办理中涉及银行业务遇到的问题进行了反馈，并提出相关建议。

曹启选庭长对两家协会代表所提出的问题做出指导建议，同时对两家协会通过联席会议的形式积极沟通交流给予了高度肯定，并希望两家协会积极发挥行业协会的优势，在协助推动破产制度改革，优化营商环境中发挥更大的作用。

此次联席会议是破产管理人和银行业的沟通交流的重要平台，双方将共同推进和规范破产事务办理并提升工作质效，助力破产事务改革，协力营造金融法治营商环境。

深圳市银行业协会荣获中银协2023年银行业“创新发展”好新闻奖

1月30日，中银协发布了2023年“银行业好新闻”评审结果，深圳市银行业协会（以下简称“协会”）报送的《关于深圳市银行业与贷款中介合作生态的调研报告》荣获金融机构组“’创新发展’好新闻”奖。

据悉，这是中国银行业协会连续第12年开展年度“银行业好新闻”评审发布工作，本届评审发布工作面向协会全体会员单位，央级、主流媒体征集，共有169家单位报送稿件。12名来自政府部门、监管部门、行业协会等单位的领导，高校学者，业内专家等组成专家评委会，严格履行相关程序，评审出130篇“2023年银行业好新闻”。其中，新闻媒体组“好新闻”50篇，金融机构组“好新闻”80篇。

2023年，协会深入贯彻落实“大兴调研之风”思想，针对会员单位广泛反映的贷款中介市场乱象问题，专门组织成立调研项目组，走访调研了多家银行、贷款中介机构，开展了关于深圳市银行业与贷款中介合作生态的专题调查研究。本次调研主要从贷款中介市场快速发展的现状及原因、存在的主要问题、乱象的成因、应对乱象的对策探讨等四方面展开讨论并最终形成调研报告，且进一步根据调研结果提出应对乱象的对策方案，调研成果在行业中具有借鉴意义。

未来，协会将践行“四下基层”优良传统，走进会员单位，深入开展解剖式调研，聚焦行业存在的难点热点问题，找准问题症结所在，明确具体思路和举措，持续提升调研成果转化运用质效。

从海边渔村到金融中心
深圳金融业改革开放综记

文/深圳金融作协主席 程 华

1978年，党的十一届三中全会作出把党和国家的工作中心转移到经济建设上来、实行改革开放的历史性决策。深圳，成为新中国第一个经济特区。

那时的深圳还是一个边陲的小渔村，只有白墙青瓦的村落，广府的客家民居和河谷平原上成片的稻田，农业队、渔民队和城镇居民总计不过3万人，人均收入仅有200多元。资金，成为摆在特区建设者面前的首要难题。

“中央没有钱，你们自己去搞，杀出一条血路来。”邓小平1979年在中央工作会议上的这句话，被置于深圳博物馆改革开放报告厅最醒目的位置。

1979年的深圳，仅有几家银行网点，证券、保险业一片空白，总计存款仅1亿元、贷款7500万元。这与特区建设项目动辄数亿元的投融资需求差距甚远。而按照当时的制度，各大国有银行只是管理相应领域的账款调拨，并未开展主动向社会吸收储蓄存款的业务。必须大胆冲破计划经济体制下金融体系的旧模式，开展金融业务、金融制度、金融监管的系列改革。

特区建立之初，中农工建四大专业银行刚刚进行商业化运作，只是在各自领域开展业务，产品和服务单一。1984年，四大国有银行深圳分支机构率先尝试实行业务交叉，允许客户与银行双向选择，中国工商银行深圳分行率先开展外汇业务；随后，中国农业银行深圳分行开启了对工商企业存款的业务……银行业务相互隔离的壁垒很快被打破，形成所谓“工行下乡、农行进城、中行上岸、建行出墙”的新局面。1989年，中国银行深圳分行牵头，16家国内外银行参与，组织了深圳第一笔银团贷款，为赛格日立彩管项目融资8200万美元，拉开了中国银团贷款序幕。

银行间这种相互竞争与合作的探索尝试，让深圳特区在短短5年间，全市四大专业银行存款总量增长32.8倍，贷款总量增长60.8倍；金融的改革与支持，也激发着特区建设者不断创新，思考如何更好通过金融力量支持特区发展……

第一家外资银行：

带来“排队叫号、信用卡和楼宇按揭”

1981年6月，国务院召开广东、福建两省经济特区工作会议，其中一项重要内容就是关于金融改革开放的明确政策。其中写道：同意经济特区可以有选择、有步骤的引进外资银行，作为引进外资的一个重要尝试。

当年，香港南洋商业银行率先在深圳特区组织国际性银团贷款，牵头发放改革开放初期第一笔金额最大的国际银团贷款，在内地独家发行第一张信用卡——发达卡。

1982年1月9日，南洋商业银行深圳分行在深圳罗湖区华侨旅行社的一间小卖部内宣告成立，成为新中国引进的第一家外资银行。这不仅是深圳经济特区的重要里程碑，也标志着中国银行业对外开放的新纪元。

短短一年时间，汇丰银行、渣打银行、东亚银行、恒丰银行、永亨银行、永隆银行等银行和民安保险等8家外资金融机构相继引进深圳。1984年，国务院《关于改革深圳市银行体制问题的批复》下发，深圳开始全面推进金融体制改革试点工作。中国人民银行深圳经济特区分行正式成立，各大专业银行独立运作。城市建设资金被源源不断输送到市场，这片中国南部的改革开放试验田，第一次深刻感受到金融的力量。

外资金融机构不仅带来了资金，还带来了全新的金融产品和运营理念。那时，南洋商业银行深圳分行已经开始实行电脑存款、采用叫号服务、为客户提供保险箱服务等，这些做法在当时都是全国首次，随后逐步在全国推广。此外，该行办理了内地第一笔楼宇按揭贷款，将按揭贷款这一模式引入中国，这对当时刚刚建立的深圳经济特区乃至整个中国的房地产市场都影响深远。

1985年，中国建设银行深圳分行经学习借鉴，率先对深圳南油公司职工85套住房提供按揭贷款服务。1988年深圳市政府实行住房制度改革，随后，各商业银行相继开放按揭贷款业务。

40年来，南洋商业银行紧跟中国改革开放的步伐，从深圳罗湖出发，逐渐扩展到中国内陆各地。如今，其在内地共有16家分行和38个分支机构，资产规模达到了6000亿元港币。

而在南洋商业银行之后，银行业对外开放地域逐步从经济特区扩展到沿海城市和中心城市。国家金融监督管理总局数据显示，截至2023年9月，来自52个国家和地区的

202家银行在华设立了机构，包括41家外资法人银行，117家外国及港澳台银行和113家代表处。资产总额达3.79亿元，其中各项贷款1.91万亿元；负债总额3.29万亿元，其中各项存款1.45万亿元。

第一家股份制银行：

立志“为中国贡献一家真正的商业银行”

拓展特区建设的融资渠道，还需要以市场为导向，积极培育本地法人金融机构，来提升特区的金融服务质量和水平。

20世纪80年代的蛇口工业区，有上百家企业。财务人员发现，同是工业区辖属企业，在同一家银行里有的存、有的贷，一存一贷之间一下子便损失了部分利差。为解决这个问题，全国第一家企业内部结算中心在蛇口工业区问世。

十一届三中全会后，各行各业改革如火如荼。时任人民银行行长陈慕华曾来深圳考察，她建议办一家小银行，来促进经济改革。

1985年，时任招商局掌舵者、招商局蛇口工业区创办者袁庚提出“为深化金融改革，可以探索由招商局持股，成立一家按市场规则运作的商业银行”，并得到陈慕华行长的支持。在这种背景下，作为企业内部结算中心的“蛇口财务公司”迎来了一次转型的奇迹。1986年8月11日，《关于同意试办招商银行的批复》正式发文。

眼看批文限期的半年筹备期就要到了，行长人选却迟迟没有着落。无奈之下，袁庚决定让船舶工程师出身的王世祯试试。在袁庚等人的百般劝说下，53岁的王世祯最终接受了这个任务。

1987年4月，由招商局独资组建的招商银行在蛇口成立。36名员工，平均年龄不到24岁。一群年轻人，加一个毫无银行经验的行长，在内行人看来似乎是一个不可思议的组合。然而就是这家新银行，走出一条不同寻常的道路。

1989年1月，招商银行进行增资扩股，由此进入改制为股份制商业银行的起步阶段，成为新中国历史上第一家完全由企业法人持股的股份制商业银行，建立了股份制企业制度。按照招商局惯例，招商银行成立了董事会和监事会，实行董事会领导下的行长负责制，紧锣密鼓地招聘一批高级管理人员，建立市场化的用人制度以及面向客户的经营文化。王世祯本人也给招行带来了浓郁的工程师文化，重视电脑和人脑，也就是科技与专业人才结合。

随后开展的“咖啡+牛奶”革命，作为招行构建客户服务体系的开端，在某种程度上重新定义了当时银行客户服务的标准，让招行在个人业务脱颖而出。紧接着，招行开发了集多功能服务于一身的电子货币卡——一卡通，实现从传统的储蓄业务向多功能电子化、国际化方向发展。

“为中国贡献一家真正的商业银行。”1999年冬，在深圳召开的股份制商业银行行长联席会议上，笔者采访初来乍到的马蔚华行长时，他曾多次强调这份使命，他本人更是前往各高校演讲推广招商银行网上银行，助力招行抢占大学生市场。

多年来，招行走出蛇口、走出深圳，从学外资银行，到服务境外和海外的客户。1989年，开设新中国第一个离岸业务银行服务；2003年，招商银行香港分行开业，成为第一家在境外设立机构的股份制银行……目前，该行资产规模近11万亿元，净资产达1万亿元，服务零售客户近2亿户，公司客户273万户，不断为我国经济社会发展作出积极贡献。

第一家民营互联网银行：

普惠金融、数字金融的探路者

2015年元旦后，时任国务院总理李克强亲临微众银行总部考察，并见证了“微众银行首单贷款”的发放。该笔贷款对象是一名卡车司机，金额3.5万元。这是中国民营银行的第一笔贷款业务。

微众银行于2014年12月获得由原深圳银监局颁发的金融许可证，是国内首家开业的民营银行。“不要把我们看成是一家银行，看成一家中介就好。”董事长顾敏在银行创建之初如此定调。因此，和传统银行的西装革履不同，走进微众银行，你会发现这里最常见的是T恤、格子衫。

在传统银行业，高昂的运营成本是发展普惠金融的桎梏，而高成本的主要原因在于IT领域的集中式架构。微众银行则以其独特的经营模式和创新技术，为中国的金融服务提供了新思路和方向，特别是在普惠金融方面的探索，为中国乃至全球的金融业带来新的可能。

据了解，微众银行采用完全分布式的体系，来取代过去的一个集中式的IT架构。该架构完全是自主研发，让硬件费用、许可证费用等运营费用大量下降，再加上没有线下网点和分支机构的约束，这种从内到外的蝶变，让微众银行可以“轻装上阵”。

依托微信、QQ等主流社交平台，近年来，微众银行业务发展迅猛，已拥有3.6亿个人用户、触达小微市场主体超过340万家，自有资金发放各项贷款余额3370亿元。

此外，作为一家以科技为核心发展引擎的数字银行，微众银行通过不断提升数字化营销、数字化风控和数字化运营能力，为有效化解普惠金融面临的供需两端结构性矛盾提供了全新思路，走出了一条“成本可负担、风险可控制、商业可持续”的小微模式道路。其官方数据显示：在科创金融方面，微业贷科创金融已经在全国20个省及直辖市、200多个地级市开展业务，吸引近32万家科创企业前来申请，已申请企业占所在地区科创企业总数的比例达17%，在当地国家高新技术企业的渗透率超25%，累计授信超2600亿元。在深圳2.3万家国家级高新技术企业中，有近五成的企业申请了微业贷科创金融服务。微众银行为深圳地区科创企业累计授信超360亿元。

始终走在改革创新的第一线

南洋商业银行、招商银行、微众银行……这些都是深圳金融业的一个个缩影，它们从不同侧面折射了深圳金融业改革开放45年的历程，跌宕起伏、波澜壮阔。

深圳金融业从改革开放初期的一片空白，到实现跨越式发展，带动城市创新发展的活水涌动。今天这块创新的宝地，金融业态枝繁叶茂，层次分明，聚集效应明显。金融业成为深圳的重要支柱产业，整体发展水平居全国前列，与北京、上海并列内地金融城市的“第一梯队”。

2023年前三季度，深圳金融业实现增加值3987亿元，增长5.7%，金融增加值占GDP比重达16.3%。在稳健增长的同时，深圳金融业服务实体经济的能力也在持续增强。截至9月末，深圳银行资产和存贷规模均居全国大中城市第三位。最新全国GDP30强城市排行榜显示，深圳再次名列前茅，经济表现强劲。这也是深圳金融业交出的答卷。

唯改革者进，唯创新者强，唯改革创新者胜。在建设金融强国的道路上，在建设粤港澳大湾区和中国特色社会主义先行示范区的号角声中，改革再出发，让创新不止步，已成为深圳人的血脉基因，激励着深圳金融人奋然前行。

“金融消保在身边，保障权益防风险”
平安银行金融消保摄影作品精选

平安银行一直以来深入践行金融为民、金融惠民、金融便民理念，致力于金融消费者权益保护。

为了深入开展金融教育活动，创新活动形式和丰富活动内容，引导金融消费者进一步关注和了解金融知识，宣传金融消费者权益保护，筑牢金融安全意识，提高识诈反诈技能，今年315期间平安银行特别举办了“金融消保在身边，保障权益防风险”金融消保摄影作品展览系列活动，首站在深圳总部举办，随后会陆续在重庆、成都、哈尔滨、石家庄等分行进行巡展。

本次活动组织广大金融消费者通过一幅幅真实生动的影像作品记录和展现国家金融发展成就、消费者权益保护的工作成果，把金融建设与摄影艺术相结合，用公众喜闻乐见的方式普及金融消费者教育、增强与客户的沟通交流，提升金融消费者金融素养。活动由平安银行特别联合深圳金融摄影家协会、深圳艺术摄影学会共同组织开展。作品征集工作得到了平安银行客户、金融消费者、摄影界艺术家、社会各界人士的支持和踊跃参与，展出作品内容涵盖了记录国家金融发展、金融机构开展消保宣传、平安银行企业文化形象、金融支持国家建设、支持经济民生等精彩画面。

本次摄影展览既是一次金融消保工作开展的回顾，更是新的出发，希望广大金融消费者和社会各界一如既往支持平安银行的发展和关注金融消保工作，用摄影之眼记录和讴歌新时代的金融建设、社会发展、人民生活之美。

摄影展作品精选展示如下，以飨读者。

▲ 贴心服务（组照） / 单卉 / 金奖

▲ 平安相伴（组照） / 蔡小汉 / 银奖

▲ 旭日东升耀鹏城 / 邓飞 / 银奖

▲ 朝阳映鹏城 / 刘伊红 / 优秀

▲ 筑梦鹏城 / 李新旺 / 优秀

▲ 建设美丽深圳 / 梁宏斐 / 铜奖

▲ 反诈进牧区 / 王鹏飞 / 银奖

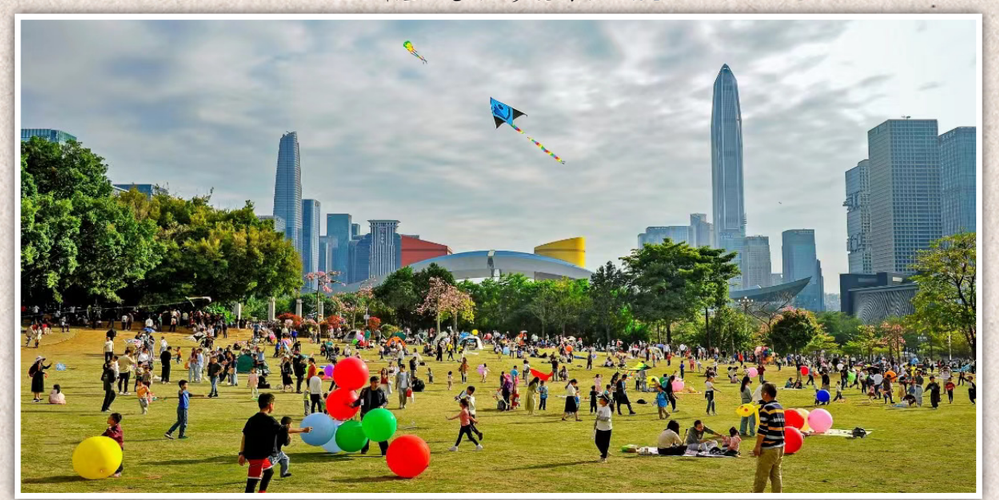
▲ 露天电影-反诈宣传进小区 / 沈栋 / 铜奖

▲ 致敬金融小姐姐小哥哥 / 任小涛 / 优秀

▲ 消保宣传 / 黄颖 / 优秀

▲ 金融消保进乡村 / 马中洋 / 铜奖

▲ 辉煌画卷 / 廖俊鸿 / 铜奖



▲ 放飞 / 刘勇 / 优秀

▲ 橙色乐意 / 欧阳勇 / 铜奖

银行界·文化园地

▲ 健康平安 / 吴燕标 / 优秀