

银行业岁末年初“收官、开门”关键期，一场接地气的“转型仗”正在上演——

从冲刺规模升格为精耕市场

湖南日报全媒体记者 黄利飞

12月，各行各业都开始“收官冲业绩+开门红抢跑”，金融业尤甚。各大金融机构的“硝烟味”，从来没淡过。

过去，“打法”简单粗暴，存款冲量靠礼品，产品推销靠“轰炸”；如今大家明显感觉到，风向变了。取而代之的是理财经理当“财富管理家”、手机上能办专属贷款、网点里开起“下午茶沙龙”。

专家表示，在群众理财越来越懂行、小微企业盼着精准贷款的背景下，银行的旺季“玩法”正从“规模比拼”转向“精耕细作”。

一场接地气的“转型仗”打得火热。

从“拉你存钱”到“帮你管钱”

“刚进12月，理财经理小李就约我聊年终奖怎么规划，还带了一份手写的资金分配表，这可比往年群发一条‘高息理财’短信贴心多了！”长沙市民陈先生翻着手机聊天记录，笑着感慨。

这种变化，不少市民都有切身体会。

在高桥做建材生意的陈老板告诉记者，银行理财经理来探店，没先推产品，反而先问他：“年底要给工人结工资不？明年开春要不要囤货？”聊透了需求才给方案，“这种不催着买的感觉，反而让人更愿意多聊聊”。

招商银行长沙分行的网店里，这种

“唠家常式服务”已成常态。

2025年，银行业净息差持续承压。简单来说就是银行吸储付的利息与放贷收的利息差变小了，赚钱空间压缩。

压力倒逼，吸储这件事儿，银行就由“拉你存钱”变成“帮你管钱”。

交行湖南省分行加快推进从“存款立行”向“资产配置服务”转型。一名客户经理举例说，如果用户有20万元，建议3万存活期当生活费，5万存3个月定期灵活备用，剩下12万买稳健理财和现金管理类产品。

“这样既能拿比活期高的收益，急用钱时也不慌。”这名客户经理称，不把鸡蛋放一个篮子里，实际上就是“金额分散+期限分散”策略。

为了让客户有更多选择，湖南交行还开通了“财富超市”，180多家机构的产品纳入其手机银行“沃德优选”专区，理财不管是想稳一点还是敢闯一点，都能挑到合适的。

工行湖南省分行则把“理财课”搬上了线。打开其手机银行线上投教基地“财富学苑”，“大额存单和定期存款有啥区别”“基金定投怎么止盈”等小视频一目了然，还有理财经理直播答疑。

以“数字+普惠”精耕市场

赚钱空间变小了，银行自然不能

再“大水漫灌”。记者跟随银行客户经理走访几家小微企业发现，他们不管是吸储还是放贷，都透着股“精打细算”的劲儿。

“看了我的纳税记录和交易流水，就能给50万元授信，手机上扫个码就放款了！”一家零售企业的负责人王先生盘算着：“这笔钱刚好用来春节备货，太省心了。”这背后是交行湖南省分行的“数字+普惠”打法——

近一个月以来，银行员工组成“走访队”，挨家挨户逛长沙高桥、株洲芦淞这些商圈，不用企业上门申请，通过纳税、流水等数据就判断还款能力，再搭配“交湘工信易贷”“科创湘易贷”等专属产品，把贷款“送上门”。

招商银行长沙分行的转型核心，也在精耕市场。其贷款业务深度融入实体经济场景，不再局限于标准化产品，而是为企业特定发展阶段量身定制“金融燃料”。

对普通老百姓而言，在当前的市场环境下，最需要关注的一点是，重新认识你手中的“钱”，并为其找到合适的“位置”。

招商银行长沙分行相关负责人说，利率下行意味着，把钱简单存放在一个地方的“躺赢”时代已经过去，老百姓应像管理一个家庭“小企业”一样，对家庭资产进行分类和分层管理。



银行经营的变与不变

黄利飞

营销旺季这么忙，银行为啥费力气搞这么多“花活”？笔者认为，这不是“临时抱佛脚”，而是行业发展的“必答题”。

在金融改革的大背景下，靠息差“躺赚”的日子早已过去，客户也不再满足于“存存取取”。银行必须从“规模扩张”转向“质量提升”，这场转型看似是旺季的“玩法升级”，实则是长久发展的战略调整。

从内部看，银行的“考核指挥棒”变了。笔者从多家银行了解到，现在考核不再只看“存款拉了多少”“客户满意不满意”“财富管理做了多少”“小微企业贷了多少”等指标正变得日益重要。

从外部看，银行开始“搭圈子”搞合作，不再“单打独斗”。比如交行湖南省分行和工信部门合作，企业办资质时就能查到自己能贷多少款；工行把其他机构的好产品引进自己的“财富超市”，客户不用换App就能挑遍各类理财。

或许，随着金融科技的发展和客户需求不断升级，银行“收官战”“开门红”的打法还会有新花样出现，但无论形式如何变化，以客户为中心、服务实体经济的核心逻辑不会变。

提起典当，很多年轻人会一脸懵圈；而上年纪的人马上会联想起电视剧《乔家大院》里“乔掌柜”收人财物、付人银两“救急解困”的桥段。

典当是什么？典当是指当户将其动产、财产权利作为当物质押，或者将其房地产作为当物抵押给典当行，交付一定比例费用，取得当金，并在约定期限内支付当金利息、偿还当金、赎回当物的行为。

被誉为“金融活化石”的典当，作为七类地方金融组织之一，在三湘大地正焕新谱写服务实体经济新篇章。

助力小微，践行服务实体担当

红星实业集团旗下湖南红星旭日典当有限公司根据冻品、生鲜等农产品显著的周期性特征，精准匹配商户“短、频、急、快”的资金需求，创新性地将财产权利作为当物，大大降低了商户的融资门槛。同时，通过对商户货款回笼资金的有效把控，形成了闭环风控管理，3天内完成当金发放，极大提升融资效率。

截至目前，红星旭日已累计为上百家商户提供融资服务，通过产业协同，将金融资源精准配置到实体经济关键环节，畅通了产业链的“毛细血管”。

助力小微企业，典当行用行动践行服务实体担当。通程典当率先推出“奢商贷”新产品，为经营奢侈品的中小企业及个体工商户拓展经营规模、补充流动需求提供资金支持。

救急惠民，新时代新典当

几百头生猪嗷嗷待哺，饲料钱却没着落。在株洲茶陵县，一位养殖户正头疼不已。银行贷款，不知道流程要走多少天，生猪等不起。于是，养殖户拿着自己的特斯拉电动汽车来到湖南锦宏典当行。做完评估后，锦宏典当在1个小时内就为其放款10万元。最近，生猪出栏，养殖户赎回特斯拉，高兴地表示，典当能以最便捷最高效的方式解决燃眉之急，是临时周转的不错选择。

在面对一些突发状况时，传统的银行贷款往往审批周期较长，典当行凭借其放款快、门槛低、方式活的特点，可以在关键时刻向有需要的客户伸出援手，生动诠释“下济民急”的行业古训，发挥社会“应

金融「活化石」的焕新发展

——金融「小而美」谱写「五篇大文章」系列之典当篇

湖南日报全媒体记者 黄炜信

急融资”的积极作用。

全品类典当，契合时代发展

“这个路易威登包包很经典，我要是将它作为二手货卖出去就没了。典当之后，过段时间我就赎回来了。典当很适合短期资金周转。”长沙的林女士介绍，自己是典当行的老客户。

据了解，目前，不少湖南典当行不断拓展质押或者抵押品类，从最初的以机动车、房产两类当物为主，发展至集民品、房产、机动车、应收账款、股权等于一体的全品类综合典当公司。

如湖南辰轩典当公司，目前业务涵盖黄金饰品、珠宝、名表、数码产品，以及房屋不动产等全品类典当。公司负责人表示，未来将朝着科技化、细分化方向突破。

相关统计数据显示，2024年底，全省百余家典当行注册资本金合计34.82亿元，平均注册资本2638万元，全年实现典当总额111.23亿元，办理典当业务共计22630笔，上缴税金2001万元，为经济社会发展贡献出“典当力量”。

湖南省银行业协会理事会换届

近三年全省银行业向实体经济让利312亿元

湖南日报12月18日讯(全媒体记者黄利飞)记者从今天举行的湖南省银行业协会第九届会员大会暨第十二届理事会第一次会议(换届大会)上获悉，近三年，协会引导会员单位提升履职能力，践行社会责任，全省银行业通过降息、降费、调整还款安排等举措，累计向实体经济让利

312亿元；科技型企业贷款、绿色贷款投放均保持高速增长，增速远超各项贷款增速。

银行业协会，是连接监管部门、银行机构与市场主体的行业桥梁，更是推动银行业高质量发展的重要纽带。湖南省银行业协会始终牢记“国之大者”、心怀“省之

大计”，在自律共治中重塑行业生态，在维权化险中彰显行业担当，在多元解纷中传递金融温度，在协调服务中展示行业价值，全力引导助推省内金融机构做优做强五篇大文章，为全省银行业健康发展贡献力量。

本次换届大会选举产生了协会第十

二届理事会和第五届监事会成员。湖南省农村信用社联合社党委书记、理事长黄向阳当选第十二届理事会会长，开发银行湖南分行当选第五届监事会监事长单位。

随着国家“金融强国”战略的深入推进，金融业将发挥越来越重要的支撑作用，银行业协会的作用也将更加凸显。湖南金融监管局党委书记、局长王庆强强调，新一届理事会要提高政治站位，准确把握形势，接续奋斗、开拓创新，更好凝聚行业力量，为湖南金融业高质量发展作出新的更大贡献。

金融筑巢引凤 长行伴梦同行

——长沙银行开启支持青年人才创新创业行动

黄利飞 滕江江

人才是城市发展的核心引擎，金融是激活人才动能的关键活水。

2025年12月17日，“背起双肩包出发 创业就业到长沙”长沙市金融支持人才发展活动暨《我的梦想我的城(第五季)》开播仪式的举行，为长沙“城市与人才双向奔赴”写下浓墨重彩的一笔。

长沙银行是湖南本土金融的“主力军”和“生力军”，作为活动承办方，现场发布支持青年人才创新创业行动，推出“五个一工程+金融引才计划”，以全方位创新举措构建人才服务生态，既见证了长沙人才金融政策的落地生根，更彰显了本土法人银行的使命担当。



长沙银行发布支持青年人才创新创业行动。

携手赋能

冬日的星城暖意融融，一场聚焦人才发展的金融盛会，吸引了全球青年才俊的目光。

这场集政策发布、产品推介、故事分享于一体的盛会，不仅是长沙向全球人才发出的创业邀约，更是政金企三方协同发力、共筑人才生态的生动实践。

活动现场，“长沙市金融支持人才创新创业政策产品服务包”的发布成为焦点。这份专为人才精心准备的金融“大礼包”，从信贷支持、融资保障到跨境服务等10个维度，构建起覆盖人才企业全生命周期的服务体系。

更具里程碑意义的是，长沙市支持人才创新创业金融服务联盟正式组建，15家银行、20家投资机构、10家保险机构等60家各类机构携手加入，形成“结果互认、信息共享、项目共推、合作共赢”的协同机制。

现场，人才金融服务从“纸上”落到“指尖”。长沙市委金融办与7家金融机构签订合作框架协议，8家金融机构获授“长沙市人才金融服务合作支行”称号，9款特色金融产品首批录入长沙人才APP。

其中，长沙银行正式发布支持青年人才创新创业行动计划，以“五个一工程+金融引才计划”的重磅举措，向青年人才递出“最懂你”的金融名片。

这张名片背后，是无数真实服务案例的支撑。如对湖南凝英新材料科技有限公司的创始人李镓睿，长沙银行根据其长沙高层次人才(D类)身份，以及



长沙市金融支持人才发展活动暨《我的梦想我的城(第五季)》开播仪式现场。

(本文图片均由长沙银行提供)

凝英科技正处于研发投入阶段的实际情况，2024年10月投放了纯信用的优才贷个人经营性贷款100万元。

2025年，凝英科技累计营收将达到3000万元左右，长沙也将给予进一步的金融支持。

服务竞速

2025年，长沙再次入选“人才友好型城市”，全球城市人才黏性指数连续两年跻身全国前10。在这座连续18年获评中国最具幸福感城市里，“一边奋斗，一边生活”逐步成为众多人才选择长沙的理由。

数据显示，截至2025年11月，长沙新增大学生创办经营主体8028户，月均669户。通过创业带动就业，青年人才净增5.45万人。

人才金融的蓝海之上，各类金融机

构纷纷“亮剑”，一场围绕人才服务的“比拼”悄然展开。

聚焦人才创新创业全周期需求，中国银行推出“星城人才贷”、工商银行上线“人才E贷”、农业银行打造“新才e贷”、北京银行推出“英才贷”、中信银行推出“智享贷”……多家银行结合自身优势推出特色产品，形成了百花齐放的服务格局。金融“活水”积极推动产业链、人才链深度融合，为各类人才在长创新创业提供有力金融支撑。

作为湖南最大的法人金融机构和首家上市银行，长沙银行目前位列全球银行1000强第184位、中国银行业第34位，万亿资产、万人团队的规模，为人才服务提供坚实支撑。439家网点遍布全省，6家科技支行、4家人才支行的精准布局，让人才服务触手可及——每3.5个湖南人中就有1个是其客户，每4家湖南

企业中就有1家是其伙伴，这份“本土黏性”让长行更懂湖南人才的需求。

产品创新上，长沙银行全省首创的“人才贷”产品超市堪称标杆。其中由该行科创支行主力推进的“优才贷”更是明星产品。作为市委组织部指导下定制的专属产品，“优才贷”带着“额度高、利率低、无抵押、审批快”的鲜明特质，最高额度达2000万，最快一天就能完成从申请到用款的全流程。

长沙银行科创支行相关负责人介绍，立行以来，其服务的目标就是现代化产业体系，九成的信贷资金投向科技金融、七成的业务品种都是信用保证类，“投早、投小、投科技”的基因让他们更懂人才需求。2020年2月办理的首笔“优才贷”客户麒麟信安、华曙高科，如今都已成功上市；一家专注商业微小卫星的企业首次融资的产品就是“优才贷”，如今已发展为单项冠军。

今年，长行顺应时代的新趋势、新要求，对产品适时进行优化、细化，并升级迭代，针对创业初期的青年人才，创新推出小高优才贷，最高额度可达100万；还有“企业快贷”可实现“三分钟申请、一分钟放款、零人工干预”、“快乐秒贷”“呼啦支付”等产品则覆盖生活消费场景，形成“创业+生活”的全链条服务。

服务效率上，长沙银行“决策快、机制活”的本土基因尽显优势。

如，长沙银行总行给科创支行配置“单独的考核与审批权限”，支行立下100%触达、100%响应、100%满意的“三个百分百”目标，网点增设专属窗口、配备专业团队，还定制“专属服务包”。一

家环保企业从最初600万授信增长到4000万，背后正是“优才贷”的持续陪伴。

值得关注的是，长沙银行还打通“债券融资+信贷投放”全链条，发行创新创业专项金融债和科创债60亿元，陪伴笑颜悦色、盐津铺子等从首贷走向闪耀，“不求短期回报，但求长期陪跑”的理念让服务更有韧性。

全链陪伴

如果说特色产品是长沙银行服务人才的“利器”，那么全生态的陪伴式服务则是其深耕人才领域的“底色”。

从创业起步到成长壮大，从生活安居到职业发展，长沙银行以“五个一工程+金融引才计划”为框架，构建起“融资+融智+融情”的全周期服务生态，让“梦想在长沙，全都能实现”成为现实。

在创业赋能上，长沙银行用“赛场+沙龙”的组合拳，为人才搭建起实打实的成长平台。连续十年独家冠名湖南省创新创业大赛，不少参赛企业在这里获得第一笔启动资金。近三年来，该行已服务1375家参赛企业、投放贷款109亿元。

此外，独家赞助的“百名青商·长青树工程”推动人工智能与多领域创新融合，连续四年赞助的《我的梦想我的城》里，也记录着许多被长沙银行支持过的创业者故事。

在生活安居上，长沙银行把服务做到了人才的心坎里。手机银行APP专门开设的“青年服务专区”，联通政务服务与生活场景，社保、公积金查询、人才补贴申领一键搞定，真正实现“一机在

手，百事不愁”。截至目前，该行已累计代发各类人才补贴168万笔、25亿元，占全市发放量的八成。

除了金融服务，暖心举措还有不少：湘超、马拉松等热门赛事里有人才专属席位，和市人社局共办的4场“星荷对对”婚恋派对吸引近千人参与，帮不少来长打拼的青年“遇见对的人，安下幸福家”。

在引才留才上，长沙银行以“青芙蓉”品牌实现“彼此成就”。作为全国“最佳雇主品牌”，每年校招吸引近万大学生，参与“智汇潇湘行”六省揽才触达1500+青年，助力77人入选国家、省市级人才项目。

尤为值得一提的是，长沙银行员工平均年龄仅34.8岁，金融市场部近三年新进24名员工中，校招人才均来自清华北复交等QS100名校，更有员工入选中组部青年人才计划。这种“自己成为人才高地，再筑人才高地”的理念，让长沙银行与青年人才实现“双向奔赴”。

从政策响应到主动创新，从产品供给到生态构建，长沙银行用一个个具体的服务案例，践行着本土金融机构的担当，成为长沙人才生态建设里不可或缺的中坚力量”。

李镓睿们的创新创业的故事正在星城不断上演，当越来越多的青年背起双肩包奔赴长沙，当“惟楚有材，于斯为盛”的佳话在新时代续写，长沙银行正以最专业的服务、最贴心的陪伴，为人才逐梦护航，为城市发展赋能，让金融活水持续浇灌星城人才的“金种子”，绽放出更加绚丽的创新之花。