



兼报财俱乐部微信二维码

首席编辑:郑舒铭



“杭个贷”杭州市市场监督管理局、杭州市个体劳动者协会和中国银行杭州分行联合推出的面向杭州地区个体工商户和小微企业主专属信用贷款产品，满足借款人经营实体的日常经营资金周转需求。贷款额度上限50万元，额度期限上限3年，年化利率(单利)3.2%起。

贷款无中介代理，涉及中介办理的业务，有可能给您带来的法律风险和财产损失。请勿委托任何中介办理贷款。贷款仅可用于合同约定的个人合法合理经营支出，不得挪用于房地产领域、偿还贷款(我行续贷类产品除外)或信用卡欠款、消费、转借他人或参与股票、债券、期货、金融衍生品、资产管理产品、股本权益、证券投资等法律法规、监管规定、国家政策禁止银行贷款投入的项目。一旦发现挪用，中国银行有权依照合同约定宣布贷款提前到期、压降或冻结授信额度、追究违约责任等处理措施，由此发生的一切损失由借款人自行承担。

温馨提示：贷款利率以实际审批结果为准 联系方式：0571-83696892

广告

# 降费率扩渠道 现金管理类理财受关注

## 银行理财产品费率再降

据不完全统计,6月以来,招银理财、光大理财、兴银理财、华夏理财、中邮理财等多家理财公司的部分产品正在密集调降费率。

如光大理财一款现金管理类产品的销售服务费自6月17日起,从此前的0.1%下调至0。光大理财指出,这是“为更好地服务新老投资者,降低投资成本,优化投资体验”而设置的费率优惠活动,并写明后续若有调整另行通知。

兴银理财亦下调了多款产品的多种费率。如一款现金管理类理财产品,自6月16日起,销售服务费、投资管理费、托管费等多个费率品种均有下调。其中,销售服务费从0.3%下调至0.20%,投资管理费从0.3%下调至0.01%,托管费则从0.03%下调至0.02%。

业内人士分析认为,此次银行理财降费潮是市场倒逼、竞争加剧与监管导向共同作用的结果,反映出理财行业从粗放增长向精细化运营的转型。机构通过价格策

略平衡收益压力与客户留存,而政策环境加速了这一市场化进程。对于超低费率,目前来看,头部机构已率先试水,国有大行及股份行理财子公司凭借规模效应和成本控制能力,阶段性推出了“零费率”或超低费率产品;不过中小理财公司受限于运营成本 and 收益压力,恐难以长期维持此类超低费率。

## 扩渠道、提升产品单户持仓上限

在降费率的同时,多个银行理财公司正在悄然加大现金管理类理财产品的销售渠道和产品单户持仓上限。

招银理财的多款现金管理类理财产品的销售渠道和单户持仓上限均做了调整。以一款“招财日日金”现金管理类理财产品为例,该产品近期不仅将单户持仓上限从此前的500万元,调整至5000万元,调整幅度达到了4500万元。同时,招银理财该产品还增加了10家代销机构,除了中信银行、平安银行等股份制银行外,还包括了宁波余姚农村商业银行、宁波鄞州农村商业银行、长沙银行、台州银行等多个城农商

行。浦银理财等多个理财机构也进一步扩大了现金管理类理财产品的销售渠道。

今年5月份,银行存款利率迎来新一轮下调。其中,活期存款利率已普遍降至0.05%;1天期通知存款普遍降至0.35%,7天期通知存款则普遍降至0.55%。相比之下,银行理财现金管理类理财产品的7天年化收益普遍仍有1%以上。比如,记者于6月24日查询手机银行App,萧山农商银行发售的一款天天开放的萧盈宝开放式净值型人民币理财产品,7日年化收益率1.4623%,1万元起购。浙商银行发售的一款升鑫盈A—1号人民币理财产品,近7日年化收益率1.4796%,也是1万元起购,灵活申赎。

当前,银行活期存款利率已普遍跌至低点,银行存款“蚂蚁搬家”效应已有所显现。而现金管理类、短期持有类的产品正是承接存款的极佳产品,重新获得客户关注。

## 资产配置转向多元化布局

总体来看,在存款利率持续走低的背

景下,居民家庭资产配置需从单一储蓄转向多元化布局。展望今后,在收益方面,银行理财产品的收益水平可能面临进一步压缩,理财产品业绩比较基准下调可能成为趋势。在期限方面,短期限产品占比或将持续提升,以满足投资者对流动性的需求。在产品类型方面,银行理财产品的类型将更加多元化,例如低波动稳健型产品、特色主题产品(如科技创新、乡村振兴等),以适应不同投资者的风险偏好和收益需求。

对于投资者来说,在挑选理财产品时,应明确自身投资需求与风险承受能力,充分了解产品要素、策略方向、历史运作情况等信息后,进行组合搭配、分散投资。首先,投资者应通过《风险测评》对自身风险承受能力进行评估,关注匹配其承受能力的风险等级产品;其次,投资者应对投资目标进行梳理,明确用于短期活钱管理、长期养老规划或特定周期资金管理需求的资金比例与预期收益,结合产品投资期限、申赎机制与业绩比较基准挑选出与投资目标相适应的产品。

## 融资“前置”的金融样本

# 中信银行助力硬科技企业穿越“死亡之谷”

■通讯员 王节

面对科技创新的战略任务,金融如何有效支持科技企业走出“实验室”、落地“产业链”,正成为市场关注的核心命题。

近期,科技部、人民银行等七部门联合出台《加快构建科技金融体系 有力支撑高水平科技自立自强的若干政策举措》,指导金融机构进一步强化科技金融探索。作为金融央企的重要力量,中信银行系统谋划科技金融服务布局,围绕“投早、投小、投硬科技”,持续推动科技金融机制创新,积极探索早期科技成果的融资路径。在北京试点推出的“科技成果转化贷”,便是中信银行打通科技成果转化“最后一公里”的典型实践。

近日,中信银行组织调研团实地走访了两家合作企业——北京华视诺维医疗科技有限公司与北京鑫华储储科技有限公司,调研科技金融如何通过金融创新,支持科技成果跨越“死亡之谷”,实现“关键一跃”。

## 从精准诊疗到系统创新:科技金融托举“眼科创新之光”

“我们的装置就像给火箭,精确投放至眼球深层的靶点区域。”在北京华视诺维医疗科技有限公司的实验室里,公司医学合作与大客户部总监夏朝阳形容正在研发的脉络膜上腔给药装置。

作为一家从北京协和医院、清华大学等医工融合平台孵化而来的科技企业,华视诺维专注于以眼底病为代表的眼科诊断治疗全流程系统的技术攻关,产品涵盖眼部液体精准采集、个性化体外诊断、微创介入治疗、药械组合应用和AI视觉筛查等多个方向。

“我们不是缺创新与技术,而是愁

如何获得银行授信认可。”夏朝阳坦言。企业拥有近百余项中外专利授权和多项国家级奖项;在股权融资基础之上,获取多元化金融体系的支撑是发展的长期挑战。

中信银行针对企业所处的科技成果转化前期阶段,聚焦技术原始创新能力与产业化潜力,通过“科技成果转化贷”产品快速建立企业信用画像,在两个月内完成从尽调审批到放款的全流程,给予企业1000万元授信额度,用于推动三款创新医疗器械的注册与临床试验。

“这笔资金就是稳定器,推进了关键节点,也坚定了我们商业化的信心。”夏朝阳表示。

据了解,华视诺维承担2项国家重点研发计划任务。随着项目临近注册与市场放量期,该笔授信被视为“从实验室走向市场”的关键支点。

## 转型“轻起步”:支持从技术端发力的“新势力储能企业”

比“融资难”更难,是被传统金融体系贴上“不值得融资”的标签。

北京鑫华储储科技有限公司是一家“未满两岁”的初创公司,却已是国家自然科学基金成果转化的典型代表。公司专注于锌镍空液流电池储能技术,采用无隔膜设计、环保型电解液,在分布式光伏调峰和区域电网侧场景具备显著技术优势。

“我们服务的是最末梢的电网节点,产品要足够安全、环保、成本低,哪一点不好都是一票否决。”董事长梅永刚表示,尽管技术潜力巨大,但公司尚未实现销售收入,融资结构几乎完全依赖股权融资。

面对资金“断点”,中信银行在2024年底迅速介入,为其提供500万元

授信额度,并首次以专利质押作为增信方式,解决了“无抵押、无担保”的授信难题。

这两笔贷款的背后,是一套重构科技企业评估体系的逻辑。在“科技成果转化贷”产品中,中信银行不再以传统财务报表为核心依据,而是通过企业技术来源、产业契合度、专利价值及落地预期等维度,搭建起“看技术、看专利、看团队”的科技企业评价体系。

“我们在产品设计之初,就决定要跳出传统授信逻辑。”中信银行表示。自产品推出以来,中信银行已支持科技成果转化企业数十家,资金支持超亿元。

更重要的是,中信银行并未止步于信贷产品的创新。在成果转化的“全周期”支持路径中,中信银行协同联动中信股权投资联盟单位,为科技企业提供“投资联动+债券融资+产业撮合”的一站式综合服务,推动资本、金融与技术早期阶段实现深层对接。

与此同时,为破解更广泛范围内的“科研强、转化弱”结构性问题,中信银行于2025年4月发布了“启航计划——科技成果转化赋能行动”——构建“6维产品矩阵+5圈生态中枢+3核协同平台”的体系化服务框架,计划在三年内支持1万家硬科技企业穿越“达尔文之海”,迈出从0到1的关键步伐。

中信银行对科技金融的探索正从机制创新走向系统性供给,从单一产品走向跨平台联动。金融从未远离产业,但对硬科技来说,唯有真正理解技术、识别价值,才能在最早期伸出关键援手。

这也正是中信银行等金融机构在科技创新阵地上的角色定位——用专业服务赋能科技,用长期视角投资未来。

## 工行钱江世纪城支行开展“普及金融知识万里行”系列活动

■通讯员 倪祎清

为切实提升公众金融素养,筑牢金融安全防线,近期,中国工商银行钱江世纪城支行积极开展“普及金融知识万里行”活动,通过“走出去外拓宣传”与“网点沙龙”双轨并行,围绕账户安全、支付安全、理性消费、反诈防骗等内容,为群众送上实用金融“锦囊”。

工行钱江世纪城支行组建外拓宣传小队,主动“走出去”,深入周边社区、商户、企业。走进社区时,该行工作人员摆摊设点,向居民普及账户安全知识,讲解如何妥善保管银行卡、密码,防范账户被盗用;走进商户时,该行围绕支付安全开展宣传,指导商家规范使用收款码,警惕“伪基站”干扰、

支付链路欺诈等风险。

同时,该行在网点内以“金融安全小课堂”为形式,组织沙龙活动。厅堂变身知识阵地,该行工作人员通过PPT演示、情景模拟,生动讲解账户分类管理、支付风险防范要点。设置“反诈互动问答”环节,邀请客户参与,如辨别诈骗短信、模拟诈骗来电应对,让大家在实操中掌握反诈技巧。面向老年客户,厅堂工作人员一对一指导其使用手机银行便捷功能,同时强调理性消费,避开“高价保健品”“养老投资骗局”。

活动开展以来,该行不仅帮助群众提升金融风险防范意识,更拉近了与客户的距离。下阶段,工行钱江世纪城支行将持续深化“普及金融知识万里行”活动,把金融知识送到更多人身边。

### 中信银行 杭州萧山支行 中信银行理财产品推荐

近期热销理财产品

产品名称	起购金额	产品期限	业绩基准	备注
结构性存款	1万元	89天	1.0%/1.7%/2.1%	每周滚动发行,纳入存款保险机制,安心之选
定期存款	1000元	1年/2年	1.3%/1.4%	储蓄存款,安心保障
安盈尊享稳利日开30号A	1万元	T+1	近3个月年化5.64%	每个工作日灵活申赎,T+1到账
乐享稳健轻松投91天A款(尊享1号)	1万元	91天	2.10%	新客专享理财,单户限购10万元
慧盈固收增利一年封闭式56号A	1元	378天	2.5%-3.2%	募集期:6月24日-7月1日,精选优质资产,多元策略增厚收益,封闭运作,到期自动到账
(稳信+)安盈尊享稳利十四个月封闭式159号A	1元	422天	2.3%-3.2%	募集期:6月24日-6月30日,精选优质资产,混合估值,封闭运作,到期自动到账
(稳信+)安盈尊享稳利三年封闭式50号A	100元	1097天	2.0%-2.8%	募集期:6月24日-7月2日,精选优质资产,采用摊余成本法,助力稳健投资体验,封闭运作,到期自动到账

(具体产品预期收益以网点当日在售为准)特别提示:理财非存款,投资需谨慎

### 热销银保产品

产品名称	产品到期	测算年化收益率	起购金额
平安尊享2.0终身寿险	保障终身	有效保额复利2.5%增值	1万元
中邮鑫享一生E款终身寿险	保障终身	有效保额复利2.5%增值	1万元

### 热销基金推荐

产品名称	起购金额	期限	特色
招商安和(A类018679; C类018680)	1元	-	红利低波产品定位,以高等级信用债为主,基金经理过往业绩优秀
基金定投【目标盈】	1元	-	一键签约自动买入,一键投资达标止盈

萧山支行营业部:81595812、81595813、81595814、81595815、81595816、81595817、81595819、81595820  
之江支行:83893155、82720727、82753383、83815320  
江东支行:83686725、83815326、83686722、82118101、82119190、83815329  
江南支行:85307958、82636889、83815937、82660046、83815771  
三江社区支行:82335973 钱江世纪城支行:65152229、65152230 (广告)

公益广告

# 让地球远离污染 让绿色走进家园

