

助力丰收,金融添力“三夏”生产

金色的麦浪翻滚,丰收的喜悦洋溢。在这场与时间赛跑的丰收盛事中,金融力量成为守护粮农“钱袋子”、保障夏耕夏种的坚强后盾。湖州金融监管分局依据《浙江金融监管局办公室关于印发2025年普惠金融工作要点的通知》要求,引导辖内银行保险机构抢抓农时,备足金融资源,优化产品服务,强化科技赋能,勾勒出一副金融助力乡村振兴的生动图景,为“三夏”生产保驾护航。

通讯员 沈玥 本报记者 蔡豪豪

金融赋能支持夏耕

夏耕是农业生产的关键时期,早稻生长期间,正值高温、多雨、台风等自然灾害多发时期,农业生产面临较大风险。湖州金融监管分局在浙江金融监管局指导下,要求辖内保险公司加大农业保险推广力度,抢抓定损窗口期,积极引导农户报案,尽早启动查勘定损,建立夏粮理赔绿色通道,充分运用无人机、遥感等科技手段,提升理赔精准度。

早稻承保期间恰逢梅雨季节,人保财险湖州市分公司农险承保人员沈波克服大雨天气,紧抓农时,紧锣密鼓地开展早稻承保工作,为农户提供夏粮风险保障。钟管镇沈家墩村早稻种植户阚仲金说:“很感谢人保财险的承保工作人员冒雨赶来为我的水稻承保,上了保险心里也就有了底了。去年我家的早稻田被淹了,多亏了保险理赔,能及时补种,不然秋收的时候产量会大大降低。”

中华财产保险股份湖州中心支公司则坚持科技赋能,将农险科技工具深度融入生产支持环节,利用承保空窗期,投入搭载光谱传感器的无人机,对已播种的早稻区域进行周期性低空遥感巡视,一旦发现苗率显著偏低或明显生长受阻区域,将具体位置、严重程度及可视化影像资料推送至对应农户手中,辅助农户迅速制定并实施补种、追肥或排灌调整等田间管理决策,变被动理赔为主动防灾减损。



安吉农商银行走访当地果园,为果农主发放贷款50万元。

金融小掌柜学理明诚信

台州银行温州乐清支行联合领先优托机构于近日开展“金融小掌柜”暑期实践活动,20余名小学生参与。活动通过动画故事、互动讨论等形式,帮助孩子们理解诚信的重要性,并设置真假币识别、点钞比赛等趣味环节。

此次活动将金融知识与品德教育相结合,帮助孩子们在体验中学习与成长。

在礼仪实践环节,孩子们学习银行服务礼仪,模拟业务办理流程。活动还安排了漆扇制作体验,为参与者颁发“小小诚信银行家”奖状。家长表示,这种寓教于乐的方式让孩子更容易理解诚信和礼仪的重要性。

本报记者 徐慧敏 通讯员 童丹

投资分析师的战略思维:在估值的不确定性中得出合理的投资判断,实现目标回报率

近年来,金融投资与分析领域的迅猛发展,不仅推动了全球经济的持续增长,也带来了新的挑战和机遇。在这一背景下,投资分析师的角色变得尤为关键,他们的工作对于评估投资价值与风险、制定投资策略、实现企业目标回报率至关重要。

如今,全球经济的不确定性增加,地缘政治风险突出,多边贸易摩擦增加,新冠疫情加剧放缓全球经济增长,使得投资环境更加复杂多变。投资者面临的挑战不仅来自于未来市场的不确定性,还包括政策变化和监管环境的不断调整。因此,金融投资与分析的核心在于通过对有限经济数据、市场趋势和企业财务状况的深度分析,筛选合理有效的估值假设,识别具有潜在价值的投资机会,并制定相应的投资策略。这种精准的分析和判断能力,成为投资成功的关键。

近年来,金融投资领域的政策不断更新,旨在鼓励创新和风险管理。诸如美国证券交易委员会(SEC)出台的《新兴增长公司披露政策》以及欧盟的《可持续金融披露条例》等文件,都对金融投资

16年耕耘,180件专利、40座数据中心:苏元朋的“云”长征

在中国云计算飞速发展的10余年间,UCloud始终坚持“中立、安全、自主”的差异化战略,在众互联网巨头同场竞技中走出独立路径,成长为服务超5万家企业的头部云服务商,并在全球布局40余座数据中心。而这背后,一位技术操盘手的身影始终稳定在场景——他就是UCloud现任研发副总裁苏元朋。

从“零”开始,构建UCloud的技术中台

在创业初期,国内云计算市场尚处于“基础能力不完善、核心产品匮乏”的阶段。2014年,苏元朋加入UCloud,带领最早的一批研发骨干搭建起从底层基础架构到平台产品的完整云技术体系。他深知,“要在云计算领域立足,必须拥有真正属于自己的技术内核。”

他主导制定了公司的研发战略与技术中长期演进路线,围绕“自主可控、安全稳定、性能领先”的研发目标,带领团队陆续开发出对象存储、块存储、数据库服务、网络盘、音视频转码、边缘计算平台、CDN加速服务、大数据分析平台等多个核心产品线。这些产品不仅构成了UCloud差异化竞争力的基础,也为其日后布局行业场景打下了坚实基础。

构建体系:以产品矩阵赢得市场信任

在苏元朋的主导下,UCloud陆续构建了包含分布式存储、云主机、网络、数据库、CDN、边缘计算、音视频、AI推理平台、大数据



德清农商银行走访莫干农场,向茶农了解备耕情况,为“莫干黄芽”采摘期做准备。蔡俊 摄

助农户迅速制定并实施补种、追肥或排灌调整等田间管理决策,变被动理赔为主动防灾减损。

截至目前,湖州全市保险机构早稻承保面积21811.06亩,提供风险保障2617.33万元。

金融甘霖浸润梅枝

如果说红杨梅是心头的“朱砂痣”,白杨梅无疑是眼里的“白月光”。夏至杨梅满山头,莫干白杨梅因其稀缺性与高颜值,成为今年果园里的“顶流”。

“您瞧这通体雪白,粉中带红,白杨梅就这样,不懂行的还当是没熟透。”莫干杨梅山的果农金爱国介绍,白杨梅对光照要求特殊,喜欢早晚见光、忌强阳直晒,生长周期比普通红杨梅略长。今年杨梅成熟期正值梅雨季节,落果率高、采收率低、品质不高,金爱国想通过搭大棚、防虫网等设备来增加杨梅产量,却因缺乏资金而发愁。

德清农商银行客户经理胡丽婷主动走访金爱国的农场,详细了解生产经营状况,利用金融科技手段,推广“丰收德美贷”线上贷款,让种植农户足不出户就能在手机上办理贷款,实现贷款申请、审批、放款全流程线上办理。当天,该行就向金爱国发放10万元贷款,解决了农户的燃眉之急。

据统计,截至7月末,德清农商银行已为周边杨梅种植农户发放了超200万元助农贷款,有力推动了特色产业产业规模化、现代化发展,为夏耕夏种注入金融活水。



分析和提出了更高的要求。这些政策文件的出台,不仅规范了投资行为,也为投资者提供了更多的信息透明度,从而有助于提升市场的稳定性和信心。

张然女士作为一名资深的一级市场投资分析师,凭借其卓越的专业能力和丰富的实战经验,在全球新能源投资领域中脱颖而出。自2019年加入Orsted-North America LLC——一家全球新能源投资领军企业,张然从Associate到Senior associate,再到如今的Manager,她不仅深度掌握了新能源行业的投资逻辑和策略,还成功带领团队完成了多个重要的并购和股权投资项目。她主导的多个重大项目的投资评估和决策工作,这些项目的成功实施,不仅确保了公司可观的投资回报率,也进一步巩固了Orsted在北美及至全球新能源市场的领导地位。

张然的成功经验反映出,如今金融投资与分析领域对投资分析师提出了更高的要求。投资分析师需要具备出色的数据分析和建模能力,能够利用各种预测与数据估值,搭配深入的市场研究,

服务等数十款产品在内的全链路云服务产品体系,并累计获得超过180项技术专利,推动公司完成了从“基础资源提供者”向“数字化能力赋能者”的转型。他同时主导搭建了公司完整的研发组织和技术流程体系,作为研发通道委员会,解决方案通道委员会会长,持续推动研发效率和系统质量的提升。

“架构师的责任,不只是写代码,更是要预见未来的复杂性。”苏元朋曾在一次内部会上如是说。在他的指导下,UCloud明确了“所有核心组件必须100%自主可控”“重大故障须具备分钟级回滚能力”“系统SLA需实时量化可视”的技术红线,在行业中形成极强的系统韧性声誉。

中立之道:在激烈竞争中坚守独立价值

在行业格局日趋集中、巨头林立的背景下,UCloud一直坚持“中立不竞争”的发展定位——即不涉足客户业务领域,不与客户数据产生利益冲突,专注于提供技术能力与资源支撑。这一理念也由苏元朋持续推动并在技术实现层面加以保障。

在行业落地方面,苏元朋领导的团队围绕“云+AI+大数据”三位一体架构,推动技术服务向教育、医疗、制造等领域延伸。例如,在教育领域与同济大学、中国科学技术大学合作搭建科研云平台;在医疗领域与上海第九人民医院、中国信通院共同建设医学大数

金融活水沕泡好茶

在莫干山连绵起伏的山峦间,嫩绿的茶树芽尖在阳光的轻抚下闪烁着生机。莫干黄芽,作为当地久负盛名的特色茶叶,不仅承载着深厚的文化底蕴,更寄托着茶农们对美好生活的期许。然而,每年夏耕夏种之际,资金周转困难常常会成为茶农们发展路上的“拦路虎”。

沈婵樱是德清莫干山黄芽茶业有限公司的负责人,凭借着精湛的种茶技艺和对品质的执着追求,在市场上小有名气。“今年,因市场需求的不断增加,我们计划引进更先进的种植设备,但资金缺口成了‘拦路虎’,想要融资,又没有固定资产可以抵押。这边机器到了不位,那边又等着出货,真难哎!”回忆起当时的困境,沈婵樱连连发出感慨。

湖州银行德清支行得知沈婵樱的困难后,安排金融服务专员洪旭静主动上门对接,深入茶园实地考察,详细了解企业的经营状况、茶叶种植规模及未来发展规划。针对该企业的资金需求,银行为其量身定制了特色融资方案,通过信用贷款和“随借随还”的灵活还款方式,为企业发放了220万元贷款,解决了企业燃眉之急。

“多亏了湖州银行的支持!现在,我的茶叶不仅畅销县域市场,还逐渐走向全国,赢得了国内市场的青睐,销售额较去年同期多了约300万元。”面对未来,沈婵樱信心满满,立志要让莫干黄芽香飘万里。



银行客户经理深入枇杷种植农庄,向种植农户深入了解枇杷种植规模、产销情况和资金需求情况。

金融服务守护粮种

风吹麦浪,蝉鸣夏忙,德清县下渚湖街道禾方农业负责人王方顺承包土地共一千余亩用于种植水稻和小麦,是当地规模较大的种粮大户,正值夏耕夏种的关键时期,今年在面临小麦收割时存在收割机老化需重新采购的问题,资金缺口让他一筹莫展。

农业银行湖州分行了解到王方顺的问题后,立即上门对接,制定特色金融方案,创新推出“乡村振兴带头人”贷款产品,通过信用方式为王方顺解决了200万元融资需求。贷款到账后,王方顺立即着手采购新的机器设备。

“农时不等人,这笔钱来得太及时了!我可以马上采购新的机器设备,相信今年夏粮种植一定有个好收成。”王方顺说。

源源不断的金融活水,顺畅地转化为新一轮耕作的希望与动能,共同绘就着产业兴旺、共同富裕的乡村振兴图景。湖州金融监管分局相关负责人表示,下一阶段将引导银行保险机构不断创新产品,持续提升金融服务水平,加大对农业生产的信贷支持力度,全力护航“三夏”粮食生产和农民增收。

进出口银行携手浦发银行探索浙江特色金融服务模式



本报讯 8月8日,中国进出口银行浙江省分行与上海浦东发展银行股份有限公司杭州分行签署战略合作协议。

根据协议,双方将立足浙江“外贸强省、民营活跃、数字领先、区域协同”的经济特色,通过优势互补、资源整合,聚焦对外贸易、共建“一带一路”、科技创新、长三角区域一体化、跨境融资等重点领域开展务实合作,共同打造适配浙江区域特色的金融服务模式,助力浙江建设共同富裕示范区和高水平对外开放新高地。

蒋洁

非法中介骗取贷款服务费 中信银行拦截挽回八万元损失

本报讯 中信银行台州临海支行近日成功拦截一起非法中介骗取服务费的风险事件,帮助客户避免了8万元的经济损失。

当日上午9时许,一位客户前来中信银行台州临海支行网点办理银行卡,询问信秒贷利率情况。银行市场经理在办理客户借记卡业务时发现异常:客户身边陪同人员极力阻止客户与工作人员沟通。随后,市场经理以介绍产品利率为由,邀请客户单独到二楼会议室面谈。

经面谈得知,客户陪同人员为非法中介人员,前期已经咨询了客户在多家银行的贷款额度,趁着客户急需一笔资金周转的急切心态,与客户签订了所谓的贷款服务合同。合同主要内容为帮助其获得贷款,贷款金额40万元,贷款服务费20%。非法中介用各种谎言欺骗客户签订了上述合同,并通过pos机刷卡收取了8万元。客户得知银行未与任何中介合作的信息后,立即与非法中介进行沟通,但对方拒不退回8万元款项。随即,该行工作人员建议客户报警,在民警的调解下,客户最终挽回了8万元损失。

此次拦截行动历时4小时,充分展现了中信银行在风险防控方面的专业能力和责任担当。事后,客户向银行送上一面锦旗,表示感谢。

薛圣召