

## 财眼

建设银行广州分行：  
托起养老幸福底气

广东“十五五”《规划纲要》指出：扎实做好金融“五篇大文章”，鼓励金融机构积极参与多层次多支柱养老保险体系建设，加大对健康产业、养老产业发展的金融支持力度。截至2025年末，广州市60岁及以上户籍老年人口221.69万人，占户籍总人口的20.32%，人口老龄化水平持续加深。

建设银行广州分行(下称“建行广州分行”)主动融入广州发展大局，紧跟加快建立完善养老金融体系的政策导向，通过创新评价体系、定制融资产品、推行年金计划等举措，以金融之力护航产业升级、涵养人才生态，为积极应对人口老龄化、壮大银发经济蓄势赋能。

林广豪 陈霜/文



建行广州分行走进企事业单位介绍建信养老“养颐乐·金岁”企业年金集合计划。

## 养老产业增动能

随着我国人口老龄化进程加快，老年人对健康监测、医疗护理的服务需求不断升级。一家位于广州南沙区的高端医疗器械企业，20多年来专注养老器械研发制造与养老服务延伸，拥有多项自主知识产权，产品远销海内外。面对养老产业持续释放的市场需求，企业不断加大研发投入。然而，轻资产、重创新的运营模式，使其在传统重抵押融资面前屡屡碰壁，阶段性流动资金紧张一度成为制约企业发展的瓶颈。

了解到企业困境后，建行广东自贸试验区分行张富清金融服务队迅速深入调研，针对企业轻资产、高创新、涉养老的复合型特征，借助建行“技术流”评价体系，依托企业经营及产业集群资质等多维信息，协助企业完成国家“信易贷”官方平台授权，以技术价值替代传统抵押，从源头上打消了企业融资顾虑。

据了解，建行广东自贸试验区分行还创新构建“科技金融赋能研发、普惠金融助力集群、养老金融深耕生态”三维融合服务模式。针对产业集群特点，该分行采用“集群整体信用+企业数据信用”双重评估机制，为企业开通绿色通道。

道。很快，一笔1000万元、期限3年的小微集群快贷就投放到企业账户，专项用于高端医疗器械研发迭代、设备升级及养老服务业务拓展。

“我们将这笔资金全部投入养老器械生产线智能化升级与核心技术攻关，提升产品竞争力，为老年群体提供更优质的健康护理与医疗康复产品。”企业负责人表示。

## 养老服务强链条

在养老产业加速扩容之下，不仅医疗器械需求旺盛，养老服务人才也面临缺口。

针对养老机构普遍缺乏标准化服务方案与专业护理人才的痛点，广州某养生养老有限公司创始人匡先生另辟蹊径：一端连接养老服务机构，定制服务流程与运营标准；另一端连接职业院校，定向培养并输送人才。随着业务规模扩大，企业计划加大品牌宣传，从源头强化定制化人才培养，但轻资产模式导致传统抵押物不足，流动资金成为难题。

建行广州越秀支行张富清金融服务队在走访中了解到企业的需求后，为其量身定制了融资方案。以企业自有房

产作为补充抵押物，快速发放了一笔505万元、期限3年的抵押快贷。该笔贷款审批快、额度灵活、利率优惠，有效降低了企业的融资成本，专门用于品牌推广和人才项目投入。

“这笔贷款，让我们能更好地做优服务、做强品牌，并与职业院校共建实训基地，做实人才培养。”匡先生对未来发展信心满满。

## 养老保障添新彩

养老保障不仅影响个人的晚年安稳，也关乎企业的人才根基。建行广州增城支行将养老金融产品与企业人才战略深度融合，助力企业稳才、留才。

某粮食储备管理有限公司里，老员工李师傅正一字一句认真看着刚签署的个人账户开立资料——建信养老“养颐乐·金岁”企业年金集合计划。“有了这份‘第二养老金’，我们这些‘守粮人’心里更踏实了！”李师傅的笑容里，透着对未来的笃定。

十几公里外的广州某职业学院行政楼里，同样的喜悦正在蔓延，当学院负责人向教师们分享年金计划落地的消息时，青年教师们充满喜悦。“园丁”们安心

从教、潜心育人，是学院实现高质量发展的关键一环。

“一‘粮’一‘教’，虽行业不同，但留住高素质人才的诉求一致。建行广州增城支行张富清金融服务队在日常走访中，了解到这两家单位在员工福利保障上的共同诉求。服务队迅速响应，深入研究最新政策，结合两家单位的企业性质、人员结构及缴费能力，精心推介了建行“养颐乐·金岁”年金集合计划方案，整合了托管、受托、账户及投资管理于一身的“一站式”综合服务，有效化解了单位“想建却怕繁琐”的后顾之忧。

“建行的方案既专业又省心，帮我们算好了‘经济账’，更补齐了人才的‘民生账’。”企业负责人的话，道出了年金计划落地的深层价值。

从产业园区到职业院校，从信贷支持到年金保障，建行广州分行在养老金融领域的探索实践，是一曲与时代同频共振的奋进之歌。建行广州分行将持续聚焦养老产业全链条需求、助力建设多支柱养老保障体系，不断创新金融产品与服务模式，让“老有所为、老有所乐、老有所养、老有所安”的美好愿景，化作每一位老年人触手可及的温暖日常。

部分费率直降至0  
银行理财开启新一轮降费潮

新快报讯 记者范昊怡报道 5月以来，银行理财行业迎来新一轮大规模费率下调浪潮，多家理财公司集中推出费率优惠举措，降费覆盖范围、优惠力度均创下近期新高，多款产品费率降至阶段性低位，切实让利广大投资者。Wind数据显示，本月理财公司发布的费率调整公告已近900份，调整品类集中为理财产品销售服务费、投资管理费，部分产品相关费率甚至直接降至0%。

## 多款产品费率大幅下调

5月25日，招银理财对旗下8款产品进行费率优惠调整，包括4款“招银理财·招银日日金”系列、3款“招银理财招睿”系列以及1款“招银理财·招银日日欣”理财产品。其中，“招睿丰和(短债)7天持有期6号固定收益类理财计划”的固定管理费从优惠前的0.15%降至0%，其他几款也分别从原本的0.3%~0.15%降至0.01%~0.02%不等。

5月23日，浦银理财对“企安益公司专属理财产品2624期”实施费率调整，产品A类份额自成立日起下调三项核心费率，其中销售服务费、固定管理费均由0.50%降至0.20%，托管费由0.05%降至0.03%，调整后整体费率大幅低于行业常规水平。浦银理财表示，此次费率

优惠旨在提升产品市场竞争力，稳固专属客户黏性。同日，民生理财连发5条费率调整公告，其中，天天增利现金管理261号理财产品固定管理费与销售费率由0.50%下调至0.15%。

记者梳理发现，此类降费多为阶段性促销手段，优惠期多为1-3个月，到期后费率将恢复至产品说明书约定水平。

业内分析认为，本轮理财行业密集是2025年以来多轮“降费潮”的延续与升级。去年7月，中银理财、建信理财、招银理财等10余家机构已率先下调费率，最高降幅达0.25个百分点；今年5月的调整降费潮覆盖面更广、降幅更大，行业让利力度持续升级。

值得注意的是，相比于费率的优惠调降，有投资者表示自己更看重理财产品的实际收益水平。“就算理财产品费率降到0，如果产品净值波动大、不稳定，我也不会购买。”广州白领肖女士表示，而这一想法也代表了当前理财市场投资者的普遍心态。

对此，有业内人士分析表示，理财费率下调更多是对存量客户的价格补贴，难以形成持续拉动，归根结底，投资者选购理财产品的首要考量是机构信用背书与产品运行稳健性，而非单纯的费率高低。

## 降费成行业竞争重要方式

业内分析认为，本轮理财行业密集降费并非偶然，是低利率市场环境、行业竞争加剧、市场资金流动等多重因素叠加的结果。当前市场利率持续走低，银行存款利率普遍进入低位区间，银行陆续下降五年期大额存单、三年期定存利率稳定在1.5%-1.9%，部分中小银行大额存单利率更是跌破1%，居民储蓄配置意愿逐步转变。数据同步显示，一季度末银行理财存续规模达31.91万亿元，同比增长9.51%，行业扩容态势明显。据券商测算，2026年行业到期长期定存规模可达59万亿至71万亿元，万亿级存款迁移红利亟待理财机构抢抓。

在底层资产收益率普遍承压的背景下，通过下调各类管理、销售费率，成为提升投资者实际获得感的有效手段，也是理财公司稳住管理规模、抢占市场份额的重要方式。

业内人士分析，本轮降费不只是简单的价格竞争，更标志着行业盈利模式的深度变革。随着净值化转型深入，行业竞争已从传统渠道比拼，转向投研实力的核心较量。同时，降费将加速行业分化，头部机构可依托规模效应对冲收入下滑，中小理财机构则面临更大转型压力。

## 上市公司CSR观察

中微公司股价创新高  
大额减持计划来了

新快报讯 记者涂波报道 半导体设备龙头中微公司近期股价屡创新高，市值突破3000亿元。就在市场对其前景满怀期待时，公司近日抛出重磅减持公告，大股东、董事长及多位核心高管集体计划套现，总规模预计约60亿元，引发市场对估值泡沫与股东信心的担忧。

2026年以来，在半导体国产替代与AI算力需求共振下，中微公司股价一路飙升。5月21日，其股价一度触及533.33元高点，市值逼近3100亿元，成为科创板市值第二大公司。5月25日中微公司收报485.3元/股，近一年涨幅超160%，年内涨幅超40%，市盈率TTM达111.83倍，处于历史高位区间。

股价创新高，减持就来了。中微公司5月23日公告称，大股东巽鑫投资拟通过集中竞价、大宗交易方式减持公司股票，减持不超过2%股份，约1257.68万股，按最新收盘价估算，套现金额约59亿元。这是巽鑫投资一年内的第三次减持，此前两次已累计套现约65.7亿元，持股比例从18%降至8.9%。同时，公司董事长尹志尧、董事、副总经理丛海、陶珩等7名核心高管同步抛出减持计划，合计减持不超过22.16万股，对应金额约1亿元。其中尹志尧拟减持10万股，套现近5000万元。高管团队称减持系股权激励行权及缴税需要，但有分析认为，高位密集减持折射出内部股东对当前高估值的谨慎态度。