

竹林“呼吸”能赚钱 邮储银行助推之江大地青山变金山



视觉中国图片

张大山点开手机，发现一笔碳汇分红已悄然入账。

作为浙江省安吉县一家村毛竹专业合作社的社员，张大山没有想到祖祖辈辈守护的竹林竟成了“绿色银行”——竹林每年吸收的二氧化碳变成了真金白银，全县167个村年均增收超100万元。“过去砍竹卖笋，每亩收入不到100元，如今竹林‘呼吸’都能赚钱。”他笑着说。

这是邮储银行深耕绿色金融沃土的一个缩影。

破解竹林碳汇“变现难”、定制“邮碳贷”助力企业零碳技改、创新“三级联动”高效审批大型抽水蓄能项目、落地多项创新绿色金融业务……中国邮政储蓄银行正以系统性金融解决方案，精准滴灌生态价值转化全链条，驱动产业绿色跃升，为绿水青山向金山银山的转化提供坚实金融支撑。截至2025年6月，该行绿色贷款余额近万亿元，较年初增长11.59%。

● 本报记者 吴杨



邮储银行工作人员（左）深入工厂车间，实地了解企业生产经营状况及融资需求。吴杨/摄

在金融活水的精准滴灌下，安吉县的毛竹正加速变绿为金。

竹刀叉、竹吸管、竹地板……享有“中国竹乡”美誉、坐拥超100万亩竹林的浙江省安吉县，正积极推动竹产业绿色升级。在安吉县两山合作社展厅，巨大的电子屏实时跳动着毛竹林的碳汇数据。

“我们打造了全国首个县级竹林碳汇收储交易平台，将分散的竹林资源整合为规模化碳汇资产包。全县119个毛竹专业合作社、5.1万户林农的林权证信息被接入系统，农户在小程序内轻点屏幕即可完成林权流转。”平台运营方安吉两山生态资源资产经营有限公司总经理助理曹安邦一边指着全链条图，一边介绍。

该公司成立于2015年，旨在对全县生态资源进行统一规划、收储与开发。2021年，安吉县启动了竹林碳汇改革，当年即收储竹林碳汇2.5万吨，向大里村等5个村支付了3年竹林碳汇收储资金108.6万元。

改革甫一启动，邮储银行湖州市分行便精准把握机遇，主动对接，成功落地“竹林碳汇银团贷”，成为“安吉竹产业改造升级碳汇能力提升项目（章村镇片区）”银团中首个完成审批的机构。该银团授信总额为10亿元，邮储银行份额为6亿元，目前项目贷款余额为7.2亿元。

“通过提供大额授信、高效审批，邮储银行展现了极强的业务魄力。”曹安邦评价道。

魄力源于何处？邮储银行安吉县支行行长张立说：“我们进行了深入研判，一方面，基于本地深厚的竹产业基础和民众情感，项目的可持续发展模式值得信赖；另一方面，无论是国家双碳目标政策导向，还是未来低碳转型趋势，购碳需求长期存在，市场前景广阔。”

“邮储银行的银团贷款让竹林里看不见的空气变成了实实在在的收益。”曹安邦补充道，同时，购碳企业也因此获得银行提供的优惠贷款利率，真切感受到金融让利实体经济的温度。邮储银行湖州市分行行长郑泽童介绍，湖

州市分行对绿色信贷给予FTP（内部资金转移定价）15个基点的减点支持，并积极拓展“绿色+”场景，推动融合发展。

金融的深度介入让生态资源从“沉睡资产”转化为流动资本。截至目前，安吉县已组建村毛竹专业合作社119家，实现千亩以上竹林行政村全覆盖，累计收储竹林超84万亩。

曹安邦算了一笔账：“如果将这84万亩毛竹林全部开发竹林碳汇，年碳汇收益近3400万元，其中的80%将反哺村集体和农户。”

更遥远的变化还在悄然发生：全县竹林复育率达95%；昔日废弃矿坑变身网红“深蓝计划”咖啡馆，单日咖啡销量曾达到8000余杯。

金融不仅激活了竹林的生态价值，也为单家企业的绿色转型注入强劲动能。

“我们探索构建电池绿色循环产业模式，废旧电池回收率普遍达99%左右，这种深度循环实践在行业内领先。”超威集团财务总监助理褚凤庆介绍道。

这家于1998年创立、2010年在香港上市、总部位于浙江长兴的绿色能源解决方案提供商，专注于铅酸电池、锂电池等新能源产品的研发生产，持续加码绿色发展与转型升级，但也常面临资金压力。

2021年，为纾解超威集团原材料采购和日常运营的资金周转难题，邮储银行浙江省分行

及时提供了4笔合计1.1亿元的一年期流动资金贷款。

“我们后续了解到，这家公司对流动资金贷款的利率预期较低，省分行立即研究差异化定价方案，在严控风险的前提下，力争提供更具市场竞争力的融资支持。”邮储银行长兴县支行行长羊洁说。

据介绍，除提供全流程线上化服务外，邮储银行浙江省分行还为超威集团核定一般风险敞口额度6亿元及低风险敞口额度60亿元，全面满足其多元化融资需求。

“邮储银行的金融产品，特别是多样化的贴现服务，额度持续提升、利率普遍下行，有效

降低了我们的财务成本。”褚凤庆说。

从长兴县驱车近四小时，记者来到位于衢州市的浙江启越纸品有限公司。这家省级科技型中小企业主营业务是包装装潢、其他印刷品印刷。

在绿色发展成为时代强音的背景下，面对日益严格的环保标准与持续攀升的绿色产品需求，启越纸品深感转型紧迫。“节能降耗、环保达标是所有行业必须面对的课题。”启越纸品董事长徐文明表示，公司2021年启动“零土地”技改项目，旨在不新增用地前提下，通过技术升级和设备更新等方式，实现节能减排与资源高效利用。项目投入3000万元，于2022年6月

建成。邮储银行衢州市分行敏锐识别到企业技改升级的资金需求，鉴于其在环境和社会风险分类中被评为B级（蓝色），主动对接并量身定制绿色金融方案。

“我们提供了3400万元的绿色贷款‘邮碳贷’，采用一年一转、无还本续贷模式，较企业原有他行贷款额度提升400余万元，利率更低，更贴合其资金周转特点。”邮储银行衢州市分行营业部副总经理柴红根介绍。

徐文明还透露了公司今年的大动作——打造智能化工厂。“所有设备已订购完毕，首批8月初送达。新设备投产后将大幅提升生产效率和空间利用率，降低人力成本。”他说。

作为身处“两山”理念发源地的金融机构，邮储银行浙江省分行在绿色金融创新领域表现尤为突出，其不仅深度参与华电玉环1号海上风电等省级重点绿色工程，更持续创新业务模式：落地全国首笔绿色G贴创新业务，开发“企业生态信用贷”，构建ESG多维评价体系……

从安吉竹海的碳汇核算，到江山峡谷的“绿色充电宝”；从印刷企业的零碳技改，到电池巨头的再生材料革命——邮储银行正以金融之力，在之江大地上全力助推绿水青山向金山银山转化。

人身险预定利率下调倒计时 险企加快新老产品切换

● 本报记者 陈露

“最近几天我一直在忙着拜访客户，处理客户咨询、投保等事宜。今天上午我约了客户，给他们讲解保险产品，下午还要为几位客户办理投保。”保险经纪人李先生8月26日告诉中国证券报记者。

与李先生情况类似，近期不少保险销售人员都处于忙碌状态。根据人身险产品预定利率与市场利率挂钩及动态调整机制，9月起，人身险产品预定利率将下调。利用预定利率下调前的窗口期，不少保险代理人开足马力冲业绩。

记者调研了解到，当前各家险企加快新老产品切换。业内人士表示，预定利率下调或影响保险产品价格。消费者应根据自身风险承受能力、财务规划和保障需求等，合理购买保险产品。

产品切换进行时

“保险产品预定利率下调倒计时”“目前的保险产品收益率较高，现在投保能终身锁定这一利率水平，是一个不错的配置窗口期”……近日，不少保险销售人员在微信朋友圈等社交平台发布人身险产品预定利率即将下调的信息。

根据人身险产品预定利率与市场利率挂钩及动态调整机制，9月起，人身险产品预定利率将下调。当前距离预定利率下调还剩不到一周时间，记者调研了解到，不少险企正在进行新老产

品切换，不同险企的老产品停售节奏略有不同。

李先生告诉记者，部分险企在7月末至8月中旬停售了一批老产品，还有一些险企选择在8月31日“卡点”停售老产品，包括养老年金险、增额终身寿险、两全险、重疾险、护理险等。

与此同时，险企也在陆续推出新的保险产品。比如，复星联合健康近期推出预定利率为2.0%的增额终身寿险产品，中意人寿、信泰人寿、华泰人寿等推出保底利率为1.75%的分红险产品。保险经纪人刘女士向记者展示的新产品储备表显示，9月初将有包括华贵人寿、陆家嘴国泰、国富人寿等多家保险公司推出新产品，产品类型包括重疾险、增额终身寿险、分红险等，其预定利率均较目前的预定利率有所降低。

记者调研了解到，在8月底之前，险企推出的新产品相对较少，保险销售人员销售重心仍在老产品上。刘女士告诉记者，自己最近几乎每天都要加班。预定利率即将下调的消息发布后，不少消费者对此表达了关注，有老客户主动找过来加保，来咨询的人也不少。

多位保险销售人员告诉记者，随着存款利率不断下调，不少客户开始寻找收益率更高的产品，保险产品便是其中之一。“相比其他理财产品，保险产品的安全性较高。保险产品更适合长期投资，不少客户购买保险是为了强制储蓄，或者作为自己未来的养老金补充、为孩子准备教育金等。同时，保险产品的收益率写进合同，在当前预定利率下调的窗口期，不少消费者选择投保以锁定较高收益率。”李先生说。

保费或上涨

根据此前部分险企发布的公告，9月1日起，普通型保险产品预定利率最高值将从2.5%下调为2.0%，分红型保险产品预定利率最高值将从2.0%下调为1.75%，万能型保险产品最低保证利率最高值将从1.5%下调为1.0%。

预定利率下调后，对消费者有何影响？业内人士表示，预定利率下调意味着保险产品价格上涨或收益减少。

9月1日起，普通型保险产品预定利率最高值将从2.5%下调为2.0%，分红型保险产品预定利率最高值将从2.0%下调为1.75%，万能型保险产品最低保证利率最高值将从1.5%下调为1.0%。

李先生表示，预定利率下调对长期保险产品的影响较大。对于增额寿险、年金险等储蓄型保险产品来说，收益情况与预定利率密切相关，预定利率由2.5%降至2%之后，产品的现金价值增长速度变慢，收益预计较此前减少10%—30%，持有时间越长差距越明显；对于重疾险等保障型保险产品来说，预定利率下调后，在同等的保障额度下，其保费预计将较此前上涨20%至40%。

据中泰证券非银金融首席分析师葛玉翔测算，以30岁男性为例，传统险预定利率从2.5%下调到2.0%后，年金险、终身寿险、定期寿险、两全险和健康险对应毛保费涨幅分别为18.9%、20.8%、3.6%、7.6%和17.7%。

当前，不少消费者在预定利率下调前购买保险产品。对此，业内人士建议，保险最主要的功能是提供保障和进行风险管理，消费者在投保前应该明确自己的需求，根据个人情况理性选择产品，并非一定要“赶末班车”购买。同时，消费者在投保时，需要比较不同保险公司的产品，仔细阅读保险合同条款，选择最适合自己的产品，避免后续产生纠纷或误解。

分红险成重点发力方向

随着预定利率下调，重点发力分红保险产品已成为各家险企的共识。业内人士表示，分红险产品收益具有“保底+浮动”特征，其保证收益部分可以锁定最低收益，浮动收益部分可以使

客户与险企实现盈利共享，潜在收益率或随着险企的投资收益增加而提升，未来或成为市场的主流。

从多家险企发布的公告来看，此次传统险预定利率、万能险最低保证利率最高值分别下调50个基点，而分红险预定利率最高值仅下调25个基点，此次非对称下调将提升分红险的吸引力。

刘女士表示，此次下调后，以预定利率2.0%的增额终身寿险和预定利率1.75%的分红险产品为例，两者的固定收益部分仅有0.25个百分点的差距，较此前0.5个百分点的差距进一步缩小。不过，分红险产品可以享受分红收益，这部分收益主要与保险公司的投资能力挂钩，在保险公司投资收益较好的情况下，分红险整体收益率或高于增额终身寿险2.0%的收益率。

对于保险公司来说，发展浮动收益型保险产品可减轻负债成本压力。光大证券金融业首席分析师王一峰表示，未来随着险企浮动收益型产品占比逐渐提升，负债成本的压力缓解及投资风险的有效分散将有助于险企进一步提高权益资产配置比例，增强收益弹性，进而为分红险发展赋能。

业内人士认为，尽管分红险具有一定优势，但投资者在投保前还需要综合考虑。“消费者在投保前需要重点关注险企的实力、投资收益率、过往5—10年的分红实现率、保险产品情况等，这些是衡量险企经营稳定性、赚钱能力、分红意愿的重要指标。”刘女士建议。