



第十四届金融行业服务评选公示特刊

广东华兴银行： 打造湾区 最具竞争力城商行

作为广东地方金融的主力军，广东华兴银行始终立足湾区，坚定做好金融“五篇大文章”，助力民营经济，以数智赋能为驱动力，深耕特色领域，凭借敏锐的市场洞察力和创新的金融理念，多方位打造业务增长点，坚持服务广东地方经济建设。

广东华兴银行结合区域特点，通过差异化、个性化服务解决客户痛点，重点拓展国有企业、上市公司、机构业务存款，同时聚焦重点客群，以优质民营企业、上市公司和优质国央企为中心，为其产业链、投资链、管理链提供差异化、高效灵活的全方位金融服务。同时，该行积极促进省内先进制造业转型升级，重点支持产业园区的开发建设和升级改造，向产业园区的建设及运营主体、园区提供配套支持服务类企业、入园企业提供一站式综合金融服务。

在特色业务方面，广东华兴银行在文教金融领域深耕细作，已经成为广东省内大文教金融服务业务占比最高的城商行。通过支持教育事业

的发展，该行在提升社会民生福祉的同时，也为自身的业务拓展奠定了坚实基础。

同时，广东华兴银行积极践行普惠金融，推出一系列线上化、智能化的金融产品和服务，如“华兴好企贷”“华兴快贷”等产品，利用大数据风控技术，实现线上申请、审批和放款，降低企业融资成本。并构建“总行统筹、分行落实、多方协同”的服务网络，积极优化金融服务模式，通过走访摸排、资源优化等一系列举措，聚焦小微企业真实有效的经营性资金需求，帮助企业梳理融资问题，为小微经营主体提供充分的信贷供给，形成一企一策，持续为小微企业提供有速度、有力度、有温度的普惠金融服务，让金融活水快速便捷流向千企万户，切实提升企业获得感和满意度。



年度最具竞争力品牌



广东华兴银行
GUANGDONG HUAXING BANK

广州农商银行： 锚定特色化发展 赋能地方高质量发展

“十四五”以来，广州农商银行全面贯彻落实省、市相关工作部署，积极发挥本土金融主力军作用，以“成为国内一流商业银行”为目标，突出乡村金融、区域发展特点、中小额资产业务三个特征，深化四大改革创新，构建多维度信贷产品体系，形成以营业网点为主阵地、中小额资产业务为核心竞争力的优势，持续为地方经济社会高质量发展提供金融支撑。

广州农商银行作为地方金融主力军，扎根本土、深耕零售，塑造多层次、立体化、生活化的零售金融生态。

存款产品客制化、体系化，完善特色存款产品，丰富办理渠道，零售存款规模在广州地区同业排名持续保持第二。贷款业务数字化、一体化，本年度零售贷款投放超150亿元。财富业务专业化、开放化，成为跨境理财通2.0首家新增试点银行。品牌活动特色化、IP化，全力打造“广府管家”养老金融新范本。

广州农商银行为私钻客户提供全方位、个性化的高端服务。财富产品体系丰富多样，涵盖理财、基金、保险等多个领域，实现投资、保障和传承三大功能。2024年

12月，广州农商银行成为跨境理财通2.0上线以来首家新增试点银行。增值服务体系贴心周到，提供全球商旅出行、健康管理、国际救援等高端增值服务权益，举办“私享会”主题活动，提升客户生活体验。投研投顾服务体系创新升级，采用“1+1+N”模式，由客户经理、财富顾问和专家团队组成，为客户提供定制化解决方案。

广州地区村民信贷市场庞大，但不少村民为征信白户、缺乏有效抵押物，传统信贷产品难以满足，存在融资难贵繁等问题。广州农商银行以村社分红数据为核心，创新推出首个针对分红村民的全线上信用类农村信贷产品“金米村民e贷”，打破传统村社信贷模式，有效解决村民融资难题。截至2025年6月末，该行涉农客户增幅超16%，村民e贷惠及近7000户，将金融服务延伸至田间地头。



年度最佳零售服务银行
年度最佳私人银行服务
年度最佳小微产品



广州农商银行
GUANGZHOU RURAL COMMERCIAL BANK

广东华兴银行以“三化”转型夯实高质量发展底盘

在当下经济环境中，中小金融机构如何有效防范化解风险？广东华兴银行给出的答案是坚定做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”；扎实推进“三化”战术落地，积极打造内生动力。

绿色金融

把“双碳”战略转化为企业竞争力

作为广东省内率先发行绿色金融债券的城商行，华兴银行已累计发行50亿元绿色金融债，为绿色产业发展奠定资金基础。近两年来，该行绿色贷款增幅超23%。

在传统产业转型方面，该行捕捉水泥行业转型痛点，在人民银行各级机构指导下，认定某水泥企业为转型金融主体，并给予5亿元总授信，为高耗能行业转型提供了可复制的金融方案。这也是全国首批落地的水泥行业转型金融贷款之一。在清洁能源领域，该行以“碳减排支持工具+清洁能源项目”模式为光伏产业注入活力。2024年，为某集团下属两个光伏项目公司提供合计2.1亿元专项授信。

普惠金融

用“小单”筑牢“大底盘”

在华兴银行与顺德印刷行业协会定期举办的金融互动活动上，工作人员为企业办理了“华兴好企贷”，助力企业解决购置印刷设备和日常经营周转的难题。

“小而分散”成为华兴抵御周期波动的“稳定器”。数据显示，近两年来，华兴银行通过代发薪、支付结算、教育、物业等批量化场景新增零售客户超20万户。同时，普惠小微贷款累计投放超600亿元，为近15万户小微企业主、个体工商户纾困解难。截至目前，该行普惠型小微企业贷款规模同比增长近15%，单户授信1000万元以下的小微企业贷款占比增加，户均贷款余额仅为24万元。



“三化”战略全面落地

广东华兴银行以“联动化、批量化、开放化”为核心战略，深化公私业务协同，强化零售批量获客，拓展同业合作生态，推动高质量发展。

在公私业务联动化方面，华兴银行锁定并聚焦联动工具，建立常态化公私条线问题会商机制、基层诉求解决机制、流程优化机制。近两年来，该行代发企业客户数

激发发展内生动力

累计增幅达105%，新增对公收单价值客户增幅达160%。在零售获客批量化方面，该行在2025年上半年新获个人客户数同比增长26.95%，其中批量获客贡献占比达94.32%。在同业合作开放化方面，国有大行和股份制银行对华兴银行授信额度和产品大幅增加，其中，国股行授信覆盖率100%，城农商行客户数超630家。

跨境金融

联通大湾区 助力企业“走出去”

华兴银行已为新能源、信息技术、制造业等领域提供跨境人民币支付结算服务超千亿元，有力支持企业“走出去”。

同时，华兴银行深度融合金融科技与跨境贸易场景，为多家跨境电商平台的电商企业提供一站式数字化服务。此外，华兴银行打造本外币、境内外、线上线下结算及投融资一体化的跨境金融服务方案，近两年为大湾区进出口、“走出去”实体企业发放融资逾百亿元。

把绿色金融做成场景金融，让减碳成为企业竞争力；把普惠金融做成数字金融，让“小单”汇聚成“大客群”；把跨境金融做成生态金融，为外贸企业保驾护航。华兴银行的探索为中小银行如何在复杂环境中实现高质量发展提供了有益样本。