



广东华兴银行:

多维赋能提质增效
筑牢湾区金融竞争力

过去一年,广东华兴银行立足粤港澳大湾区核心阵地,锚定企业使命与核心价值,观纵深推进战略转型,零售转型、绿色金融、供应链金融等核心业务成效显著,风险管控、数字化建设、社会责任履行全面提升。截至2025年末,该行资产总额超4800亿元,累计纳税超130亿元。

公司金融坚持“重长期、重质量、重客群”导向,绿色信贷占公司贷款比重达13%,制造业贷款同比增长13%,民营企业贷款占比超70%。供应链金融实现跨越式增长,融资投放量与表内贷款年均规模翻倍,核心企业客户激增255%,上下游N端客户增长295%;通过“兴付贷”等产品为“专精特新”企业开辟绿色审批通道,破解产业链小微企业融资难题。

零售金融转型步伐加快,2025年新增获客同比增长超36%,零售存款三年占比翻番,普惠小微和涉农贷款增速高于全行增速平均水平。成功落地多地金融社保卡首发,汕头“村医通”项目实现医保结算“就近办”。

金融市场板块凭借齐全牌照优势,全年在外汇交易中心交易量累计近6.5万亿元。科创中心新数据中心获得国际A级(增强级)与国际Tier4双认证。

依托“华兴好企贷”打造行业专属线上方案,以产业信用替代传统抵押物,已落地饲料、布匹、水产等十余个产业场景,行业场景普惠贷款累计投放超100亿元。

竞逐项目

年度最具竞争力品牌

广东华兴银行
GUANGDONG HUAXING BANK

广州农商银行:

深耕本土践初心 以金融力量赋能民生发展

作为扎根广州的本土金融主力军,广州农商银行立足城乡网点优势,持续深耕普惠金融、做优零售服务、筑牢消保防线,以“金融为民”的实际行动助力地方经济高质量发展。

普惠金融方面,该行全面落实小微企业融资协调机制,开展“千企万户大走访”,累计走访企业超3.8万家、放款353.7亿元。截至2025年末,普惠小微自营贷款余额达645.6亿元,新增贷款规模创近三年新高,增速位列广州地区同业第一。

零售服务板块,该行打造多层次生活化零售金融生态,产品体系不断迭代。存款、贷款、财富业务协同发力,推出多款适配不同客群的特色产品。截至2026年6月末,该行零售存款规模5260.5亿元,零售贷款投放势头强劲,区域零售竞争力持续提升。

财富管理方面,该行已建立理财、保险、基金、国债、

积存金、资管、信托、跨境理财通八大产品体系,拥有15家财富管理中心。2025年代销财富产品规模同比增长超150%。

在金融消费者权益保护上,该行创新构建“消保+”服务生态,将消保嵌入业务全流程,投诉及时办结率100%,客户服务满意度达99.44%。

竞逐项目

年度最佳普惠金融服务
年度最佳零售服务银行
年度最佳私人银行服务
年度最佳消保服务广州农商银行
GUANGZHOU RURAL COMMERCIAL BANK

广东南粤银行:

“周周暖邻日”让金融服务更有温度

广东南粤银行立足“本土亲民、普惠民生”核心定位,于2025年12月启动“南粤·周周暖邻日”全行客户服务品牌活动,以“周周暖邻日——您身边的暖心银行”为核心主张,锚定城商行“本土扎根、亲民服务、便捷可达”差异化优势,将普惠金融与民生服务深度融合,构建“金融+便民+公益”的网点服务新生态。

从客户体验的视角看,“每周固定时段、固定福利场景”的设定,把服务承诺转化为客户可以预期、可以感知、可以随时获得的确定性体验,让“每周相见,不止服务,更有温度”成为客户真正等得到、遇得见的日常。

“周周暖邻日”以“每周固定时段、固定福利场景”为核心模式,覆盖全行15家分行所有物理网点。活动开展以来,全行网点聚焦居民日常金融与生活需求,常态化开展金融知识讲座、反诈防骗科普、养老金服

务、社区公益联动等活动。

在社区联动层面,活动联合属地社区、商圈开展爱心义诊、公益理发、节日慰问等活动,推动金融服务与民生生活深度融合,让本土银行的温度融入群众日常。

自今年起,截至2026年8月末,活动规模与成效持续攀升,累计组织活动逾4000场,服务参与群众近4.7万人次,提升了全民金融素养,更帮助居民规避金融风险。

竞逐项目

年度最佳用户体验服务

廣東南粵銀行
GUANGDONG NANYUE BANK

广东华兴银行:

深耕湾区养老金融沃土,守护银发幸福时光

养老,是家之大事,亦是国之大事。今年政府工作报告明确提出,深入实施积极应对人口老龄化国家战略,扩大普惠养老服务供给。当“银发浪潮”奔涌而来,养老金融已从民生保障的“必答题”升级为激活万亿级银发经济的“关键棋”。截至2025年底,广东60岁及以上常住老年人达1993万人,预计2030年将迈入中度老龄化社会——庞大的需求侧,正呼唤供给侧的深度变革。

作为扎根粤港澳大湾区十五载的本土银行,广东华兴银行始终紧随国家及广东省养老金融政策脉动,立足区域养老发展实际,坚守金融为民初心。从财富管理、专属权益、文化服务、适老改造、政务合作、产业融资六大方向精准发力,以全场景、多元化、有温度的金融服务生态,深度融入湾区养老保障体系建设,回应银龄群体对美好生活的深切期盼。

财富守护 构建全周期财富管理体系

作为中国经济大省,广东养老金融发展基础扎实、市场活力充沛。全省养老保险三大支柱体系不断完善,基本养老保险参保人数超8200万人,基金规模稳步增长;企业年金、职业年金运营平稳;个人养老金开户人数突破2665万人,缴费金额达213亿元,发展规模位居

全国前列。

面对银龄群体风险偏好保守、追求稳健的需求,广东华兴银行量身打造专属产品矩阵。例如,该行自主研发推出“兴享回报266天(银色专享)”理财产品,兼顾安全性与流动性,精准匹配长者中长期养老资产配置需

求。同时,该行积极整合优质资源,引入多款正规养老年金险产品,构建“理财+保险”一体化财富管理体系,全面覆盖资产保值、长期养老保障等不同需求,一站式解决老年客户财富规划难题,用心守护每一位长者的“养老钱”。

产业赋能

金融活水精准滴灌银发经济

养老金融不仅是民生工程,更是产业引擎。广东华兴银行聚焦养老实体经济发展,主动加大养老产业金融支持力度,重点服务养老制造企业、养老机构,严格落实养老产业贷款利率优惠政策,切实降低经营主体融资成本。

目前,该行投放的信贷资金主要用于补充养老机构日常运营资金,有效缓解机构现金流压力,以金融活水精准滴灌银发产业,打通“金融+养老产业”服务链条,助力本地养老机构提升服务品质,推动养老产业稳健发展。

养老金融是惠及千家万户的民生工程,更是前景广阔的朝阳赛道。下一步,广东华兴银行将继续紧跟国家及广东省养老金融政策步伐,坚守“金融为民”初心,持续优化养老金融产品矩阵,打磨适老服务细节,深化文化公益服务,加大养老产业信贷投放,不断探索养老金融服务新模式、新场景。

服务升维 从物质保障到精神丰盈

金融服务如何突破柜台边界,融入长者日常生活?广东华兴银行给出的答案是,一张“老友乐”专属借记卡。据介绍,这张卡片承载着覆盖生活消费、医疗健康、便利出行的全维度权益体系,持卡客户可享受适老生活用品兑

换、名医挂号协助、定制体检套餐及机场高铁贵宾车等尊享服务。

养老服务不止于物质保障,更要丰盈长者精神世界。2026年,广东华兴银行总分行携手当地老年大学、中老年体育运动协会等单位,持续开展各类银龄

艺术活动,吸引大湾区上万名银发爱好者踊跃参与。舞台上热情绽放的银龄风采,正是该行坚守“金融为民”初心、深耕湾区的生动呈现。此举将“老友乐”服务品牌从金融领域延伸至精神文化领域,让养老金融服务更有人文温度。

数字适老 从“养老”变“享老”

大字体、大图标、智能语音引导……数字技术的适老化改造,让曾经困扰银龄群体的“指尖难题”转化为触手可及的便捷体验。据了解,广东华兴银行持续推进线上线下渠道适老化改造,全面提升老年客户金融服务体验。

线下端,该行所有营业网点专门开设老年窗口与绿色通道,减少长者排队等候时间;安装起身辅助器,从细节处保障老年客户安全;对智慧柜台进行升级,启用大字简易界面并配备语音播报功能,提高老年客户办理业务的便利性。

线上端,广东华兴银行持续迭代优化手机银行关怀版,采用大号字体展示,突出查询、转账等高频功能,严格遵循“关键信息易读、主要功能易找、操作步骤易懂”原则,不断降低智能金融服务使用门槛,真正让老年客户用得上、用得好、用得放心。