



搜狐新闻客户端

消费日报微信公众平台

福建龙岩金融监管分局:

一体推进消费提振和收入增长

“我的旧手机已用多年,使用时常常会出现卡顿现象。现在买的这个新手机,能享受国家补贴 500 元,还有龙岩农商银行消费满减优惠 100 元,总共节省了 600 元。”近日,福建省龙岩市市民黄先生支付 4200 元就购得一部心仪已久的新手机。

龙岩金融监管分局鼓励银行机构通过“消费满减”活动支持消费提振。今年 1 月份,龙岩金融监管分局加强监管引领,研究出台《关于金融支持推进消费提振和收入增长若干措施的通知》,一体推进金融支持消费提振和收入增长,助力内需成为拉动经济增长的主动力和稳定锚。截至一季度末,辖区银行机构个人消费贷款余额突破 1100 亿元,比年初增加 35 亿元,助力龙岩第三产业增加值同比增长 6.4%。

加大金融支持力度 激发传统消费活力

龙岩金融监管分局鼓励银行机构围绕家电、家装、手机数码产品等消费品的金融需求,结合“全闽乐购”“全闽 U 惠”等活动,合理确定信

用卡、消费贷额度和还款期限,增加分期免利息、免手续费、消费满减等优惠措施,添足金融“助燃剂”,释放消费潜力。

同时,推动银行机构合理安排个人住房贷款额度,实施好个人住房贷款利率和首付比例政策,积极支持刚性和改善性住房需求。一季度,辖区银行机构发放个人住房按揭贷款 15.48 亿元,其中首套住房贷款 14.22 亿元。

此外,鼓励银行机构在依法合规、风险可控的前提下,根据借款人信用状况、还款能力等合理确定汽车贷款首付比例、信贷额度、贷款利率,延长还款期限,降低汽车消费门槛。截至一季度末,辖区银行机构个人消费贷款余额突破 1100 亿元,比年初增加 35 亿元,助力龙岩第三产业增加值同比增长 6.4%。

加大项目金融支持力度 助力新型消费发展

龙岩金融监管分局推动银行机构积极服务古田会议旧址群、长征文化公园(龙岩段)等红色文旅项目,加大信贷支持力度,助力打造红色精品景区品牌。截至一季度末,辖区银行机构支持红色文旅项目

34 个,贷款余额 33.57 亿元。

同时,鼓励银行机构加大对古建筑群、古街区修复和保护,激活传统风貌建筑新活力。福建省汀州卧龙书院为汀州史籍明文记载最早的一所书院,后因战火遭严重破坏。农行龙岩分行向该书院修复项目发放贷款 5000 万元,用于书院大门、文昌阁、龙学馆、讲堂、藏书阁以及亭台、园林景观、连廊等建筑的恢复性建设,形成集文化体验、求学修身、学术交流、参观游览等于一体的文化综合旅游项目。

龙岩金融监管分局还积极引导银行机构依托文化旅游节、沉浸式体验、非遗奇妙夜等特色文旅项目,定制金融产品和服务,助力打造特色文旅消费新场景。

加大增收金融支持力度 提升消费底气信心

龙岩金融监管分局推动银行机构小微企业融资实现“扩面、增量、降本”,并将小微企业续贷政策阶段性扩围至中型企业,促进中小微企业稳定岗位、扩大就业,充分发挥中小企业的就业“蓄水池”作用,增

加居民工资性收入。一季度,辖区银行机构普惠型小微企业贷款户数比年初增加 0.9 万户,余额增速高于各项贷款平均增速 1.96 个百分点。

同时,督导银行机构坚持金融投资者适当性原则,充分披露金融产品信息,规范金融产品营销,稳健发展储蓄、理财等多元化金融产品,增加居民财产性收入。一季度,辖区银行机构储蓄存款比年初增加 118.62 亿元,累计支付储蓄存款利息 10.05 亿元、办理银行理财业务 164.23 亿元。

龙岩金融监管分局还组织银行机构深入实施个体工商户“金融帮扶计划”,持续优化个体工商户金融服务,助力个体工商户持续健康发展,增加经营性收入。一季度,辖区银行机构发放个体工商户贷款 178.92 亿元。另外,龙岩金融监管分局还积极探索对新业态从业人员的金融支持,指导银行机构根据“新时代零工”特点创新信贷产品,满足零工客户创业、经营方面的资金需求,助力增加新业态从业人员的经营性收入。

(罗礼雄)

建行广西区分行以“赶圩日”活动助推地区消费新活力

2025 年,建行广西区分行“赶圩日”活动品牌全新出发,在广西多个县域构建起提振消费、助推民族文化潮流的综合金融服务体系。“三月三”首发活动期间,建行服务和权益惠及上万名县域居民、千余家商户,和着山歌嘹亮、俯瞰集市熙攘,一张绘有广西县域风情的金融招牌,正焕发新光彩。

货架琳琅 品质好嘢

阳朔西街,这条蜿蜒在桂林漓江之畔的千年老街上,一家挂着“鲜”字招牌的综合超市深受客户喜爱,金桔、沃柑、青芒等广西产地蔬果备受追捧。产品的新鲜得益于建行服务生态的助力。今年,商户系统、建行生活 App、善融商城购物平台等建行服务先后走入超市,店家更好把握购销平衡。“卖了多少货,该多少进货,心里更有数了!”超市负责人覃先生如是说。“鲜”的招牌亮眼,“价”的实惠是引流关键。“赶圩日”活动期间,建行既承接政府消费券项目,又投入资源,“政府补贴+银行补贴”加倍优惠,老街上的多个活动商家门前都排起了购物长

龙。与此同时,玉林北流市大型家居建材市场、南宁上林县智能家居店等“赶圩日”活动会场都客流如织、销量激增。

阳朔戏楼,一台《刘三姐》嘹亮开唱,吸引了老街上中外游客的目光。近年来,随着少数民族文化的远播,境外游客的热忱到访让老街更加熙攘。经过支付服务优化,外籍人员凭有效身份证件就能高效便捷地开立境内建行账户,也可同享建行支付优惠。哈萨克斯坦游客阿伊莎用满减优惠买到彩色绣球,还用起了广西白话说:“财源滚滚,好嘢!”

百味奇绝 舌尖好嘢

河池南丹县素有“春镶翠玉、秋镀金”的美称,凭着喀斯特地貌集群、巴平梯田等自然风光成为桂西北一角的秀丽名片。而对于热衷寻味的游客,南丹更是一方“藏宝地”,南丹窑鸡、苗家酸肉坛、六寨辣椒、丹泉酒糟腌菜等特色菜式风味非凡。“有建行生活 App,我们在‘幸福城’吃得很实惠。”携家人自驾而来的游客李先生

说。南丹幸福城是“赶圩日”重点推荐商圈。李先生及家人还领取了建行生活 App 专属权益,其中堂食、外卖、商超多种优惠券最高可达 100 元,既赏了味,更享了“惠”。而在酸辣尽兴之余,龙卡信用卡“享趣吃”等活动能让人更实惠地喝上冰爽解腻的奶茶咖啡。在河池,建行支付优惠带动了 1.44 万笔超交易,销售额环比增长 20%。

建行线上直营服务同样是人们感受民族文化的窗口。“赶圩日”首发活动期间,建行直营经理结合各县域风情和特色,开展“浓情三月三 好礼‘惠’八桂”主题线上沙龙超 20 场,触达 6000 余名建行客户。线上沙龙以文旅攻略分享、财富知识分享、民俗猜谜等形式,让金融服务触角与民族文化枝叶一同延伸。

山水壮丽 出行好嘢

驱车沿着郁江前行,驶过白鹭蹁跹的国家湿地公园,绕过水光潋滟的生态湖,一片白色茉莉花海就在车窗上铺开来。这里是被称为“世界茉莉花都”的横州市,驾车人是横州市民李

先生,不久前他刚刚通过建行购车分期“喜提”这辆新能源汽车。以“赶圩日”为契机,建行与华为、小米、理想等重点汽车经销商合作,通过国补行补优惠叠加、低至 0 首付灵活分期、新能源汽车专属优惠政策、开展试乘试驾活动等降低消费门槛,助力居民选到心仪好车。在南宁一家 4S 店,建行支付优惠促进单周车辆销售破 50 台,超 800 万元。

“喜提”新车后,面对广西山高水长路迢迢,车主如何更实惠地出行?建行广西区分行加大“赶圩日”活动出行福利布局,与中国石化销售广西石油分公司深入合作,让旅途中的加油、充电、洗车、易捷便利店购物等场景均能享受建行支付优惠。无论是“赶圩”或是赶圩路上,行走在壮美山水间,总有建行综合金融服务生态紧紧相随。

春江奔涌,向海争流。以“赶圩日”特色活动为新起点,建行广西区分行致力于提供高质量高品质综合金融服务,既着力促消费,更努力惠民生,让老百姓能消费、敢消费、愿消费,助推广西消费主引擎保持强劲动力。

(建行广西区分行)

丰富,形式多样,还具有很强的实用性和可操作性,为社区工作者们提供了有力的支持。

社区工作者是基层金融安全的重要纽带。此次“反假知识进社区”宣传活动,不仅提供了宝贵的知识和技能,更在社区居民中营造了浓厚的反假氛围。未来,民生银行贵阳分行将不断深化与社区的联动合作,通过“专业培训+场景模拟+实战演练”的多元模式,开展更加丰富多彩的活动,携手社区共同构建一个更加安全、和谐的金融环境,守护千家万户的“钱袋子”。

(民生银行)

民生银行贵阳分行赋能社区反假先锋 共筑金融安全堡垒

5 月 14 日,民生银行贵阳分行走进贵阳绿洲湾小区社区服务中心,举办了一场主题为“反假知识进社区 专业赋能护民生”的宣传活动。此次活动以专题讲座和互动答疑为核心,为社区工作者们带来了丰富、实用性的反假课程。

活动伊始,银行工作人员围绕“假币的危害、防伪识别、常见骗局防范”三大板块,进行了深入浅出的讲解。通过展示高清的真假币图片,详细解析了人民币的水印、光变油墨、雕刻凹印等核心防伪技术。工作人员还结合“一看纸币水印清晰度、二摸人像衣领凹凸感、三听纸张抖动清脆声、四测安

理?”“商铺频繁收到疑似假币应采取哪些措施?”银行工作人员耐心解答了每一个问题,不仅提供了具体的处理流程,还分享了“引导居民就近向银行网点求助”“及时报警并保留证据”等实用建议。针对部分社区工作者提出的“反假宣传技巧”需求,工作人员现场模拟了社区宣讲场景,传授了通过“真假币特征对比”“趣味问答互动”等方式提升居民参与度的方法,使知识纠纷时提高警惕,确保居民的财产安全。

互动答疑环节,社区工作者们纷纷提出自己在日常工作中遇到的实际难题,如“老年居民误收假币该如何处

当前,人工智能技术正以前所未有的速度重塑金融行业格局,“人工智能+金融”已成为行业发展的必然趋势。调研发现,区域性中小银行在数字化转型实践中,正积极探索人工智能技术的创新应用。区域性银行通过构建“技术—业务—治理”三位一体的实施框架,在智能风控、精准营销等领域取得显著成效。这种实践模式为中小银行把握智能金融发展机遇提供了可复制的参考样本,将助力更多中小金融机构实现高质量数字化转型。

行业变革:把握战略机遇

中小银行服务模式从“标准化”走向“智能化”。早期的银行业服务主要围绕标准化展开,确保服务的一致性和稳定性,但服务的个性化和效率仍有很大局限性,难以满足不同客户群体的多样化、个性化需求。随着科技的飞速发展,银行服务体系开始向智能化转型,智能客服普遍成为银行的标配,智能柜台和手机银行不断普及,自助化、移动化成为行业服务发展新趋势。

同时,中小银行风险管理从“经验判断”转向“数据驱动”。传统风险管理模式存在人工分析难以实时处理海量异构数据、风险评估易受主观经验偏差影响等局限,传统风险管理模式面临根本性挑战。在此背景下,数据驱动型风控通过多维数据融合、动态模型迭代、全流程智能化,正在重塑银行业风险管理的底层逻辑,风险管理将进入数据驱动、算法赋能、智能决策的新纪元。

运营体系从“成本中心”转型“价值中枢”。传统运营模式下,银行中后台部门长期受制于人力密集、流程冗长、信息孤岛等结构性矛盾,随着智能技术集群的深度渗透,运营体系正通过流程自动化、服务去中心化、决策集约化三重路径实现价值重构,从“事务执行者”升级为“价值创造者”,从成本“止血点”蜕变为价值“造血源”。

行业生态从“封闭竞争”走向“开放协同”。在信息科技快速发展的背景下,国有大行率先开放技术能力,建设标准化接口向中小银行输出技术解决方案,使中小银行能以“搭积木”的方式快速部署管理及服务系统,形成“头部赋能—中部跟进—尾部受益”的协同网络,促进数据资产从“私有资源”转化为“行业基础设施”,推动银行从“单点竞争”转向“生态竞合”。

战略价值从“规模竞争”升级“智能竞赛”。传统竞争模式下,银行依赖存贷利差与资本消耗扩张盈利,但 2024 年银行业净息差已收窄至 1.35% 的历史低点,规模驱动的边际效应已趋近于零。AI 技术的发 展为银行重构价值创造提供了新路径,战略重心从资产负债博弈到智能基建卡位,各家银行纷纷加大科技投入,通过智能化应用抢夺竞争优势。

实施痛点:应对转型挑战

数据之困。中小银行原始数据积累先天不足,面临显著的数据匮乏、数据鸿沟、数据治理基础薄弱等问题,同时内部科技与业务协同还有短板,科技部门主导数字化转型往往陷入“系统建设陷阱”,系统不好用、不实用现象普遍存在,成为制约人工智能落地的核心障碍。

人才鸿沟。中小银行在人才市场上难以与大型金融机构或科技巨头竞争,高精尖技术人才紧缺,普遍面临既缺乏专业的人工智能技术人才,也难以吸引和留住具备金融与技术复合背景高端人才的双重困境。

合规成本。人工智能模型的复杂性,使得监管机构对模型的可解释性、透明度和公平性提出了更高要求,同时数据安全和隐私保护的监管趋严,需要在数据获取、教育培训等方面进行更大投入,显著提高了合规成本。

破局路径:探索创新方案

夯实数据与技术基础。中小银行应完善数据治理体系,建立组织架构健全、职责边界清晰的数据治理架构,制定统一明确的数据标准,建立健全数据质量评估指标体系,定期开展数据检查和清理,提升数据质量。建立统一的数据平台或数据仓库,推进内部数据跨部门、跨条线整合,在不同部门、不同业务之间实现自由流动与共享,打破数据孤岛。加强与外部数据供应商的合作,引入外部数据,提升数据的全面性和多样性。构建新技术底座,积极引入云计算、大数据、人工智能等新技术,提升数据处理、分析和应用能力。

强化科技与业务的融合。在战略层面明确 AI 应用的价值锚点,中小银行应重塑科技与业务的协同基因,构建“业务部门提需求—科技部门拆解技术路径—风险部门评估模型风险—联合动态迭代更新”的协同作业机制,避免“技术悬浮”与“业务本位”的割裂。坚持需求导向,跨部门组建柔性敏捷小组,按场景配置算力资源与数据权限,打破传统的 KPI 考核壁垒。丰富外部数据来源,强化内外数据的耦合应用,探索构建“行业大模型+本地小模型”双轨数据应用机制,筑牢协同作业数据基础。按照先试点后推广的模式,选择部分重点业务场景作为试点,应用人工智能技术进行创新和优化,通过试点项目的实施,积累经验,树立标杆,为项目推广应用奠定基础。

建立健全高效的合规管理体系。推进流程银行建设,梳理完善合规政策与流程,通过标准化流程设置,减少合规风险,提高运营效率。加强数据加密和匿名化技术的应用,确保数据在传输及存储过程中的安全性,减少数据隐私保护压力。持续加强员工合规培训教育,提高员工的合规意识和操作能力,减少因人为失误导致的合规风险。加强人工智能应用成本效益评估,动态优化相关资源配置,确保应用收益覆盖成本。

(梁朝琼)