

从“种树”到“育林” 银行业共话科技金融新篇章

证券时报记者 黄钰霖

科技金融作为“五篇大文章”之首，肩负着支撑创新驱动发展、培育新质生产力的重要历史使命。站在“十五五”开局之年的关键节点，随着我国产业结构加速向更高能级跃升，金融机构服务科创企业的模式在经历一场深刻重塑。

过去几年，金融机构更多聚焦于单个科创项目或单一企业的信贷投放，犹如在荒野中独立“种树”；而发展到当下，面对科技型企业全生命周期复杂多变的金融需求，行业急需转向体系化布局与多主体协同，完成向“育林”的进阶——构建起一个生机盎然的科技金融生态圈。

近日，在证券时报社主办的“2026金融机构年会暨银行业年会”上，一场主题为《从“种树”到“育林”：写好首篇大文章》的圆桌对话引发共鸣。国信证券经济研究所所长助理王剑作为主持，与招商银行总行科技金融部副总经理范雨、浦发银行总行科技金融部副总经理宋龙峰、平安银行总行普惠金融部副总经理王伟一道，围绕科技金融的底层逻辑、组织协同、行业竞争等诸多热点话题展开深度研讨。

跨越科技金融认知门槛

从“种树”到“育林”，不仅是服务规模的扩大，更是底层逻辑的转变。在与会嘉宾看来，这标志着银行业科技金融正式从1.0时代迈向2.0时代。

“科技金融从1.0到2.0，是从做业务走向建生态，最直观的改变体现在服务对象和服务方式上。”王伟表示，过去，银行做业务紧盯的是单一企业，如今不仅要服务企业，还要洞察企业主及其背后的整个产业生态；服务方式也必须从纯粹的贷款供给，向结算、投资等全生命周期的综合服务延展。

然而，这种跃迁并非易事，对银行



图为“2026金融机构年会暨银行业年会”的圆桌论坛环节。 宋春雨/摄

从业人员的产业洞察力提出前所未有的挑战。

范雨坦言，从“种树”到“育林”，银行首先要跨越的是“认知能力的门槛”。传统的银行信贷高度依赖资产负债表、利润表、现金流量表以及抵押物，但现代科创企业技术迭代极快，早期往往呈现轻资产甚至亏损状态。

“比如生物医药行业的创新药企业，管线可能才进入临床一、二期，完全没有净利润和营收，银行怎么判断它的融资价值？”范雨表示，银行最大的挑战是将评价标准从“看三表”转向“看技术、看赛道、看竞争力”，不能用传统企业的评判标尺去衡量现代科技企业。

除了认知门槛，风险机制与协同模式的重构同样是跃迁的关键。宋龙峰认为，从“种树”到“育林”，最大的底层问题在于协同。前两年银行业都在做单点“种树”的工作，如今树已成林，亟须突破内外部生态壁垒。

范雨对此表示认同，他指出，从“种树”到“育林”，需打破创投、园区、政府、券商之间的“信息孤岛”，将其转化为紧密连接的“信息纽带”，同时也需要政府资金池、担保机构共同参与，用整个生态的力量来呵护科创企业。

构建内外部协同生态圈

要真正实现从“单兵作战”向“生态

协同”的转变，商业银行必须在组织机制上动真格。近年来，多家银行相继成立科技金融的一级专营部门，试图从顶层设计上打破条线壁垒，重塑内部生产关系。

在内部机制方面，招商银行与浦发银行均分享了架构重塑的实战经验。范雨介绍，招行树立了“大科技观”的概念，在全行层面组建“科技+”跨条线工作组，公司、投行、产业研究、风控等部门、子公司联合推动，实现“全行一盘棋”。

浦发银行同样在组织架构上进行了优化。宋龙峰介绍，浦发银行在2024年初就成立了总行科技金融部，并在集团层面设立了相关专班，负责

产品与模式、组织架构与服务体系的创新。

“通过这种模式，浦发银行打通了科技支行的一线洞察、投行条线的并购重组以及私行理财的财富管理，实现了集团一体化的接力服务。”宋龙峰说。

在外部生态链接上，各家银行亮出了更多的差异化抓手。

宋龙峰将其概括为“商行+投行+生态”模式，具体打法涵盖股、债、贷、保、租、孵、撮、联等多个维度，“浦发银行不仅打造了‘科技会客厅’这一常态化产融生态品牌，已举办2000场、触达超10万家企业，还针对政府、高校、园区、创投等四类核心伙伴推出了专属服务方案”。

据宋龙峰介绍，为了有效服务一线人员展业，浦发银行创新推出涵盖科技、产业、政策、园区、基金的“五大雷达”数智工具，助力生态伙伴和客户经理精准研判企业价值。

平安银行将科技赋能作为中小微科创企业服务的重要突破口。王伟表示，平安银行在“六策合一”（客群、政策、产品、渠道、组织与资源）的策略下，布局了“1+12+N”的组织架构。针对初创期轻资产型的科技企业，平安银行在产品创设上引入了知识产权打分与专家评定打分机制，并借助AI智能助手，为中小微科技企业提供便捷、快速、低成本的融资渠道。

走向差异化与接力共生

随着越来越多金融机构涌入科技金融赛道，业内也开始担心同质化竞争与信贷“价格战”的复现。站在生态“育林”的视角，行业该如何跳出内卷，实现可持续发展？

“最大的痛点在于，我们的从业人员能不能真正看懂这些名不见经传的‘隐形冠军’在做什么。”王伟认为，要跳出单纯的价格战，银行客户经理必

须向“科技行业专家”转型，真正看懂科学技术的估值。同时，平安银行依托集团综合金融优势，提供包括投贷联动在内的全生命周期陪伴，用专业深度的综合服务替代单一的低价信贷竞争。

面对同业竞争，范雨则给出了一个更为宏大的生态视角：“银行同业之间，我们最期盼看到的是不陷入‘内卷式’竞争，希望各家银行能依托自身资源禀赋，走出差异化的科技企业服务道路。”

范雨表示，不同银行具备不同的资源禀赋，各家银行可以在生态中找到属于自己的定位：有的银行深耕产业链龙头，有的银行擅长服务中小微企业普惠。

范雨以招行为例，作为拥有2.3亿庞大零售客群和服务基础的“零售之王”，可以为科技企业提供公私协同支持。

不仅是同业之间，银行与创投机构（VC/PE）之间同样是“接力共生”的伙伴。范雨表示，创投机构与银行存在互补，股权资金和银行信贷能够为科技企业提供多元化、接力式的融资路径。

宋龙峰呼吁，应让生态协同从“联盟倡议”走向“常态化机制”。他建议，行业可共建评价标准，让科技企业的“软实力”能够在全行业通兑为融资的“硬信用”；同时，在合规前提下打通底层数据，让数据底座成为科技金融生态的公共基础设施。

“种树最好的时间是十年前，其次是现在。而育林最好的方式，是大家一起干。”宋龙峰表示。

“科技金融是‘十五五’时期国家的战略布局，种树和育林不是选择题，而是必答题。独木难以成林，育林才是我们的最终目的。”范雨说。

王伟也表示，期待在国家战略与政策贴息、风险补偿的背景下，携手各行各业，把小树林连成大森林。

2026银行业 天玑奖 获奖名单

综合类及子公司奖项

2026年度高质量发展银行天玑奖

中国农业银行
中国邮政储蓄银行
宁波银行
徽商银行
微众银行

2026年度区域影响力银行天玑奖

江苏银行
杭州银行
上海农商银行
中原银行
厦门国际银行

2026年度粤港澳大湾区杰出服务银行天玑奖

中国建设银行深圳市分行
中国工商银行深圳市分行
广发银行
星展银行（中国）

2026年度杰出理财公司天玑奖

招银理财
农银理财
南银理财
平安理财

大零售与理财类奖项

2026年度金质理财品牌天玑奖

华夏理财-“悦慧”系列产品品牌(优先股策略)
信银理财-“信颐”养老金融品牌
农银理财-“农银顺心”养老系列理财产品
上银理财-“美好”系列理财产品

2026年度金质银行理财产品天玑奖

—— 现金管理类 ——
中银理财-QDII日计划(美元版)
交银理财-稳享现金添利(惠享版)28号理财产品
中邮理财-邮银财富·理财宝
东莞农商银行-金鼎理财随心享1号
齐鲁银行-天天盈9号
—— 固收类 ——
民生理财-贵竹固收增利周周盈7天持有期31号理财产品
南银理财-珠联璧合致远1912一年定开公募人民币理财产品
上银理财-“聚宝盈”系列开放式(9个月持有期)理财产品WPBK24M0901期
—— 混合类 ——
光大理财-阳光橙量化多策略1号(1年最低持有)
招银理财-招智双利12个月持有期1号混合类理财产品
工银理财-鑫悦优先股策略优选最短持有180天混合类开放式理财产品

2026年度杰出银行理财团队天玑奖

郑州银行-刘进蕊团队
平安理财-曾翰文、唐沪军团队

2026年度财富管理银行天玑奖

招商银行
中国农业银行
中国银行

2026年度精品私人银行天玑奖

中国银行
交通银行
浙商银行

2026年度养老金融服务银行天玑奖

北京银行
上海银行

批发业务类奖项

2026年度银行业精品投行天玑奖

中国工商银行
中信银行

2026年度杰出债券承销银行天玑奖

中国银行

2026年度杰出并购融资银行天玑奖

兴业银行

2026年度科技金融服务银行天玑奖

浦发银行
兴业银行
招商银行
北京银行

2026年度普惠金融服务银行天玑奖

中国民生银行
平安银行
常熟农商银行
湖北银行
紫金农商银行
江西银行

2026年度跨境金融服务银行天玑奖

浙商银行
恒生银行(中国)

2026年度杰出资产托管银行天玑奖

中国工商银行

创新及品牌类奖项

2026年度科技创新银行天玑奖

网商银行

2026年度杰出手机银行APP天玑奖

交通银行-交通银行App
华夏银行-华夏银行手机银行

2026年度中国银行业ESG实践天玑奖

中国邮政储蓄银行
兴银理财
中国民生银行
贵州银行
江阴农商银行

2026年度杰出研究团队天玑奖

青岛银行-青岛银行首席经济学家办公室
渤海银行-渤海银行智能风控团队

2026年度金质银行品牌天玑奖

宁波银行
九江银行
江南农商银行

2026年度和谐投资者关系银行天玑奖

南京银行
厦门银行
苏州农商银行
张家港农商银行
贵阳银行