

农业银行丽水分行

工行景宁支行

普惠金融精准滴灌农业主体

打好金融服务“组合拳” 助力外贸企业高质量发展



间,景宁某养殖企业因缺乏抵押物面临资金短缺困境。该行客户经理主动上门服务,量身定制融资方案,仅用一周时间便为企业发放100万元贷款,支持其扩大生产和技术培训。企业负责人表示:“工行的贷款及时解决了我们的资金难题,为产业发展提供了有力保障。”

据统计,今年以来该行已对接35家农业企业,累计为70户经营主体提供融资超3000万元。未来,工行景宁支行将继续深化普惠金融服务,优化金融产品供给,为乡村振兴注入更强劲动能,助力地方经济高质量发展。

让适当的消费者买适当的金融产品

国家金融监管总局近日印发《金融机构产品适当性管理办法》(以下简称《办法》),为金融市场划出了一条清晰的“适当性”红线。这不仅是对金融消费者权益保护的制度升级,更彰显了金融管理部门以规则完善推动金融市场健康发展的决心。

适当性管理是当前金融服务的基本原则和基本要求,核心就是让“适当的消费者购买适当的产品”,避免将金融产品提供给不匹配的投资群体,防止消费者因误解产品而承受较大风险。

市场中,金融产品“错配”问题屡见不鲜,主要有以下原因:一是客户评估流于形式,简单笼统的问卷难以真实反映客户财产状况和风险偏好;二是产品信息披露不充分,关键风险、收益计算方式等信息模糊化,过度渲染预期高收益,导致消费者风险认知偏差;三是违规推荐产品,为追求业绩盲目向客户兜售与其风险承受能力不匹配的产品,既损害消费者权益,也为机构自身埋下声誉

与法律隐患。这些问题不仅侵蚀金融消费者权益,更可能积累市场风险,影响金融稳定。对于消费者来说,《办法》将“适当的产品通过适当的渠道卖给适合的客户”作为核心原则,要求金融机构既“了解客户”也“了解产品”,本质上是为消费者筑起一道风险防火墙。这意味着未来面对复杂金融产品时,金融消费者能获得更精准的风险提示和匹配建议,减少“被销售”“被误导”的可能。

金融市场的良性循环,离不开“负责任的机构”与“理性的消费者”双向发力。《办法》一方面压实机构主体责任,另一方面也通过强化风险提示等要求,引导消费者提升风险意识。这种“双轮驱动”不仅能减少金融纠纷,更能潜移默化地培育“诚实守信、稳健审慎”的金融文化,为中国特色金融市场的长远发展注入深层动力。

从2026年2月1日施行的时间安排来看,此次金融管理部门为机构预留了充足的准备期,体现了平稳过渡的考量。

据《经济日报》

今年以来,农行丽水分行立足支持实体经济主力银行发展定位,通过主动升级服务机制、加强信贷支持、持续实施减费让利等策略,积极应对外部冲击加大对市外贸经济的影响,精准服务外企,以金融之力支持助力外贸企业“走出去”。

发经济风口正当其时,“接下来,我们计划在欧美市场推出‘东方哲学+极简设计’的老年木玩产品,吸引更多海外消费者。”

目前,云和县金成木业有限公司正加快推进年产1000万套木玩玩具智能化生产线设备更新项目。农行云和县支行得知企业有拓展市场计划后,第一时间上门走访对接,结合企业实际提供了金融方案。自2019年起,该行就与金成木业建立了良好的合作关系,通过加大对老年用品核心技术研发及产业化的金融支持力度,落实小微企业无还本续贷政策,切实降低融资成本,助力更多老年木玩产品“出海”。

一直以来,农行丽水分行全面摸排辖内受关税冲击企业名单,对贷款到期后有真实融资需求且符合相关条件的企业不抽贷、断贷、压贷,充分用好无还本续贷政策,“一企一策”制定帮扶方案,加快企业需求响应。今

年以来,已为涉外企业减免开户费、信用证结算费以及贸易融资手续费等费用超60万元。

加强信贷支持 实现“中国制造”到“中国智造”蜕变

在遂昌工业园区,企业主李先生盯着车间里堆积的户外用品,眉头紧锁。这个曾让海外客户竖起大拇指的竹木制品,受国际局势影响,导致公司年销售额下降,同时又由于海运费暴涨增加了椅子的运输成本。看着仓库里积压的货品像座小山,这个深耕竹木制品15年的匠人,感到既焦虑又不甘。

农行丽水分行客户经理了解情况后,第一时间带着专属融资方案敲响了车间大门。“我们测算过,厂区的工业用房作抵押,可以申请1000万元普惠贷款,利率还能下降好几个BP。”客户经理指着车间外的厂房,“这是咱们为农业龙头企业量身定制的方案。”

接下来的七天,农行团队上演了

一场“闪电战”:抵押评估、利率审批、抵押登记……当李先生看到贷款到账的短信激动地说道,“这1000万元就像及时雨,我们马上支付了海外新订单的预付款。”

资金到位后,李先生的破局计划全面启动,在提升生产技术的同时,积极参加海外相关展会,并通过遂昌县经济商务局牵头的“扬帆出海”洽谈会,链接了青田侨商资源,拓展东南亚、中东等新兴市场渠道,不仅成功解决了仓库里积压的货品,还扩大了产业链。

农行丽水分行始终打好“抵押+政策”组合拳,在金融“活水”的滋养下,帮助外企降低融资成本,通过开设“绿色通道”“银企连心”的服务等方式,帮助传统制造企业完成从“中国制造”到“中国智造”的蜕变。截至目前,已为内外贸企业办理贸易融资5.92亿元。

通讯员 曾丽娜

扩渠道 降费率

银行理财发力争夺“存款搬家”资金

随着今年5月新一轮存款降息潮的落地,银行理财正在通过扩渠道、降费率,进行一场激烈的“揽客之战”。

“在存款利率下降后,银行理财产品成了替代品。”一家国有大行理财子公司相关工作人员告诉《金融时报》记者,“目前,国有大行的活期存款利率已降到0.05%,而现金管理类理财产品的7天年化收益率普遍仍在1%以上,成为不少投资者的替代首选。”

记者注意到,存款利率的持续下行正吸引更多资金涌入银行理财市场。普益标准数据显示,截至今年6月底,银行理财市场存续规模31.22万亿元,较年初增长5.22%。

展望下半年理财市场走势,行业将面临降息压缩收益与估值整改的双重压力。“为此,银行理财子公司正从产品创新与策略优化两方面积极应对。”在中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏看来,一方面,理财产品推进低波动稳健产品与多元主题产品并行;另一方面,通过增加权益类资产、衍生品配置等方式提升收益。

扩渠道 现金管理类成存款“平替”

今年6月以来,银行理财公司正利用存款集中到期的机遇期抢占市场份额。作为银行储蓄存款的“平替”,现金管理类理财产品成为各家银行理财公司发力的重点。

“为提升智能金整体收益水平,我行拟于7月14日起对智能金服务进行升级。”7月7日,广发银行在官网发布的公告显示。

据了解,智能金为广发银行旗下的一款现金管理类理财产品。从服务升级的具体方向来看,智能金底层产品将下架3只货币基金产品,并新增国寿安保增金宝货币市场基金、国寿安保鑫钱包货币市场基金以及国寿安保聚宝盆货币市场基金共3只货币基金产品。

“下架产品不再支持新增购买,已持有的份额可继续获取产品收益并支持快速赎回、普通赎回、自动赎回。”广发银行表示,“升级后单

日快赎额度和快赎款项支付限额保持30万元不变。”

《金融时报》记者注意到,近期对现金管理类理财产品进行优化升级的不止广发银行,还有多家银行理财子公司在调整现金管理类理财产品销售渠道以及单户持仓上限持续发力。

同时,招银理财还在拓宽销售渠道持续发力,“招赢日日金”旗下多款产品增加了代销机构,包括吉林银行、台州银行、长沙银行、宁波余姚农村商业银行等多家城商行、农商行。

降费率 “以价换量”争夺市场份额

在拓宽销售渠道的同时,多家银行理财公司为了招揽客户,开启了新一轮“降费潮”。据《金融时报》记者不完全统计,自今年6月以来,招银理财、光大理财、兴银理财、华夏理财等多家理财公司都在密集调降旗下部分理财产品费率。

近期,招银理财下调了多款理财产品费率。其中,招银理财两款固定收益类理财产品的固定投资管理费均从0.15%降至“0费率”,优惠将从今年7月11日起,一直延续到今年三季度。

进入7月以来,光大银行已先后发布了超40条理财产品费率优惠的公告,调整范围涉及理财产品管理费、服务费等多个种类,降幅最高可达25个基点。

在业内人士看来,头部理财机构将管理费压至0.01%甚至“0费率”,是一种“以价换量”的策略,既是应对业绩基准下调的短期手段,也是行业从规模扩张转向服务优化的长期趋势。

“资管产品最核心的竞争力是收益能力,而在当前环境下,各机构产品的收益能力会持续下降,纯固收类产品会表现得尤其明显。”普益标准研究员杨国忠对《金融时报》记者表示,此时产品降费能有效提升投资者的获得感,维持相对于其他机构理财产品或者其他行业资管产品的吸引力。

但在业内人士看来,“降费潮”并非终点,而是行业向高质量发展过渡的阶段特征,最终将促使机构在费率、收益和服务之间找到更可持续的平衡。

增收益 资产配置多元化成共识

随着2025年银行理财市场“半年考”成绩单的揭晓,存款资金流向理财市场的趋势逐渐清晰。根据普益标准数据,截至今年6月末,银行理财市场规模已经回归30万亿元大关。

“投资者选择银行理财多因收类产品收益稳健。”在苏商银行特约研究员薛洪言看来,当前,固收类产品占理财市场比例较高,以债券、存款等低风险资产为底层,收益波动性小,是理财规模的“压舱石”。

《金融时报》记者注意到,今年上半年,在理财产品存续规模上涨的同时,产品结构上的不平衡问题愈发显著。根据普益标准数据,截至6月底,非现金管理类的固收产品依旧占据主导地位,占比高达75.57%,而混合类和权益类理财产品合计占比不足3%。

在业内人士看来,资管产品最核心的竞争力是收益能力。如何在“揽客”的基础上实现“留客”,需要银行系理财公司不断提升投研能力,增厚理财产品收益。

“中央经济工作会议定调‘稳定楼市股市’,权益类资产有望成为理财增厚收益的有力抓手。”在光大证券金融行业首席分析师王一峰看来,银行理财应顺应客户投资需求,进一步加大“固收+”等含权产品的拓展力度,以此来提升投资收益、增强产品竞争力。

近期,有多家理财公司明确表示将转向多元化布局。其中,招银理财表示,将重点加大类固收增强型资产和权益类资产的布局,通过优化交易策略,积极配置红利低波组合、市场中性策略和REITs等具有收益增强特性的类固收资产,在控制风险的同时提升组合收益水平。

据《金融时报》

额度高、期限长、办理易、用途广

要装修 找农行

家装分期

额度高 | 额度可达100万元。

期限长 | 最长可分5年还款。

办理易 | 支持纯信用办理,无需抵押,审批迅速。

用途广 | 资金可用于硬装、软装、局装等,支持线上、线下多渠道消费。

*注:近似折算年化利率因分期期数、执行区域等因素存在差异,具体以申请业务时办理渠道告知为准;实际额度以最终审批为准。

立即申请
www.abchina.com

人生可期 农情长伴

服务热线:40066-95589-021-8195599

中国农业银行
AGRICULTURAL BANK OF CHINA

信用卡
Credit Card