

● 曹开阳

截至3月末，累计服务企业客户超6.5万户，个人客户513.2万户，金融机构客户超200家，互联共建单位56家，累计发放信贷资金9346亿元，纳税金额超50亿元。这张亮眼的成绩单，既是浦发银行长沙分行入湘21年来业绩飞速增长的真实写照，又是其为湖南经济建设升温添暖的生动注脚。

21年来，浦发银行长沙分行始终秉持“以客户为中心”的服务理念，紧扣湖南省经济发展脉搏，在普惠金融、乡村振兴、促消费惠民生、消费者保护、企业社会责任等诸多方面做出的努力均可圈可点。

入湘21年，浦发银行长沙分行为湖南经济建设升温添暖

累计发放信贷资金近万亿元

普惠金融：
满足多样化融资需求

让金融“活水”流到最需要的地方，一直是浦发银行长沙分行孜孜以求的目标。长期以来，该行致力做好普惠金融服务，截至3月末，该行普惠两增贷款余额达60.82亿元，较年初净增4.43亿元，累计服务客户5635户，发放贷款16.74亿元。

为做好“普惠金融大文章”，浦发银行长沙分行打造了“4+N+X”惠系列标准化产品体系，满足普惠客户的多样化融资需求，适配不同场景，提供特色化、个性化的金融服务方案。其中，“惠闪贷”信用贷款极大地提升融资便利性，以发票、流水、结算等数据强化贷款获批性，秒批秒贷，精准对标小微企业缺少有效抵押的痛点，为普惠客户提供全在线的免担保融资方案。抵押贷款线上化的“惠抵贷”支持在线精准测额、在线抵押评估，自动审批效率高，抵押率最高八成，满足普惠客户大额融资需求。“惠链贷”则聚焦产业链上下游小微客群，基于流水、订单、账款等经营数据提供贷款，提升融资可得性。同时，深耕烟草、文旅、医药、白酒、机械、养殖等细业，推出“烟草闪”“商户闪”“园区闪”等场景化系列子产品，精准滴灌，为不同场景客户提供专用融资解决方案。截至3月末，上述相关业务累计服务个体工商户近5万户，累计投放个人经营性贷款467亿元，个人经营性贷款余额39.96亿元。

近期，浦发银行还全新发布了“浦惠来了”APP。这是浦发银行面向中小微企业、个体工商户等客群量身打造的一站式、综合化、智能化服务平台。通过聚焦“五芯”服务，为客户提供信贷融资、资金管理、企业经营等一站式服务。统计显示，截至5月26日，浦发银行长沙分行“浦惠来了”注册用户达17003户，获评“旺季营销—浦惠来了推广”十佳分行。



优质服务是浦发银行长沙分行入湘21年取得长足进步的基石。均为浦发供图

乡村振兴：惠农利民，直达实体

农村是国家的基石，农业是国家的基业。近年来，乡村振兴这项工作被提升到前所未有的高度，而乡村振兴必先产业振兴。

据此，浦发银行长沙分行扎根县域，辖内5家村镇银行大力支持当地粮食产业、水产养殖业发展，为有效满足乡村客户日益多元化的金融需求，创新开发了“粮食贷”“养殖贷”“鲜鱼贷”“光伏贷”“银电通”等特色支农

产品。同时，开展互设不动产抵押登记和抵押贷款服务点，提供“一站式”服务，实现不动产抵押登记与抵押贷款审批协同办理。在此基础上，加大对非两房业务的投放力度，贷款投向坚持“惠农利民，直达实体”，5家村镇银行累计投放涉农及小微贷款343.45亿元，近3年累计投放非房类贷款达72.35亿元，累计向当地缴纳税收近5.15亿元。

促消费惠民生：有效激发市场活力

党中央、国务院高度重视服务消费，多次强调要以提振消费为重点扩大内需，坚持促消费和惠民生相结合，把服务消费作为消费扩容提质的重要抓手。

浦发信用卡精心打造的“一元观影”与“一元乘地铁”信用卡专属活动，为持卡人带来切实福利，有效激发了消费市场活力。“一元观影”活动覆盖全省400余家影院，让累计2853人次享受优惠，交易额达10.68万元，为持卡人节省超8.6万元观影费用，拉动文化消费增长。“一元乘地铁”活动则聚焦日常通勤场景，覆盖长沙轨道交通全线，超5.5万人次使用浦发信用卡参与活动，交易额17.97万元，倡导绿色低碳生活方式的同时为持卡人节省近12万元出行成本。

个人消费信贷产品是浦发银行长沙分行惠民生的重要抓手。“浦闪贷”聚焦教育医疗、住房、消费等重点领域的金融需求，无需传统抵押，额度最高可达100万元，提供上门面核服务，利率最低3.05%起，可先申请额度，在额度有效期内循环支用，让消费者“贷得起、贷得到、贷得易”。此外，互联网个人消费信贷产品“白领贷”“浦联贷”，也为激活新兴消费市场提供了助力。

在湖南省2025年消费品以旧换新活动中，浦发银行长沙分行积极为家电、3C数码、家装厨卫“焕新”提供消费助力。该行所有62开头银联信用卡持卡人均可在购置新家电、3C数码、家装厨卫时，享受除国补外的叠加立减优惠活动，最高可立减2050元，为促进市民消费输送强大动能。

消费者保护：传递金融温度

“消费者就是上帝”在浦发银行长沙分行绝不是一句空话、套话。该行聚焦“一老一小一新”群体，持续传递金融温度。

不少人会发现，浦发银行长沙分行的综合网点配有爱心座椅、轮椅、老花镜等适老助老设施，开辟银发服务专区、爱心专窗。同时，设立养老金融特色网点分行营业部、东塘支行新增4台健康体检设备用于老年人服务，在老年人现场办理业务时提供更多适老服务。还有很多“线上+线下”服务的典型案例——如郴州龙泉名邸支行工作人员携带便携式发卡机为行动不便的高龄老人上门办理社保卡开卡业务；长沙分行营业部工作人员驱车1个多小时，为因脑梗瘫痪卧床的张女士上门换卡……

此外，浦发银行长沙分行对于金融教育宣传以线上、线下结合的方式常抓不懈，近一年来开展面向学校、青少年群体的“金融知识进校园”宣传活动300余次，触及青少年群体2.99万人次；面向老年、残障人士等特殊群体开展活动588次，触及相应群体19.76万人次；在省内多个商圈举行专项宣传活动，获得商户一致好评；在“消保县域行”活动中紧扣基层群众需求开展宣传，打通金融教育最后一公里。

同时，该行持续强化反诈日常监测及治理，根据湖南地区涉案交易特征开展特色化事中拦截模型建设并开展实时管控，成为全行首家推出区域特色反诈模型的分行。2024年初至今通过柜台拦截电信诈骗事件数起，挽回被骗资金约545万元，协助公安机关抓获嫌疑人9人；开展“保护性止付”5300余人，拦截资金合计约1000万元。

社会责任：树立优秀企业公民良好形象

在深耕金融服务的同时，浦发银行长沙分行积极践行“根植三湘、服务湖南”的社会责任，树立优秀企业公民的良好形象。

近年来，为感恩社会、回馈客户，浦发银行长沙分行先后举办和参与了“全行志愿者日”“学雷锋”爱心送考、银发族广场舞比赛、小小银行家等丰富多样的公益活动100余场，累计为社会捐款捐物4100余万元，深受社会各界好评。其中，2024年共实施对外捐赠项目5个，捐赠金额合计122万元，分别用于桑植县智慧校园建设、资兴抢险救灾、湘潭市湘潭县乌石镇乌石村和郴州市汝城县濠头乡上河村建设等。

从总部所在地一线城市上海，到分行所在地新一线城市长沙，入湘21年，浦发银行长沙分行广接地气，助力经济，服务民生，以其自带的海派风骨融入三湘四水，经历了从无到有、从弱到强的精彩旅程。面对新的挑战 and 机遇，浦发银行长沙分行还将有怎样的创新，又会创造出怎样的辉煌，一切都等待我们共同见证。

经济

责编/易勇 美编/王斌 校读/刘芳

冲刺“618”，消费金融助你买买买

分期免息成消费新宠，金融机构多维福利点燃“618”购物热情

● 长沙晚报全媒体记者 范宏宏

随着夏日的炽热氛围渐浓，一年一度的“618”购物狂欢节已全面拉开帷幕。记者注意到，今年的“618”，在电商平台的全力推动下，不仅优惠活动精彩纷呈，消费金融领域也积极发力，推出了一系列福利政策，为消费者的购物热情添柴加薪。与此同时，消费市场也呈现出诸多新变化，尤其是年轻一代消费者的购物偏好，正深刻影响着市场的走向。

年轻人偏爱分期免息，消费金融精准助力

在今年“618”的消费热潮中，分期免息成为备受年轻人青睐的支付方式。根据新浪金融研究院发布的《分期消费习惯调研》显示，85%的消费者在有能力付全款的情况下，只要商品支持分期免息，就会优先使用这一付款方式。“我刚工作不久，想买台新电脑提升工作效率，但一次性拿出七八千元还是有点肉疼。”在长沙从事新媒体工作的“95后”小林表示，“看到‘618’很多电脑都支持12期免息分期，每个月只要还几百块，压力瞬间小了很多，而且手头还能留点钱应急，这种方式太适合我们年轻人了。”

同样选择分期免息的还有在岳麓区读研的学生小周。“这次‘618’我给自己买了个心仪已久的智能手表，用了12期免息分期，感觉就像白捡了优惠。”小周笑着算道，“把原本要一

次性支付的钱放在余额宝里，一年下来还能赚点利息，何乐而不为？”

记者注意到，在淘宝天猫等电商平台，手机、电脑、数码、家电、珠宝首饰等数万款热销商品，均为消费者提供了花呗分期免息服务。以华为一款Mate 70 Pro优享版手机为例，原价6199元，“618”限时立减200元，国补再减500元，还能参加花呗分期12期免息，消费者每个月仅需支付458.3元，就可以用上新手机。

金融机构也纷纷推出分期免息相关优惠。例如，平安消费金融针对短期用款需求推出“14天免息”“30天优惠定价”等政策，针对长期用款需求推出“中长期优惠券”；乐信分期东商城在“618”活动期间，官方立减低至五折，还可天天抢680元券包，并提供全程价保服务。

金融机构各显神通，多重福利刺激消费

信用卡作为一种常见的支付工具，也是消费金融的重要组成部分。为了迎合“618”年中大促，多家银行信用卡均推出了如支付满减、分期免息、积分翻倍、消费返现等优惠活动。

以工商银行为例，在淘宝、京东、拼多多、抖音等线上平台或华润万家、王府井集团、佛罗伦萨小镇、周生生等店铺绑定工商银行信用卡，刷卡满足一定金额可以立减2.88元至200元不等；招商银行则推出了笔笔返现、分期满减等“618”活动。从2025年5月16日至6月30日，在京东或淘宝下单参与活动的商品，选择招行信用卡进行分期支付，就有机会享受分期满减优惠。

长沙银行信用卡同样推出了满减优惠，5月19日至6月18日，在淘宝天猫、天猫超市、飞猪、盒马、淘票票、优酷、哈啰骑行等平台消费，使用支付宝APP内绑定的长沙银行信用卡完成限定支付金额，即可享受5元、10元立减。

除了支持消费者购物外，还有银行针对商家推出“国补”专项服务。比如，网商银行宣布，

联合银联商务，为全国商家推出“国补专享贷”服务。6月11日起，家电、3C数码、家具等品类的国补商家从网商银行申请贷款时，有机会获得最高额度300万元的纯信用贷款。此外，满足条件的用户还能领取贷款减息券或30天免息等权益。消费金融公司则更擅长场景化的福利“快闪”，紧贴购物、文娱等消费场景抛出定制化的分期福利，如家电专场“0首付+极速审批”、创新福利盲盒等活动。

“金融机构通过诸多优惠活动，可以更好地满足消费者的资金需求，促进消费增长。”资深产业经济观察家梁振鹏表示，金融机构助力“618”电商大促是金融服务实体经济、促进消费的重要举措。

不过，需要提醒消费者的是，在花样翻新的促销、补贴、免息活动中，消费者应提高警惕，通过官方渠道核实活动真实性，防止陷入虚假消费金融骗局，守住自己的“钱袋子”。同时做到理性消费，避免因过度追求优惠而冲动借贷。



国金中心的华为专卖店内容流络绎不绝，许多是高考学子。长沙晚报全媒体记者 刘捷萍 摄

“考生考完后直接从考场赶来店里” 电子产品销售火热，长沙“后高考经济”升温

长沙晚报6月17日讯（全媒体记者 刘捷萍）高考结束后，考生消费大军强势登场，带动长沙数码产品销售火热，“后高考经济”持续升温。

6月17日，在通程电器东塘超级旗舰店，记者看到不少参加完高考的学生在家长陪同下正在数码3C区选购手机、平板、智能手表手环、无线耳机、AR眼镜等科技电子产品。

“考前跟孩子承诺，会给他买新手机，现在考试结束了，不管结果怎么样，该兑现的还是要兑现，也算是对他三年辛苦学习的奖励吧。”市民刘女士告诉记者，希望他能带着这份鼓励，更好地步入人生新的阶段。

为抓住暑期经济，通程电器还针对性地推出了不同程度的优惠活动。“这几天数码3C产品销量比平常增长了四倍左右，学生购买电子产品热潮预计会持续到7月下旬。”通程电器相关负责人表示，特别是手机、平板电脑、智能手表手环等数码产品还能享受国补，

现在购买还是十分划算的。

无独有偶，在国金中心的苹果、华为、韶音、外星人等门店，客流也明显增多。

“很多考生在6月9日考完后，直接从考场赶来店里。”华为店员介绍，新品Pura 80系列升级的摄影功能和轻便携带体验，获得不少学生群体的青睐，销售节节高。

高考结束后，考生迅速成为数码产品消费的主力群体。这一现象主要源于考生在高压学习后的“放松娱乐”需求以及家长的补偿心理，为消费电子市场注入了强劲动力。

许多家长选择为孩子更换或购买心仪的电子产品，其中手机、电脑、平板这“经典三大件”销量持续攀升，而智能手环、智能手表、运动耳机、运动相机等新兴产品也深受00后消费者青睐。

小米湖南相关负责人介绍，高考结束后第一天，湖南省小米15系列销量是上周同期的5倍，REDMI K80系列表现也非常突出。

前5个月湖南农业机械出口增长88.1%

长沙晚报6月17日讯（全媒体记者 刘捷萍 通讯员 贺智 汪郭凰）6月17日，记者从长沙海关获悉，2025年前5个月，湖南省农业机械出口总值为3.3亿元，较上年同期增长88.1%。其中，长沙出口额占全省六成以上。

一般贸易占比超七成。前5个月，湖南以一般贸易方式出口农业机械2.3亿元，增长55.3%，占同期湖南省农业机械出口总值的70.5%。民营企业占主导地位，国有企业增幅较大。前5个月，湖南民营企业出口

湖南建行赋能中非合作新高度

长沙晚报6月17日讯（全媒体记者 陈星源 通讯员 建湘轩）6月12日—15日，第四届中国—非洲经贸博览会在长沙举行，建行为本届中非经贸博览会卓越合作伙伴。从首届作为唯一金融机构协同承办非洲国家投资合作推介会，到本届展示跨境金融服务、本外币一体化经营等成果，湖南建行深度参与历届中非经贸博览会。

在平台创新方面，湖南建行与省商务厅合作打造的“湘企出海+”综合服务平台注册用户达12585户，服务外向型企业超8000家。2020年至今，该行对非国际结算量达30亿美元，服务网络覆盖50个非洲国家。

在科技赋能方面，建设银行总行推出“跨境易支付”“关银一KEY通”等产品。湖南建行积极推进落实，“关银一KEY通”已累计发放超2.8万个“单一窗口共享盾”，惠及1.82万家外贸企业；2024年为境内企业提供了25亿元的跨境贸易支付服务。针对市场痛点，建行与高桥市场采购贸易平台互联互通，已服务市场采购商户18家，出口收汇3657.5万美元；创新小币种支付服务，支持140余个币种和主流外币。此外，湖南建行优化贸易结算便利化，截至2024年底，累计为70家企业办理贸易便利化收支47亿美元；推进跨境投融资便利化，为11家企业融资2.53亿元；完善外籍来华人员支付服务，建设支付示范区，2024年以来受理外卡交易2.2亿元。未来，湖南建行将继续以金融之力推动中非经贸合作行稳致远。