浦发银行广州分行:
坚持金融为民 把优质服务送到群众身边

浦发银行广州分行全面落实全行大服务工作部署,统筹推进服务提质、消保宣教、适老便民等各项工作。持续优化厅堂服务管理体系,统一规范业务操作流程,完善爱心窗口、便民设施与适老化配套,在各网点设立养老专区,围绕老年群体、残障人士、行动不便客户等特殊群体,优化业务办理流程,提供暖心便民服务以及上门服务,切实解决特殊群体办事难题。

浦发银行广州分行常态化开展厅堂微沙龙、进社区、进校园、进企业等金融宣教活动,广泛普及反诈防骗、征信管理、存款保险、理性投资等金融知识,主动揭露各类金融诈骗套路,引导群众树立正确金融观念,筑牢群众资金安全防线。严格落实消费者权益保护各项管理要求,业务办理全流程规范做好风险提示,健全客户诉求闭环处置机制,做到客户诉求及时响应、全程跟进、限时办结,不断提升客户体验。

浦发银行广州分行持续强化内部服务培训与常态化监督检查,定期组织服务礼仪、业务技能、投诉处置专项培训,建立服务短板动态整改提升机制,对标行业标杆查漏补缺,用心打造有温度、高效率、守合规的金融服务阵地。

近一年,浦发银行广州分行统筹线上线下渠道,广泛开展金融知识普及与客户服务活动,累计开展线上线下教育服务宣传活动1613次,全年通过各类活动触达客户813.14万人次,为行动不便、高龄客户提供零售上门服务超4977次。浦发银行广州分行坚持金融为民,把普惠便民服务落到实处,持续丰富服务场景、优化服务供给,切实把优质金融服务送到群众身边。

浦发银行 SPD BANK 广州分行 Guangzhou Branch

年度最佳用户体验服务

华夏银行广州分行:
争做服务普惠小微企业的排头兵

华夏银行广州分行争做服务普惠小微企业的排头兵,充分发挥银行在资源配置中的枢纽作用,不断提升金融服务的可得性、适配性和综合性。

华夏银行广州分行整合各方资源,破解小微融资痛点:一是深化银政合作,积极申请加入广州市信贷风险补偿机制,对接政府性风险分担政策,依托政府名单精准获取优质科技、涉农、专精特新小微客户,降低获客成本与业务风险。二是深化银担合作,延续与广东省农担的战略协作,扩大"银担分险+批量授信"模式规模,为涉农、小微主体降低融资门槛。三是深化产融合作,复制江南果菜市场"市场贷"合作模式,与更多核心企业、产业园区、专业批发市场开展对接,依托交易数据为上下游小微提供批量融资服务;与科技孵化器、高新区管委会合作设立小微服务站,批量拓展优质科技型小微客户。

华夏银行广州分行持续依托金融科技升级小微服务能力。升级数字化信贷系统,优化"龙商贷""数字保理"等产品的决策引擎,整合税务、政务、交易等多维度内外部数据,进一步提升业务操作线上化程度,保障客户全程线上操作、实时查询进度。另一方面,完善数字化风控体系,依托大数据建立动态风险预警模型,实现对小微客户经营状况的实时监测,提前识别化解风险,压降小微企业不良率。

华夏银行广州分行已建立由分行行长任组长的跨部门小微企业金融服务工作小组,强化行内跨部门协同,建立公司业务、授信审批、风险、数字金融、普惠金融等部门月度会商机制,快速响应解决业务推进中的问题,提升内部协同效率。

华夏银行 HUAXIA BANK

年度最佳普惠金融服务

广州银行:
以"自家人银行"优势服务湾区高质量发展

作为广东地区规模最大的法人城商行,广州银行充分发挥"自家人银行"优势定位,秉持"一起同行 一起共赢"的价值主张,深耕城市经济血脉,以服务实体经济为根、以金融创新为翼,持续在制造业强链、科技金融、普惠金融、乡村振兴等关键领域发力,为客户提供更专业更有温度的金融服务。截至2026年6月末,该行制造业贷款、战略性新兴产业贷款、科技贷款、绿色贷款较年初均实现两位数增长。

针对科技企业"轻资产、高风险、高成长"的共性特征,创新构建了以"技术流"为核心的信用评价体系,打破传统信贷评审对财务报表和抵押物的过度依赖,转向重点评估企业的技术壁垒、团队实力与市场成长性。截至目前,全行"益企共赢计划"签约客户已突破500家,签约金额超140亿元,实现广州11个行政区全覆盖。

依托"红棉理财"财富管理品牌,近五年累计为客户创造投资收益近100亿元,理财资金积极投向大湾区基础设施建设、科技创新等领域,形成了居民财富保值增值与地方经济发展相互促进的良性循环。

"粤来粤亲"是广州银行推出的社区服务品牌,已落地18个社区志愿者服务站,近一年累计开展活动近1300场,将服务触角延伸至基层末梢。已开展近500场"常青藤"俱乐部银发客群主题活动,常态化普及反诈防骗、养老理财规划等金融知识。创新打造《邻里财聚 粤来粤亲》金融科普微短剧,传递孩子财商培养、长者反诈防护与家庭财富守护三大领域的家庭金融干货,全国总触达人次达846.6万。

年度最有影响力品牌
年度最佳金融公益品牌

广州银行 BANK OF GUANGZHOU

深耕财资金融赛道
浦发银行广州分行打造财富管理新范式

浦发银行广州分行立足湾区发展,深耕财资金融赛道,充分依托集团多牌照协同优势,兼顾个人财富管理与对公企业财富服务,持续升级服务模式、丰富产品矩阵、打造特色生态,以专业资产配置能力为企业、居民财富保值增值保驾护航。

在个人财富管理领域,浦发银行广州分行坚持"财富+资管"双轮驱动,构建以资产配置为核心、"投研输出—产品优选—资产配置—持营陪伴"全链条的新型财富管理服务模式,搭建开放式产品货架,覆盖存款、理财、基金、保险、信托、养老等多元品类,把优质金融产品与专业服务送到千家万户。截至2026年10月末,该行个人金融资产余额突破1060亿元,服务零售客户超870万户。

聚焦个人客户多元化资产配置需求,该行持续迭代服务体系,一方面推出"靠浦管家"财富管理信托超级产品,夯实"浦发企明星"服务平台能力,打造"金融+服务+生态"一体化服务体系;另一方面焕新上线"财资a"资产配置服务体系,依托财富管理与资产管理双向循环驱动,深入推进落实落地数智化转型战略,为客户带来智慧、简清的财富管理新体验。

养老金融是个人财富服务的重要一环。该行积极响应国家养老金融发展号召,围绕"浦颐金生"养老金融服务品牌,推动养老场景和金融服务深度结合,打造具有湾区特色的养老金融服务体系。截至目前,该行已建成3家养老金融工作室,联合外部渠道引入专业健康设备,持续丰富网点"金融+健康"一体化养老服务功能;同步搭建银发专属产品及权益体系,上线推广个养专属产品超200款,服务银发客户39万户。2026年8月21日至23日,浦发银行广州分行亮相第十届广州老博会,荣获年度养老报备品牌奖项。

面向企业客户,充分发挥集团"四跨"和"全牌照"核心优势,深化母行、浦银理财、上海信托、浦银安盛等协同联动,构建对公财富管理一体化供给。精准匹配企业资金分层管理,推出多系列公司专属理财产品,覆盖多期限、多风险档位。同时面向企业客户推出定制化公司理财服务,为企业量体裁衣设计"一户一策"配置方案。截至2026年10月末,管理企业财富余额规模较上年末增长超150%,服务企业客户较上年末增长超15%,实现对公财富管理规模与客户规模双提升。

为解决小微企业客户便捷用款与收益增厚的需求,升级推出"灵活+"服务体系,创新推出"省心宝"特色产品,以低波动、稳健理财为主体,将申赎全流程嵌入"浦惠来了"线上平台,为小微企业提供轻量化现金管理入口。让普惠金融红利直达实体企业,有效解决小微企业闲置资金管理难题。

从个人家庭资产规划,到企业资金增值管理,浦发银行广州分行始终坚持以客户为中心,打通零售、对公财资金融服务链路,兼顾各类客群的差异化金财富需求。在坚持产品创新的同时,该行不断打磨服务软实力,坚持以投研为引领、以数智为支撑、以生态为载体,推动服务模式升级,从产品供给转向长期陪伴式资产配置服务。

财富管理,行稳致远。下一步,浦发银行广州分行将继续立足财资金融赛道,持续提升财富管理专业能力,以高质量财资金融服务,助力居民财富稳健增长、助力企业稳健经营,为湾区经济高质量发展贡献浦发金融力量。 (林广豪)