

问湖那得清如许 为有金融活水来

——金融支持生物多样性保护的德清实践

湖水清澈,野鸟群息,水生植物遍布,在德清下渚湖湿地,芦苇成片,万木葱茏,白鹭时而静立于树上,时而越飞于湖面,具有“东方宝石”之称的朱鹮在此繁衍生息,生物多样性在这里得到了完美呈现。万物可爱,在这片生机勃勃的土地上,绿色金融也以独特的方式书写着可持续发展的新篇章。

2022年,湖州在全国范围内率先印发了《金融支持生物多样性保护实施意见》;2023年,湖州发布了《湖州市全面加强生物多样性保护工作行动方案(2023—2025年)》,为构建具有湖州特色的金融支持生物多样性保护模式奠定了政策基础。在湖州金融监管分局的指导下,德清金融监管支局引领县域金融机构依托下渚湖湿地等生态环境方面的天然优势,积极拓宽生物多样性保护融资渠道,持续加大对森林固碳、湿地碳汇、绿色金融转型发展新业态等领域的金融支持。

通讯员 章露桦 刘瑜 本报记者 蔡家豪



德清农商银行客户经理走访葡萄种植大户,实时了解客户需求。

金融支持湿地生态修复

最大范围拓展生物多样性保护空间。

德清金融监管支局积极引领德清农商银行创新推出“湿地碳汇无忧贷”“绿币公益贷”“转型企业碳汇贷”等信贷产品,支持湿地生态修复。如,湿地碳汇无忧贷用于支持湿地生态修复和景区升级改造,统筹推进生物多样性保护,以“水下森林”“小鱼治水”等模式推进湿地生态修复和碳库建设,目前已投入资金超1亿元。绿币公益贷支持居民通过绿色

出行、护河巡河、植树造林、救助野外保护生物等绿色行为积攒“绿币”和“益币”,用于兑换低息信用额度,已累计发放绿币公益贷2亿元。转型企业碳汇贷用于支持购买碳汇的高能耗高排放企业低碳转型或搬迁新址,协助企业朝清洁生产和循环经济方向发展。围绕工业节能改造、资源循环利用、绿色基础设施等领域,德清农商银行探索建立科技信贷“白名单”制度,创新数字化信贷产品“德科易贷”,助力高能耗行业工艺设备更新升级。湖州银行开发“五水共治贷”“绿色矿山贷”“绿色施工贷”等十余款与生物多样性保护相关的特色信贷产品,支持水环境治理及动植物保护。

金融助力湿地经济发展

最大限度推动生态产品价值转化。

创新信贷模式。指导德清农商银行推出GEP挂钩生物多样性保护金融产品——“生多保护GEP绿色贷”,对符合生物多样性保护有利影响和生态可持续利用的相关领域项目的企业业法人、组织提出申请,在经过GEP核算后,经调查审批即可签约放款,用于支持企业绿色转型升级和发展。已投入2000万元给吴越农业项目,用于虾蟹稻生态混养、“水精灵”青虾早繁等技术、改善水质的生物制剂的研究与开发。

创新信贷产品。德清农商银行开发“湿地碳汇共富贷”“低碳绿色农业系列贷”“低碳民宿贷”等一系列信贷产品,协助下渚湖湿地周边产业转型升级,推动农业、渔业向有机可持续发展,促进旅游业向环境友好转型,推动经济发展和生态保护良性互动。已投入近5亿元低碳绿色养殖贷和近5000万元低碳绿色种植贷。

给予利率优惠。指导德清农商银行等金融机构对各类绿色发展授信给予利率优惠,利率较平均贷款利率水平降低50BP以上。

保险护航碳汇经济

最大限度保障碳汇持有者权益。

下渚湖原生态美景的背后蕴藏着巨大的碳汇能力,据测算,2025年下渚湖湿地碳汇量可达3.4万吨以上。德清金融监管支局积极推动德清保险机构,创新保险模式,护航碳汇经济发展。湖州平安产险定制“下渚湖湿地碳汇指数保险”,把湿地受到各种意外灾害对植被的损失指数化为碳汇的损失,为1.5万亩湿地碳汇的经济价值提供保障。以科技赋能,利用卫星遥感技术,对湿地碳汇目标值和损失核定,进行精准测量,监测并预警潜在风险,进行理赔服务。

下一步,德清金融监管支局将在湖州金融监管分局的指导下,探索建立辖内金融支持生物多样性保护的产品服务体系,持续加大对生态系统保护修复、生物资源可持续利用等重点领域的金融产品和服务供给,推动生态特色产业做强做大,助力“绿水青山”转化为“金山银山”,努力构建地方经济发展与生物多样性保护的共赢格局。



德清农商银行客户经理走访茶叶种植户,深入践行绿色金融。



德清农商银行客户经理走访当地民宿“枫华”,跟踪“低碳民宿贷”贷款产品客户体验。



平安产险首批ESG保险签单,助力企业可持续发展。

金融科技赋能:智能清收引领不良资产管理新篇章

在21世纪的全球经济版图中,金融市场作为驱动经济增长的重要引擎,正以前所未有的速度和深度发展。随着金融创新层出不穷,金融市场的活力与复杂性并增,为全球经济体注入了源源不断的动力。然而,在这股蓬勃发展的浪潮中,金融机构也面临着日益严峻的管理挑战,尤其是不良资产管理问题,成为其可持续发展的关键因素。

近年来,随着金融市场的持续扩张和理财投资存量资产规模的急剧膨胀,银行金融机构的不良贷款余额不断累积,已是市场关注的焦点。面对这一挑战,国家金融监督管理总局及其下属机构积极应对,密集出台了一系列专业化、系统化的政策措施。这些措施旨在从根源上强化金融机构的风险管理能力,通过构建更加完善的风险防控体系,有效遏制不良资产的形成与累积。例如,《商业银行金融资产风险分类办法》的正式实施,为商业银行业的不良资产显性化提供了制度保障,促进了风险暴露与管理的透明化、规范化。同时,为提升不良资产处置的专业化水平与执行效率,监管机构还积极推动金融科技的应用与发展,为

金融机构提供了强有力的技术支持与创新动力。

在此背景下,上海浦东发展银行股份有限公司率先在不良资产管理领域迈出了创新性的步伐。该行高级投资经理李赞凭借其深厚的专业学识与丰富的实战经验,带领其团队,历经探索与不懈努力,成功研发出了“不良资产清收智能决策系统”。该系统深度融合了大数据、人工智能等前沿科技力量,通过构建高精度、高覆盖的数据分析模型,实现了对不良资产的全面、精准画像。该系统能够自动收集、整合并分析海量数据资源,包括债务人的财务状况、信用记录、市场环境变化等,深入挖掘不良资产背后的价值信息与潜在风险点,为后续的清收工作提供了坚实的数据支撑与决策依据。

在智能决策方面,该系统借助先进的人工智能算法与机器学习技术,综合考虑市场环境、政策法规、债务人信用状况等多重因素,对不良资产进行科学、合理的评估与定价,从而制定出更加精准、有效的清收策略。这种基于数据驱动的决策方式,相比传统依赖于人工经验和直觉的

决策模式,具有更高的准确性和效率。尤为值得关注的是,该系统在清收过程的智能化与自动化方面取得了显著进展。相较于传统依赖于人工操作的清收模式,“不良资产清收智能决策系统”能够自动化处理大量重复性、繁琐性的工作任务,如数据整理、风险评估、策略执行等,显著降低了人力成本与时间消耗。同时,系统内置的法规库还能够实时更新并提供精准的法律建议与风险提示,有效确保了清收工作的合规性与安全性。

李赞及其团队的这一创新实践,不仅为浦发银行自身的不良资产处置工作开辟了新的路径与模式,更为整个银行业乃至金融行业提供了宝贵的经验借鉴与启示。它充分展示了金融科技在优化资产管理流程、提升处置效率、降低运营成本等方面的巨大潜力与广阔前景。更重要的是,它打破了传统不良资产管理模式的桎梏与束缚,为金融机构在复杂多变的市场环境中寻找新的增长点与突破口提供了有力的支撑与保障。

展望未来,不良资产处置将迎来更加智能化、规范化的变革与升级。浦发银行及其“不良资产清收智能决策系统”模式无疑将成为引领这一变革的重要力量与标杆。它将持续推动金融行业向更加公平、透明、安全的方向迈进,为全球经济的繁荣与发展贡献更加积极、有力的力量。

汤嘉文

邹维:引领金融科技变革的技术革新者

在金融科技迅猛发展的浪潮中,邹维作为安信基金管理有限责任公司电子商务部技术总监,他凭借卓越的技术专长和敬业精神,推动了公司多个关键项目的落地,并为行业树立了标杆。邹维的职业生涯不仅展示了他对技术的执着追求,更体现了他在商业战略和团队管理方面的独到见解。

2015年,邹维加入安信基金,担任电子商务部技术总监,肩负起部门筹建和管理的重任。他迅速组建了一支高效的技术团队,主导了公司从零开始的多个核心平台的建设。这些平台不仅提升了公司的运营效率,还为公司扩展打下了坚实基础。邹维的首个里程碑项目,是领导团队开发并推出了货币基金T+0快速取现业务系统。该系统使安信基金成为业内最早实现这一创新的公司之一,为公司迅速吸引了近5万名直销客户。这一成果彰显了邹维卓越的技术能力及对市场需求的精准把握。通过这一项目,邹维为公司奠定了坚实的客户基础,开启了安信基金在数字化转型方面的全新篇章。然而,邹维的眼光并不局限于眼前的成功。他深知,金融行业的竞争日益激烈,仅凭单一的技术创新难以长

期保持领先地位。因此,他着力推动智能投顾平台“安小智”的开发。这一平台通过对海量金融数据的清洗和建模,结合机器学习技术,提供个性化的投资建议。安小智的推出,使安信基金在国内公募基金行业中率先迈出了智能投顾的步伐。它不仅显著提升了客户体验,还极大地提高了公司的品牌影响力和市场占有率。在安小智的推动下,公司直销客户数量翻倍,客户留存率提升了80%,这一系列成果充分体现了邹维对金融科技发展趋势的深刻洞察和敏锐应对。

在持续推动技术创新的过程中,邹维展现了卓越的领导力和运营能力。他不仅带领团队完成了多个投资平台和系统的开发与维护,还建立了高效的客户服务体系。这一体系为投资顾问提供了强大的技术支持,使他们能够快速响应客户需求,提升客户满意度。通过对私域流量的深度挖掘和有效管理,邹维成功将安信基金的直销客户数提升至20万,直销平台的基金保有规模突破30亿元。在他的领导下,客户黏性显著增强,客户持仓时间和客单价均有大幅提升。这些成绩无不体现了邹维在

技术与业务深度融合方面的卓越能力。

邹维在金融科技领域的探索并未止步。他积极拓展电商业务的发展模式,带领团队开发并落地实施了一系列创新的电商业务系统,包括超级现金宝、银行卡活期理财、券商余额理财,以及三方基金销售平台底层账户系统等。这些系统的成功上线,不仅帮助安信基金与蚂蚁财富、天天基金、宁波银行、渤海银行、安信证券等多家金融机构达成深度合作,还迅速将客户规模扩大至百万级别。这一切不仅为公司带来了显著的经济效益,也进一步巩固了安信基金在市场上的领先地位。

邹维的创新精神和领导力在行业内外得到了广泛认可。他主导开发的金融数据智能分析引擎V1.0,荣获了2023年亚太经贸高峰论坛的“金融领域信息系统运营创新成果奖”,这一奖项不仅是对他个人技术成就的肯定,更是对他在金融科技领域前瞻性贡献的认可。同年,邹维还被评为“金融领域信息系统运营创新人物”,这一荣誉标志着他在行业内的卓越地位和深远影响。

展望未来,邹维无疑将继续引领金融科技的发展潮流。他的职业生涯不仅为安信基金带来了辉煌的成就,也为整个金融行业提供了宝贵的经验和启示,他和他的团队将继续为行业的进步作出重要贡献,每一步都可能深刻影响金融科技的未来格局。

李唐

金华工行助“磐安云峰”茶飘香

本报讯 日前,古茶场·2024“磐安云峰”茶产业高质量发展集中签约暨中国茶·好故事全国行磐安站首发仪式举行。活动中,工商银行金华分行创新推出的“茶e贷”金融服务,首期授信2亿元,为磐安茶产业的蓬勃发展注入强劲动力。

“群山之祖、诸水之源”的金华市磐安县,是国家级生态文明建设示范县。好山好水孕育出了千年好茶,全县茶园面积8.3万亩,总产量2640吨,产值近5亿元,茶叶主产区人均茶叶收入超1.2万元,茶叶已成为当地农民的重要收入来源。

茶农胡庆丰是磐安的茶叶种植大户,年产销茶叶量达到10吨左右。由于茶叶每年采摘期限短,需要大量的人工,短期内集中现金支付货款和工人工资。但货款回笼周期又较长,资金占用非常烦的烦恼长期困扰着胡庆丰。

工行金华磐安支行的客户经理了解到胡庆丰的融资需求以后,主动对接沟通,全程提供专业指导,及时办理了“茶e贷”30万元的授信,解决了燃眉之急。

“茶e贷”是工商银行为磐安业内茶企、茶商、茶农提供的线上化全场景普惠纯信用贷款产品,快速审批、快速放款。今年4月采茶季以来,该行已为50多户茶企茶农办理相关业务,融资金额超3000万元。

本报记者 孙侠 通讯员 张奕晨

“投融资专家”李兴刚:创新领航,铸就投行传奇

证券市场风云变化,投行领域长久以来亦处于一个快速发展和变革的时期。机遇与挑战相互交织,只有那些具备敏锐洞察力、强大创新能力和严格风控体系的参与者,才能在这片波涛汹涌的海洋中稳健前行。提起证券和投行,新闻媒体上经常可以看到李兴刚的名字,这位被各大财经媒体誉为“专家”的“投融资专家”,是大型投行企业——第一创业证券的投资银行部董事总经理,是创新提出并实现国内企业上市证券化的“第一人”,是带动成百上千的农业企业上市意愿的“领军力量”……

提起来时路,20年的从业经历似乎弹指一挥间,踏足投行之久,那些走过的荒草,写下的新篇章,都记录着李兴刚未曾磨灭过的热忱与初心。

厚积薄发,勇闯投行新境

在北京邮电大学经管学院攻读研究生期间,李兴刚就展现出了卓越的学术天赋和广阔视野。在同门专研一隅的时候,他的研究课题却不拘一格,广泛涉猎电信行业的新业务发展。因为对新形势的密切关注,李兴刚也常常撰写文章、发表行业评论,文采出众又见解独到,尚未毕业,他已经在人民邮电报上留下了自己的名字,成为备受瞩目的特约记者。而真正开始接触到证券,是在李兴刚的毕业论文研究阶段。在论文中,他大胆地将其他行业创新的资产证券化融资方式拓展到电信领域,成为电信行业首个提出“证券化”的“破壳者”,这一开创性的思路使他成为该领域的先行者,同时也是他正式深入“证券”的开始。

2005年毕业之际,当多数同学选择投身移动、联通、电信等较为稳定的“大厂”时,李兴刚却向往并选择了挑战,机缘巧合地踏足刚刚历经风波的证券领域。凭借扎实的专业知识和出众的文笔,他顺利进入国海证券,开启了投行生涯。在国海证券,李兴刚的才华得到了充分施展,除了撰写专业的分析报告和评论文章,他还积极参与投行项目,不仅快速学习适应了行业规范,也默默为日后独立负责IPO项目积累了丰富的工作经验。5年间持续不断的努力得到了回报,2010年,李兴刚经考试和实践考核后成功注册成为保荐代表人,具有了独立负责投行项目的资质。

最开始,他关注到电信行业证券化的缺口,充分利用手机转型的关键节点,在2011年成功帮助浙江星星科技登录A股市场,将自己5年前提出的电信企业“证券化”的构想落地实现。随后,李兴刚又帮助北京东方通科技实现IPO(首次公开募股),使其成为国内首个成功上市的技术软件企业。在拿到保荐代表资格后的5年时间里,李兴刚所涉领域不拘一格,接连斩获中德合资企业——北京威卡威汽车零部件有限公司以及辽宁福鞍重工等机械实业IPO项目,帮助多行业的民族企业成功上市。

“每个不同的项目会带来不同的成就感,这也正是这个行业最吸引我的地方。”在每个独一无二的挑战面前,李兴刚不惧“黑夜”,他总能慧眼如炬地将企业背景与时局结合,开创多个领域“证券化”的先例,成功当上“第一个吃螃蟹的人”。

转型农业,开拓创新之路

随着经手的项目越来越多,广泛涉猎多个领域后,李兴刚找到了自己想要专攻的方向,即“农业企业的证券化”。在这个较少有企业上市先例的领域,虽道阻且长,但他从未想过退却。专研涉农企业的7年时间里,李兴刚首次提出并实现农业申报“科创板”的构想,打破“农业无证券”的固有偏见;随后又接连带动多家涉农企业IPO上市,推动整个社会的农业现代化改革发展。

很难想象,如今已成为消费农业企业范畴IPO上市权威专家的李兴刚,曾经也和大多数人一样,对传统农业有着单一的印象和空白的概念。说起接触到消费农业的第一个项目,李兴刚仍然记忆犹新。一次偶然的机会,他接触到专研玉米种子的河南秋乐种业。与秋乐的合作交流使他对农业企业的现状有了全新的认识,在看到国内种子研发与国外的代际差距以及转基因技术研发的广阔前景后,李兴刚深刻意识到“种子是农业的芯片”,他敏锐地捕捉到了农业领域巨大的发展潜力,同时也被现代农业科技的魅力深深吸引。接手秋乐种业的项目后,李兴刚根据企业的发展现状,对宏观政策作深入解读后,大胆申报并成功入选了2020年的上海“科创板”,这在此前从未有过种业申报科创板的先例。这一举动不仅助推了秋乐的后继上



市,在农业领域更是掀起了不小的浪花。人们对于“农业无科技”的刻板印象被打破,相关企业也因此振奋不已,未曾想过的“科创板”竟然也能为他们敞开大门。李兴刚的前瞻性专业眼光开创了一个全新的领域,让人们看到了农业蕴含的强大科技力量,为农业企业的发展开辟了更广阔的道路。

然而,要打破一个旧有的观念也并非易事,农业领域具体的投行研究工作也曾遇到大大小小的困难。一直以来,农业因产业的基础性特点突出以及经销商和客户的广泛分布,给人们留下了收入易造假、企业价值和收入盈利虚高的负面偏见。要想帮助企业上市,首先就要打破这种刻板印象,证明企业的真实价值所在。面对收入不易核查和供应链两头分散的两大难题,李兴刚再次提出了一个“新旧结合”的解决方案。在收入核查方面,他建议企业进行信息化管理,充分利用新时点的大数据优势,通过溯源和售出追踪,将每一笔订单形成信息化留痕记录。除此之外,他还辅以最原始的“朴人头”方式过来印证信息化管理的有效性,通过一单一单线下走访,即使最偏僻的农户也进行实地交叉复核,获取真实有效的数据。这样的方式虽然工作量巨大,但效果十分显著,最终使审核人员能够充分信服数据,从而认可企业。

通过上述系统性方式,李兴刚在2022—2024年间又接连帮助广东粤海饲料集团和湖北康农种业顺利实现IPO,带来越来越多的现代农业被看到。李兴刚的努力不仅为单个企业带来了变革,一家家涉农企业的成功上市更振奋了成百上千的同行者,200多家农业企业因

此产生申报IPO上市的意思,这为农业行业的未来发展和证券化注入了强大动力。

勤耕不辍,征途漫漫未有终时

从决定全面投入农业领域项目开始,2017年至今,李兴刚不仅变革了农业企业证券化这个“从0到1”的过程,同时也在“1”后面书写着更多的“0”。随着越来越多的农企成功上市,整个社会的农业科技发展势头也越来越旺,李兴刚逐渐在消费农业的全行业形成了自己的绝对优势,凸显出个人在该投行领域的专业品牌实力。作为这条道路的“开路者”,李兴刚还同时充当着“领头人”的角色。2021年起,他便开始在深交所的创新培训中心为农业企业开展上市实务的公益培训,让众多农企对上市规范和流程有更为清晰的认识。此后,他接连受邀到广东和安徽做客涉农企业资本市场的专题研修班,为当地的上百家农企代表讲授《涉农企业的商业模式与上市评估》系列详细问题。李兴刚将自己多年来的经验与总结倾囊相授,向企业代表们系统讲解了涉农企业的上市规范和审核重点等突出要素,进一步推动了涉农企业的改制上市工作。

除此之外,在投行的圈子里,李兴刚也十分重视从业人员的“薪火相传”,他与同仁共同发起了非营利性的“和君商学院投行班”。为优中选优的高校学子讲授资本市场的投行实践案例,以期在他们走出校门前就能了解到许多规范性运作流程。如今,和君商学院已经送走了一批毕业的学员,新一批的招生仍然人满为患,深受学生的憧憬和好评。在媒体层面,李兴刚对投行领域新政策的深刻理解和前瞻性观点,也使他成为媒体和同行眼中的“专家库”。证券时报、财联社、21世纪经济报道等财经媒体纷纷邀请他解读新发布的宏观政策。2021年,他凭借极高的专业能力、优秀的业绩表现、创新的业务模式及良好的市场口碑,荣获业界权威的“君鼎奖”,并从全国8000多名保荐人中脱颖而出,成为今年的27名金牌保荐人候选人之一。

在生活中,李兴刚则是马拉松的忠实爱好者。他认为马拉松和工作有许多相似之处,都需要强大的耐力和专注度,而这种精神也贯穿于他的职业生涯,使他在投行领域坚守20余年,始终保持着对工作的热情和执着。未来,李兴刚将继续在投行领域深耕,不断开拓新的版块,为更多企业的发展贡献力量。他的故事激励着无数从业者,也让我们相信,只要有梦想、有坚持,就能在自己的领域书写不凡的征程。

文/周嘉