

中国银行上市二十年：

# 一个“A+H”的起点 一条波澜壮阔的增长曲线

2006年7月5日，上海证券交易所上市锣声响起，中国银行正式登陆A股，该行也成为国内首家“A+H”全流通发行上市的银行。

二十年后，这家银行资产规模已近40万亿元，境外机构遍布64个国家和地区，成长为全球系统重要性银行。当年那次上市敲锣，打开的不仅是银行对接资本市场的通道，更开启了中国金融业深度革新的全新征程。

● 本报记者 吴杨

公司供图

时间回到本世纪初。2001年中国加入WTO，为中国制造打开了全球市场，也为金融业开启了改革倒计时，国有银行股份制改革箭在弦上。

2001年，中国银行积极参与经济全球化进程，不断增强品牌优势和整体实力，将原港澳中银集团中的10家银行重组合并为中国银行（香港）有限公司（以下简称“中银香港”）。2002年，中银香港成功上市，成为当年全球第三大IPO。这不仅是国有金融企业海外上市的“破冰”之举，更让中国银行团队在实践中积累了宝贵的经验——如何与国际投资者沟通、如何建立符合国际标准的治理体系，这些都为后来的整体改制打下了基础。

上市只是起点，中国银行真正的跨越，发生在与国家经济脉搏一同跳动的二十年里。这二十年来，中国银行资产规模从4.74万亿元增至38.36万亿元，翻了近三番。

——乘中国经济发展之势，中国银行资产规模持续突破，实力不断跃升。二十年间，中国银行的资产规模从上市之初的4.74万亿元增至2025年末的38.36万亿元，这条增长曲线与中国经济的发展轨迹严丝合缝。

上市后的第一个五年（2006年至2010年），恰逢中国经济高速增长期，中国银行资产总额由2006年的4.74万亿元增至2010年的10.46万亿元，规模实现翻番，期间年均增速达17%。2009年，在应对全球金融危机，国家推出“四万亿”投资计划的背景下，中国银行当年资产规模增速26%，贷款增速50%，贷款重点支持能源、交通、基础设施等国家战略领域。

2002年，国家层面开始酝酿国有商业银行股份制改革。此时的国有银行中，中国银行具备率先重组的比较优势：盈利能力与资本充足率领先同业，国际声誉良好，商业银行、投资银行和保险三大业务板块协同并进，国际化人才储备充足。凭借这些积淀与先发优势，中国银行被列为国有商业银行股份制改革首批试点行。

接下来的问题是怎么改，是像当时很多国企改革那样“分拆上市”，把优质资产剥离出来轻装上阵？还是“整体改制”，背着全部家当一起过河？中国银行经过反复研讨统一意见：不拆分、不剥离，全部资产、全部债权、业务和员工由新的股份公司完全承继。

此后，中国经济发展进入新常态，中国银行保持平稳发展，资产规模持续增长。2019年以来，宏观政策强化跨周期调节，中国银行持续发力服务实体经济，截至2025年末，资产总额38.36万亿元，“十四五”期间，战略新兴、绿色、普惠等重点领域贷款年化增速逾30%。

规模的增长，始终伴随着中国银行业务结构的优化和服务国家战略能力的跃升。

——应国之所需，中国银行全力以赴，为重大战略保驾护航。2011年，中国银行入选全球系统重要性银行，成为新兴经济体国家和地区中首家获此殊荣的银行。这一年，中国银行资产总额为11.83万亿元。

正是在同一年，中国银行主动请缨担任港珠澳大桥项目的银团唯一牵头行、唯一结算行与唯一代理行。这一干就是十五年。此时距离中国银行股改上市已过去数年，该行经营管理能力历经市

这一选择的背后是多方面的考量：保证海外分支机构和国际业务的连续性，股改前，中国银行在世界27个国家和地区有大量分支机构，整体改制可避免因主体变更导致海外机构需要重新申请营业许可的风险；保持银行稳定，担当社会责任；完善公司治理机制，整体上市可有效避免关联交易并提高信息透明度；守护中国银行近百年品牌的完整性。

在各方支持下，中国银行完成了资产清理与财务重组。中央汇金为该行注入225亿美元资本金，中国银行先后发行共600亿元次级债补充资本，并通过定向票据等方式剥离了账面不良贷款及相关资产。

引进战略投资者的过程充满挑

战。2005年中国银行与苏格兰皇家银行展开引资谈判。经过多轮沟通与尽调，对方于当年8月以31亿美元购入中国银行10%股权。此后，淡马锡、瑞银、亚洲开发银行相继入股，实现了股东结构多元化。

2006年6月1日，中国银行H股在香港联交所挂牌，募集资金超754亿港元，成为当年全球金融业最大的股票发行项目；一个多月后，中国银行A股于上海证券交易所上市，首创国有商业银行“A+H”全流通上市模式。

截至2006年末，中国银行总资产5.33万亿元，当年实现税后净利润较上年增长超60%。上市，开启了这家百年老店的全新篇章。

区，由27个拓展至64个，辐射共建“一带一路”主要节点。

在共建“一带一路”中，中国银行累计跟进公司授信项目超1400个，授信支持逾4390亿美元，支持重大标志性项目及“小而美”民生项目取得新成效。国际三大评级机构当下对中国银行的主体信用评级均保持国内商业银行领先水平，基础评级多年来居可比同业最高，全球金融市场认可度稳步提升。

大国基建之外，中国银行还深耕跨境贸易的毛细血管。面向广汽国际新能源汽车出海布局需求，中国银行为其打通跨境人民币清算绿色通道，实现境外销售回款“T+0”到账。2025年，境内机构国际结算量突破4.45万亿美元，跨境人民币结算量超过17.7万亿元，稳居市场首位，熊猫债、离岸人民币债券等业务持续保持市场领先。

从超级工程到外贸企业，中国银行将中国经济与全球市场紧密缝合。

区，由27个拓展至64个，辐射共建“一带一路”主要节点。

在共建“一带一路”中，中国银行累计跟进公司授信项目超1400个，授信支持逾4390亿美元，支持重大标志性项目及“小而美”民生项目取得新成效。国际三大评级机构当下对中国银行的主体信用评级均保持国内商业银行领先水平，基础评级多年来居可比同业最高，全球金融市场认可度稳步提升。

大国基建之外，中国银行还深耕跨境贸易的毛细血管。面向广汽国际新能源汽车出海布局需求，中国银行为其打通跨境人民币清算绿色通道，实现境外销售回款“T+0”到账。2025年，境内机构国际结算量突破4.45万亿美元，跨境人民币结算量超过17.7万亿元，稳居市场首位，熊猫债、离岸人民币债券等业务持续保持市场领先。

从超级工程到外贸企业，中国银行将中国经济与全球市场紧密缝合。

区，由27个拓展至64个，辐射共建“一带一路”主要节点。

在共建“一带一路”中，中国银行累计跟进公司授信项目超1400个，授信支持逾4390亿美元，支持重大标志性项目及“小而美”民生项目取得新成效。国际三大评级机构当下对中国银行的主体信用评级均保持国内商业银行领先水平，基础评级多年来居可比同业最高，全球金融市场认可度稳步提升。

大国基建之外，中国银行还深耕跨境贸易的毛细血管。面向广汽国际新能源汽车出海布局需求，中国银行为其打通跨境人民币清算绿色通道，实现境外销售回款“T+0”到账。2025年，境内机构国际结算量突破4.45万亿美元，跨境人民币结算量超过17.7万亿元，稳居市场首位，熊猫债、离岸人民币债券等业务持续保持市场领先。

从超级工程到外贸企业，中国银行将中国经济与全球市场紧密缝合。

区，由27个拓展至64个，辐射共建“一带一路”主要节点。

在共建“一带一路”中，中国银行累计跟进公司授信项目超1400个，授信支持逾4390亿美元，支持重大标志性项目及“小而美”民生项目取得新成效。国际三大评级机构当下对中国银行的主体信用评级均保持国内商业银行领先水平，基础评级多年来居可比同业最高，全球金融市场认可度稳步提升。

大国基建之外，中国银行还深耕跨境贸易的毛细血管。面向广汽国际新能源汽车出海布局需求，中国银行为其打通跨境人民币清算绿色通道，实现境外销售回款“T+0”到账。2025年，境内机构国际结算量突破4.45万亿美元，跨境人民币结算量超过17.7万亿元，稳居市场首位，熊猫债、离岸人民币债券等业务持续保持市场领先。

从超级工程到外贸企业，中国银行将中国经济与全球市场紧密缝合。

## 向下扎根 在细微处托举民生

作为实体经济血脉，金融既要广铺渠道，做大覆盖面，又要精准滴灌，兼顾服务温度。2023年中央金融工作会议提出金融“五篇大文章”，对大型商业银行服务实体经济的综合能力提出更高要求。

在科技金融领域，科创企业最缺钱的时候，往往也是它们最“不像”传统贷款客户的时候——缺乏重资产，报表数据不够亮眼。中国银行的破局之道是“融到产业链里，陪企业一起长大”。

国内GPU领军企业摩尔线程，在初创期最艰难时刻，中银集团旗下投资平台率先以股权投资进入；在产业化关键期，中国银行北京分行牵头组建“科技银团”，提供10亿元资金支持其万卡集群落地；冲刺科创板IPO时，中国银行旗下综合经营公司中银证券作为四大行唯一券商参与。这种“投贷联动、全周期陪伴”的模式，被称为“贯通式客户培育计划”，首期已配置600亿元专项资金，30余家具备核心技术的企业被纳入培育通道。

而在广袤的县域和乡村，中国银行的服务触角变得格外柔软。

安徽利辛县，玲翔种植专业合作社负责人老张每到夏收时节就睡不踏实：“农户拉粮到门口，如果我们没钱结账，下一次人家就不来了。”自有资金捉襟见肘，老旧烘干设备工作效率低，遇上阴雨天只能干着急。中国银行客户经理在“送货上门”中了解到具体情况，为这家合作社匹配“粮食收购贷”。“不到3个工作日，95万元就到账了。”老

张说，这笔资金分两部分安排：一半用于扩大收购半径，“粮等钱”变成了“钱等粮”；一半用于更新烘干设备。今年夏收，合作社收购量翻了一番，带动周边20余农户增收。

在深圳，一家国际物流企业因可抵押资产少、回款账期长而陷入资金周转困境，中国银行通过监测其国际结算数据，主动引导企业线上申请“跨境E贷”，当日批复200万元。截至2026年3月末，中国银行已累计为4.79万户小微外贸企业提供贷款近4000亿元。

遍布城乡、直达市场主体的毛细血管普惠服务离不开数字技术的有力支撑。中国银行自主研发的BOCAI大模型平台已部署DeepSeek、Owen等系列大模型，提供10亿元资金支持其万卡集群落地；冲刺科创板IPO时，中国银行旗下综合经营公司中银证券作为四大行唯一券商参与。这种“投贷联动、全周期陪伴”的模式，被称为“贯通式客户培育计划”，首期已配置600亿元专项资金，30余家具备核心技术的企业被纳入培育通道。

而在广袤的县域和乡村，中国银行的服务触角变得格外柔软。

安徽利辛县，玲翔种植专业合作社负责人老张每到夏收时节就睡不踏实：“农户拉粮到门口，如果我们没钱结账，下一次人家就不来了。”自有资金捉襟见肘，老旧烘干设备工作效率低，遇上阴雨天只能干着急。中国银行客户经理在“送货上门”中了解到具体情况，为这家合作社匹配“粮食收购贷”。“不到3个工作日，95万元就到账了。”老

张说，这笔资金分两部分安排：一半用于扩大收购半径，“粮等钱”变成了“钱等粮”；一半用于更新烘干设备。今年夏收，合作社收购量翻了一番，带动周边20余农户增收。

在深圳，一家国际物流企业因可抵押资产少、回款账期长而陷入资金周转困境，中国银行通过监测其国际结算数据，主动引导企业线上申请“跨境E贷”，当日批复200万元。截至2026年3月末，中国银行已累计为4.79万户小微外贸企业提供贷款近4000亿元。

遍布城乡、直达市场主体的毛细血管普惠服务离不开数字技术的有力支撑。中国银行自主研发的BOCAI大模型平台已部署DeepSeek、Owen等系列大模型，提供10亿元资金支持其万卡集群落地；冲刺科创板IPO时，中国银行旗下综合经营公司中银证券作为四大行唯一券商参与。这种“投贷联动、全周期陪伴”的模式，被称为“贯通式客户培育计划”，首期已配置600亿元专项资金，30余家具备核心技术的企业被纳入培育通道。

而在广袤的县域和乡村，中国银行的服务触角变得格外柔软。

安徽利辛县，玲翔种植专业合作社负责人老张每到夏收时节就睡不踏实：“农户拉粮到门口，如果我们没钱结账，下一次人家就不来了。”自有资金捉襟见肘，老旧烘干设备工作效率低，遇上阴雨天只能干着急。中国银行客户经理在“送货上门”中了解到具体情况，为这家合作社匹配“粮食收购贷”。“不到3个工作日，95万元就到账了。”老

张说，这笔资金分两部分安排：一半用于扩大收购半径，“粮等钱”变成了“钱等粮”；一半用于更新烘干设备。今年夏收，合作社收购量翻了一番，带动周边20余农户增收。

在深圳，一家国际物流企业因可抵押资产少、回款账期长而陷入资金周转困境，中国银行通过监测其国际结算数据，主动引导企业线上申请“跨境E贷”，当日批复200万元。截至2026年3月末，中国银行已累计为4.79万户小微外贸企业提供贷款近4000亿元。

# AI权益银行卡热闹之下 如何迈过成本、标准、权责三道坎

● 本报记者 石诗语

近日，平安银行“AI智算卡”在线上渠道及线下网点陆续开放申请。“持卡人可在日常用卡中累积算力权益。”平安银行相关负责人向中国证券报记者介绍。

6月中旬以来，平安银行、招商银行、网商银行瞄准AI爱好者、技术群体、小微商户等，推出AI权益银行卡，持卡人在消费、存款、理财金额达标后，可获算力积分、Token Plan套餐、AI经营工具等福利。

业内人士认为，此类银行卡权益通过绑定AI服务商实现降本增效，可形成用卡、算力、生产的价值闭环，但现阶段落地案例较少，后续规模化发展还需疏通成本不可控、权益通用性不足、算力服务权责不清晰等堵点。

用卡即获算力

刷卡送Token，AI浪潮席卷金融

赛道。记者了解到，“AI智算卡”整合算力聚合付费、基础金融服务、专属算力权益等功能，是平安银行与中国银联、腾讯云联合推出的国内首张面向AI算力个人消费用户的借记卡。

“开卡、支付、资产提升达标，均可按规则获取算力积分。”据平安银行北京西城区一位网点工作人员介绍，“客户开卡后新入资金1000元，就可领取价值40元的WorkBuddy算力包或银联Token Plan算力包的兑换券；新入资金5万元，可再领取兑换券，兑换价值100元的WorkBuddy算力包或银联Token Plan算力包。此外，绑定快捷支付，月支付笔数、金额达标，AUM提升达标，也都有相对应的附加权益。”

“客户可通过银行卡一键接入银联云计算平台（聚合主流大模型），获得Token Plan基础套餐，或使用WorkBuddy兑换AI办公与学

习工具包。”上述平安银行网点工作人员表示。

“AI智算卡不仅是一个权益载体，更是AI时代的基础设施入口。我们希望通过用卡即获算力的创新模式，让每一位对AI有需求的人，都能低门槛、可持续地获得AI能力支持。每一笔支付都将转化为AI生产力。”上述平安银行相关负责人说。

探索多元化权益

6月以来，多家银行试水AI权益银行卡。

6月25日，针对小微企业“用AI门槛高、运营难、获客难、选址难”等痛点，网商银行联合阿里云、芝麻企业信用、高德等生态伙伴，对“生意金卡”全面升级，推出国内首张面向小微经营者的AI权益卡。

“中国有超1亿户个体工商户、超6000万家中小企业。当前AI正成为新

的生产工具，但对这些小微经营者来说，要用好AI仍有门槛。”网商银行相关负责人告诉记者，“升级后的‘生意金卡’提供Token试用、内容生成、客户拓展、商机判断、门店选址评估等一系列服务。”

“比如，接入阿里云系列AI权益，为用户提供最高1000万Token试用等权益；接入高德问店的AI能力，可辅助小微企业主分析店面区位、周边业态，让选址少一些‘拍脑袋’，多一些数据参考。”上述网商银行相关负责人说。

6月11日，招商银行运通工程师信用卡专属AI权益上线。

“在7月底前，完成申请并获得工程师卡的持卡人，通过支付宝、微信或银联云闪付App扫码完成一笔不低于36元的交易，就可任选一项AI权益套餐。”招商银行信用卡中心工作人员告诉记者。具体来看，可选择的权益包括：1个月MaxClaw基础版+1个月Token

Plan Plus；2个月MiniMax Token Plan Plus；1个月MiniMax Token Plan Max。

仍需疏通堵点

谈及银行加码AI权益银行卡的前景，国家金融与发展实验室副主任曾刚认为，短期来看，这属于差异化获客手段，通过绑定AI服务商实现权益降本增效，跳出传统积分兑换内卷；长期来看，打破银行卡权益局限于消费回馈的固有框架，构建“消费-算力-生产”的价值闭环。

“但现阶段受众群体有限，权益通用性不足，能否规模化复制仍有待市场检验。”曾刚同时提到。

博通咨询首席分析师王蓬博也认为，此类银行卡依托智能体持续消耗算力带来稳定复购需求，天然适配消费积分兑换算力额度的闭环模式。但要实现规模化推广仍有诸多堵点。

“比如算力成本动态波动可能导致权益兑付成本不可控；各厂商大模型Token标准不统一，造成权益互通壁垒；算力服务权责划分不清晰可能引发消费者纠纷等。”王蓬博说。

业内人士预计，未来银行卡的权益和福利，将告别普惠式大水漫灌，走向分层定制、场景跨界、虚实融合三大方向。

“对于基础客群，银行将持续精简权益，聚焦刚需出行、便民消费等；对于中间客群与专业客群，银行会拓展AI算力、数字工具、职业服务等生产力类权益；对于高端客群，银行将侧重圈层资源、科研内测、行业沙龙等稀缺资源。权益载体从实物、服务向数字权益、算力额度、模型权限延伸，积分可与AI Token、数字会员互通流转。同时，银行会依托用户行为数据，用AI动态匹配权益，实现‘一人一策’精准投放。”曾刚表示。