

兴业银行

# 聚力“两新”出新招打实招

□查玉婷

牵头主承销全国首单“两新”资产支持票据，支持城市轨道交通项目建设设备更新；逐“绿”而行，落地福建省首笔绿色新能源矿用卡车设备更新改造贷款；完善汽车金融服务，支持“以旧换新”，激发新能源汽车消费热潮……

今年以来，我国出台支持大规模设备更新、消费品以旧换新系列政策措施，有效激发内需潜力、发展新质生产力。兴业银行积极把握“两新”政策机遇，优化资源配置，加大资金支持，创新产品服务，跑出金融支持更新换新“加速度”。截至8月末，该行大规模设备更新贷款余额553.84亿元；投放数字人民币消费贷款超70亿元；信用卡场景分期累计交易量超80亿元。

## 政银企精准对接 给予更多“真金白银”支持

走进浙江迎丰科技股份有限公司印染车间，全自动的机器设备让人直呼炫酷，这里5G覆盖、设备联网、自动打浆、气流染色……看不见污水，也闻不到异味，智慧工厂跃然眼前。

迎丰科技转型升级、“脱胎换骨”路上，兴业银行金融支持如影随形。2022年，兴业银行杭州分行从国家发改委通过的绍兴设备更新改造项目名单中获悉，迎丰科技将启动“年产1.31亿米高档面料智能化绿色印染项目”建设。同时，该公司是国家高新技术企业，兴业银行创新推出的“技术流”授信评价体系针对性强，通过发明专利、科研团队、技术优势等15个维度对企业进行综合评价后，兴业银行杭州分行给予企业综合授信1亿元，支持企业购置氨丝光机、定型机、染色、印花数字化设备等一系列设备，加快向“新”向“绿”而行。

随着我国新型工业化、新型城镇化深入推进，相关领域对先进设备的需求不断增长。兴业银行聚焦区域资源禀赋、发展特色，深化“区域+行业”经营，构建政银企良性互动机制，引流“金融活水”精准滴灌，持续加大对设备更新领域支持力度，助力扩大有效投资。

一方面，该行积极对接地方发改委、人民银行等机构，针对地方审核通过清单内项目，及时走访，主动对接了解企业需求痛点，提供个性化服务方案；另一方面，也积极帮助企业争取将符合设备更新要求的项目纳入地方报送清单，在发展新质生产力道路上与企业“双向奔赴”。截至8月末，该行大规模设备更新贷款余额较年初增幅34.46%。

面对‘澎湃’的设备更新浪潮，项目甄别尤为重要。各地政府牵头的设备更新项目库为我们提供了指引，同时强化政银企合作，充分用好惠企政策，让更多企业获得‘真金白银’支持。”兴业银行公司金融部/民营经济部相关负责人表示。

在安徽，兴业银行合肥分行针对纳入2024年安徽省技术改革和设备更新贷款备选库项目，推

出专属贷款产品，将固定资产贷款期限最长放宽至更新设备的正常折旧年限。同时，开辟绿色审批通道，纳入技术改造和设备更新再贷款项目清单内的项目，可由分行自主审批，今年以来，兴业银行合肥分行已累计为设备更新主体投放贷款近50亿元。

在上海，国梦绿能（上海）航运有限公司紧跟航运业绿色转型浪潮，希望对旗下船只进行更新换代，实现“绿色造船梦”。根据上海市港航事业发展中心发布的《交通运输领域设备更新专项再贷款备选项目名单》，兴业银行上海分行工作人员主动摸排上门，依托设备更新再贷款项目绿色审批通道，为国梦绿能迅速提供超4亿元授信。

“除了为金融机构提供指引，设备更新再贷款项目还可以通过人行贴息为企业大幅降低融资成本，助力企业加快智能化、绿色化转型升级。”兴业银行公司金融部/民营经济部相关负责人表示。

## “融资”又“融物” 集团联动广引金融“活水”

在莆田市秀屿区，坐落着全国首个国家级木材贸易加工示范区——秀屿国家级木材贸易加工示范区。走进某主营运动及户外纺织新材料公司车间，工人们正在纺织生产线上紧锣密鼓地加工最新一批面料。今年下半年，该公司决定开展设备采购，但面对广泛分布在长三角、珠三角等众多城市，数目众多的供应商，企业融资存在一定困难。

在兴业银行授信支持下，该行旗下子公司兴业金租公司围绕供应链上下游，基于企业建设计划及设备使用周期设定租期，并制定直租解决方案，助力企业将新技术应用在新生产链上，进一步增强市场竞争力。截至目前，该项目已落地2.82亿元，涉及13家设备厂商，取得了良好示范效应。

今年9月，国家金融监管总局下发《关于促进非银行金融机构支持大规模设备更新和消费品以旧换新行动的通知》，提出金融租赁公司要充分发挥“融资”和“融物”相结合的特色功能，促进设备“生产者”和“使用者”有机连接，更好满足企业设备更新需求，促进产业高端化、绿色化、智能化发展。

兴业银行充分发挥子公司兴业金租融资租赁专业优势，强化集团联动，积极探索与新能源产业链、文旅设备、医疗装备、交通运输设备、农业机械等领域相适配的服务模式，提升服务传统产业改造升级、战略性新兴产业和先进制造业的能力和水平。

与兴业银行合作多年的光伏龙头企业下属子公司即是这一金融服务模式的受益者之一。“相较于传统银行信贷，融资租赁由租赁公司向设备制造厂家购进用户所需设备，再租给我们承租企业使用，无须额外抵押物担保。同时，叠加直租业务较好的节税优势，有效解决了我们无抵押物面临的融资难、融资贵问题。”该公司负责人说。

据介绍，该公司由于企业厂

房、土地均为当地政府代建，无法作为抵押物为贷款进行增信，传统银行信贷难以为企业提供融资支持。获悉企业难题后，兴业银行当地分行第一时间联动兴业金租公司为企业定制直租方案，高效为其拟更新建设的12GW储能电池产线提供资金支持，为该公司储能电池生产线“更新换代”解决了资金难题。

## “线上+线下”齐发力 点燃消费市场“烟火气”

“一直考虑买一辆新能源车，上个月在4S店看到‘买汽车，到兴业’的广告，工作人员给我热情介绍了分期购车政策，不但利率低，还可以参加车主活动，十分划算，当即就入手了一辆。”在兴业银行济南分行车友会活动上，刘女士兴奋地说道。

据介绍，在“两新”政策带动下，兴业银行持续开展购新能源汽车优惠活动，目前已引入蔚来、极氪、岚图等多家“新势力”车企分期活动，部分客户甚至可享零首付购车。购车成功后，客户还可参加当地分行开展的丰富多彩的车主俱乐部、车友会活动，更有汽车充电、停车、洗车等多种优惠。无论是购车还是用车服务，该行都力争将车主客户的体验感和获得感“拉满”，切实让利于民。

随着系列推动消费品以旧换新政策落地实施，居民消费潜力逐步释放。兴业银行以“消费促进年”为主线，聚焦百姓购车、家装等大宗消费领域，创新产品服务模式，以低利率、多优惠助力消费者“换”出美好生活。

线下活动如火如荼，线上活动接踵而至。今年“618”，兴业银行携手京东、抖音、支付宝三大平台，聚焦3C家电类商品及“以旧换新”专区，借势电商大促叠加平台补贴，推出多重支付立减活动，惠及客户20万余人。同时在家居软装、家具等方面，兴业银行信用卡已接入淘宝、天猫、京东、美团、拼多多、苏宁、小米等平台，客户无论是在线上还是线下购买商品和服务，均能享受到家居低息或免息购的优惠。今年以来，该行信用卡场景分期累计交易量同比增长160%。

乘“数”而上，向“新”而行。当前，数字消费已成为消费新趋势，推动经济增长新引擎。作为数字人民币指定运营机构，兴业银行联合子公司兴业消费金融公司推出数字人民币消费贷款，允许客户将兴业数字人民币钱包与银行账户互相作为补充扣款渠道，便利客户的同时，有效降低逾期风险。

“通过数字人民币钱包可以实现贷款的发放、支取运用、还本付息，管理起来十分方便。”客户张先生表示。在工作人员指导下，他通过兴业消费金融微信公众号成功申请了数字人民币贷款，极大缓解了新家装修面临资金压力。截至目前，兴业消费金融公司已投放数字人民币消费贷款近5万笔，总金额超75亿元，发放范围覆盖21个数字人民币试点地区。

交通银行盐城东台支行

## 开展“敬老宣传月”活动



活动现场

为大力弘扬中华民族尊老敬老的传统美德，进一步倡导爱老助老的新风尚，近日，交通银行盐城东台支行邀请何垛桥社区老年人参加网点反宣传小课堂。

活动中，该行员工通过发放折页、现场讲解等方式，向老人们宣传反电信网络诈骗的相关知识，并结合近期高发的电信网络诈骗真实案例，讲解假借养老服务、投资养老项目等侵害老年人合法权益的非法集资的常用手段和特点，用通俗易懂的话语提醒老年人，“天上不会掉馅饼，网上处处有危险，电话借钱须谨慎”。

此次活动得到老人人们的一致好评。下阶段，交通银行盐城分行将继续关注老年客户群体的金融需求，积极做好金融知识宣传，为培育良好金融消费生态环境贡献力量。

陈红 孙圣涛

南京银行阜宁支行

## 暖心服务有温度

“你们小姑娘的服务真是贴心，让我们老年人享受到无微不至的关心。”日前，南京银行阜宁支行客户陈奶奶夸赞道。一直以来，南京银行阜宁支行把打造敏捷、用心的适老化金融服务作为重要工作来抓。

自2022年以来，该支行积极打造适老网点，把智能血压测量仪引入营业大堂，为老年人免费测量血压，定期记录他们的健康数据，从而持续关注老年客户身体状况。在厅堂，工作人员贴心地为每一位前来测量血压的老年客户准备了热茶和无糖饼干。在测量的过程中，他们向前来客户提供的金融咨询等服务，以拉家常的方式为他们科普防范非法集资、防范电信网络诈骗、识别假币等金融知识。不仅如此，现场工作人员还利用空闲时间与等候测量的客户进行互动，向他们讲解存款保险相关知识。

该支行宣传小组还常态化走进周边社区，在小区内设立宣传台、宣传栏，摆放金融知识宣传资料，开展金融知识宣传。围绕适老金融服务、金融消费者八项权益、便民利民服务、个人信息保护等内容，帮助老年人跨越数字鸿沟，为老人解决金融困难，同时针对社区内老年客户开展“防诈骗”知识宣讲，对保健品、以房养老、高收益无风险理财、冒充亲友等常见的针对老年人设置的诈骗圈套，做出风险提示，避免老年人盲目跟风和冲动交易，提高老年群体识别和防范非法金融活动的能力。针对当下各类新型电信网络诈骗案件的作案手法进行了详细的讲解，增强了老年客户的风险识别能力和自我防范意识，活动获得了客户的一致好评。

今后，南京银行阜宁支行在工作中将继续聚焦老年人金融服务需求，围绕老年客群在金融服务中面临的困难，不断优化升级适老、助老金融服务，以实际行动做好老年客户的暖心人、贴心人。

胡慧