

# 万亿再贷款精准发力 惠及民企“融资夹心层”

中经记者 郝亚娟 夏欣  
上海 北京报道

自2026年年初中国人民银行宣布推出1万亿元民营企业再贷款货币政策工具后,各地积极落地推进。

《中国经营报》记者注意到,中国人民银行多地分行指导地方法人金融机构定向开辟绿色通道、简化审批流程、创新融资模式,保障民营企业再贷款高效平稳落地。

智联首席经济学家董希淼接受记者采访时指出,民营企业再贷款工具以1.25%的低成本利率向地方法人金融机构提供资金。除了政策利率低、额度大之外,政策的一大亮点在于首次将民营中型企业明确纳入支持范围。长期以来,中型企业既难享小微企业普惠政策,又缺乏大企业的议价能力,形成“融资夹心层”。而政策的实施,有效弥补民营中型企业难以享受小微企业政策红利的空白。

## 多地密集投放

从各地披露的数据来看,广东、安徽、山东、天津等省市已投放了不同规模的民企再贷款。

2026年1月,中国人民银行深入贯彻落实党中央、国务院决策部署,宣布在支农支小再贷款项下单设1万亿元民营企业再贷款额度,引导地方法人金融机构进一步聚焦重点,加力支持民营中小微企业。

东方金诚首席宏观分析师王青指出,1万亿元民营企业再贷款工具,主要覆盖地方法人金融机构。背后是这些金融机构扎根地方,对当地民营中小企业有更深入、更直接的了解,在控制信贷风险方面有天然的优势,也能更为灵活高效地满足民营中小企业的信贷需求。

为落实中国人民银行再贷款政策要求,近日,上海华瑞银行设立中小民营企业支持专项资金,专项用于支持经营稳健、流水覆盖充足、资金投向实体经济的本地中小民营企业,切实推动再贷款政策红利精准传导至市场主体。

上海华瑞银行方面表示,将深耕本地特色产业,拓展重点园

## 如何畅通政策传导堵点?

面对民营中小企业信贷需求,商业银行要健全敢贷愿贷能贷会贷的长效机制,才能充分发挥政策效应。

目前,万亿民企再贷款已进入规模化投放阶段,如何健全长效机制、破解风控短板、打通政策落地“最后一公里”,成为业内关注焦点。

王青指出,民营企业再贷款工具设立后,面对民营中小企业信贷需求,商业银行要健全敢贷愿贷能贷会贷的长效机制,才能充分发挥政策效应。其中的关键,是切实提升银行信贷风险控制能力。民营中小企业有两个较为突出的特点:

一是这些企业规模普遍较小,合格抵押品不足。二是民营中小企业普遍重市场、重技术,财务管理制度不健全,这也是银行控制信贷风险难度较大的一个原因。

针对这些问题,王青建议,商业银行要根据民营中小企业的特点和行业特征,通过与政府机构合作之类的方式,加强涉企信用信息收集,并以此为基础,设定风险评估、监控指标,减少对抵押品的依赖。

同时,银行内部考核中也要落实尽职免责机制,切实解决“不敢贷”的问题。另外,这方面还要进一步强化金融财政协同,其中,各地政府性融资担保机构适度提高银行授信担保额度、风险分担比例和代偿上限,也能让银行敢贷、愿贷、多贷。

科技型中小企业获得的信贷支持力度较大。

中国普惠金融研究院金融组分析指出,民营企业再贷款发放对象与支小再贷款一致,为地方法人金融机构,包括城商行、农商行、农合行、农信社、村镇银行和民营银行共6类。从支持领域来看,重点面向科创型民营企业、初创期民营企业、“专精特新”民营企业再贷款。当前,几大集中的行业为科技创新、绿色低碳、乡村振兴、数字经济、生物科技等制造业细分市场。

在利率方面,再贷款1.25%的低成本资金能够降低企业实际融资成本。董希淼告诉记者,1.25%的再贷款利率是传导链条的起点,这样的利率水平低于银行从同业市场融资的成本。这一结构性降息直接降低商业银行的负债成本,银行获得低成本资金后,有动力以更低的利率向企业放贷。部分银行据此推出相应的创新产品,一定程度上改善部分信贷产品利率偏高、

考核成本,将再贷款的外部激励充分转化为内部业务激励;二是扩大合格抵押品范围,便利地方法人机构更灵活运用再贷款额度;三是建立常态化监测评估机制,及时识别和解决政策落地中的“堵点”,确保万亿活水源源不断流向实体经济“毛细血管”。

中国普惠金融研究院金融组表示,从支持民营中小微高质量发展的全局来看,政策应不仅从间接



一年期再贷款利率为1.25%,低成本资金能够降低企业实际融资成本。视觉中国/图

期限较短、担保要求严苛等问题,再贷款政策还推动金融机构延长贷款期限,改善信贷供给质量。

王青进一步分析,当前MLF(中期借贷便利)的资金利率在1.9%左右。这意味着,商业银行以1.25%的利率从央行获得民企再贷款,成本优势明显。接下来,商业银行会根据政策要求,在有效控制

融资端发力,还应进一步扩展直接融资渠道,建设政府机构、金融市场、生产主体、居民部门四方激励相容的机制。同时,如何确保放贷资金能切实转化为对企业发展的有效助力亦值得关注。一方面,需要金融机构履职尽责做好贷后管理;另一方面,亦应增加多部门的政策协同性,共同帮助民营中小微企业发展壮大,使得资金的使用效果最大化。

融资端发力,还应进一步扩展直接融资渠道,建设政府机构、金融市场、生产主体、居民部门四方激励相容的机制。同时,如何确保放贷资金能切实转化为对企业发展的有效助力亦值得关注。一方面,需要金融机构履职尽责做好贷后管理;另一方面,亦应增加多部门的政策协同性,共同帮助民营中小微企业发展壮大,使得资金的使用效果最大化。

# 做好价值化经营 广发信用卡蓄力转型

作为消费领域的主要支付与信贷工具,信用卡在当前宏观经济的周期洗礼中,正经历着一场行业内部深刻的自我重塑。

面对存量经营的时代命题,广发信用卡确立了稳客户、稳业务、稳队伍、稳存量、控风险的核心方针,通过立足湾区、践行绿色金融、强化科技赋能与差异化服务,广发信用卡在转型中回归价值本源,探索出一条特色鲜明的稳健发展路径。

## 信用卡的韧性:消费共振下的持续调整

根据央行公开数据统计,近年来,信用卡发卡量连续多个季度环比下滑,信贷余额较2024年的8.7万亿元巅峰回落,收缩规模超万亿元。2025年,全年共有66家银行的信用卡分中心退出市场。这些数字勾勒出一个正在“瘦身”的行业图景。

然而,收缩并不意味着脆弱,反而是一种蓄力。在经历了过去十年“规模驱动”的粗放增长后,信用卡行业主动回归理性,从追求“大而全”转向“精而深”。这种主动调整,正是行业韧性的体现——它不是被动地被市场淘汰,而是在周期底部完成自我修复,为下一轮增长积蓄能量。

信用卡行业的韧性,体现在它对消费的拉动作用上。在提振消费的时代使命面前,信用卡不仅是支付工具,更是消费的“放大器”。

## 绿色金融:贯彻落实政策的战略之切

2025年3月,《关于做好金融“五篇大文章”的指导意见》明确提出“为经济社会发展全面绿色转型和美丽中国建设提供高质量金融供给”。为响应国家“双碳”战略与绿色金融“大文章”要求,广发信用卡将绿色理念深度融入产品设计之中,构建起覆盖全周期的绿色出行金融服务生态。

在绿色出行领域,广发信用卡推出绿色低碳卡、新能源汽车分期服务、新能源车主权益等多元化优惠。绿色低碳卡聚焦公交、地铁、高铁、共享单车及新能源汽车充电等绿色生活场景,提供6倍积分奖励;车主卡达标客户可享每月高至100元汽车充电返现。面对新能源汽车快速普及带来的“油转电”结

构性趋势,广发信用卡早在2022年便面向新能源用户新增充电优惠权益,并与云快充、小桔充电等头部充电运营商深度合作,在“发现精彩”APP平台实现信用卡功能与充电服务的深度融合。

在汽车消费领域,广发信用卡先后与鸿蒙智行旗下问界、智界、享界,大众安徽、长城汽车旗下新能源品牌等展开全生态合作,推出新能源汽车分期0首付、车主权益最高1288元权益活动,通过数字化手段优化信贷流程,实现“申请—审批—放款”全链路提速。这种对政策导向的坚定贯彻落实,使绿色金融成为广发信用卡可持续发展的重要支撑,也彰显了其作为金融央企成员单位服务国家战略的责任担当之切。

在存量经营的时代命题下,广发信用卡走出了一条特色鲜明的转型之路,其立足湾区,紧跟国家绿色经济发展战略,通过科技赋能,开展差异化经营及特色金融服务,实现信用卡的价值回归。

## 精耕属地:存量经营时代的差异化之切

信用卡分中心长期深耕一线,拥有强大的渠道优势和销售能力;总部则掌握技术、产品、资源上的集约优势。整合区域服务力量,优化总部资源配置,广发信用卡为地方客户量身定制金融解决方案,让服务更贴合地域实际、更契合客户需求。

广发信用卡基于对不同地区经济特色和消费习惯的深刻理解,实施差异化运营策略。如在广州、长沙、武汉、成都、杭州、北京6城

## 根植湾区:地域优势下的跨境互联服务之切

作为总部位于粤港澳大湾区的金融机构,广发信用卡充分发挥地域优势,深度融入湾区建设。自2019年推出“粤港澳畅游信用卡”以来,广发信用卡围绕跨境消费、湾区客户“食住行娱”等场景构建起完善的权益生态,持卡人在港澳及境外地区消费达标可享最高

## 科技赋能:数智驱动的创新之切

在数字化转型浪潮中,广发信用卡以“人工智能+”为内生动力,推动业务从“数字化”向“数智化”跃迁。2025年6月,新一代智能客服平台投入使用,深度融合音视频、视频、文本等多模态交互方式,构建起统一化、标准化的智能坐席工作体系。依托“智能知识库、智能语音、智能辅助”三位

## 价值化经营:在价值回归中的理性之切

万物皆有周期,而周期最伟大之处,在于它总是在极寒中孕育着萌芽。信用卡行业经历过高速增长后的“高光时刻”,也正经历着深度调整的“谷底沉淀”。数字变化背

后,是一个行业从规模崇拜向价值化经营的理性回归。这种理性回归,本身就是韧性的体现。在互联网金融流量幻象逐渐消解的当下,信用卡所坚守

即可在线完成信用卡申请全流程,将过去耗时数日、多次往返的线下流程压缩至线上短时间内完成,真正实现跨境办卡的“零距离”与“零往返”。

这一创新举措,呼应了《粤港澳大湾区发展规划纲要》对深化金融开放与便利化的政策指引,体现了

转译、通话监测、金牌话术推荐等功能。2025年以来,广发信用卡基于引入的Deepseek、通义千问等基座大模型,推动数十个关键场景的落地应用:“线索雷达智能体”通过多渠道客户交互会话分析,构建“线索挖掘—精准触达—高效转化”机制;“智能选卡助手”依托智能推理能力,实现个性化卡产品推

荐;“原声洞察”应用通过大模型自动化客户声音收集,覆盖范围较传统模式大幅提升。通过智能产品的规模化应用,广发信用卡正构建起“人机协同”的效能跃迁模式。这种以科技赋能降本增效、以数智驱动精准服务的能力,正是其在存量竞争中构建起的科技创新之切。

经营策略,更是对行业规律的深刻理解。在周期波动的浪潮中,只有坚持长期主义的金融机构,才能在低谷中沉淀价值,在复苏时率先起跑。广告

湖”菜系特点,落地“武汉江湖食代 秋鲜正当潮”特色菜活动,如“湖北莲藕排骨汤”“风味小龙虾”等6.9折起;长沙地区则融合老长沙味道和潮流零售品牌,启动主题为“秋鲜正当潮 烟火入新潮”的甄选5折起活动;北京从皇城根的精彩切入,遴选地道北京餐馆开展“京韵烟火·传统味道”主题活动,为本地及旅游客群带来更具性价比的京味体验;而以巴适入魂的成都滋味更不会缺席,成都地区的

“慢煮烟火气 快享天府味”主题促销更将川菜、火锅、卤菜等特色品牌美食串联成CITYWALK攻略。这种因地制宜的属地特色经营,通过“地标引流—场景支付—权益闭环”的创新模式,将饭票优惠活动嵌入高频消费场景中,在凸显区域经营特色同时,精准满足了地区客户对高品质消费生活的需求。通过分地域场景化精细运营释放消费潜能,正是广发信用卡在存量时代构建起的差异化经营之切。

金融服务主动衔接湾区融合发展进程的实践探索。从推出湾区专属信用卡,到拓展跨境商户网络,再到突破线上申卡流程瓶颈,广发信用卡的金融服务始终与湾区融合进程同步——这种根植于区域经济沃土、主动服务国家战略的能力,正是其独特的湾区特色之切。