

深耕科技沃土 赋能产业腾飞

华夏银行北京分行打造首都科技企业金融服务样板

紧扣科技金融“投早、投小、投长期、投硬科技”发展导向，立足北京国际科技创新中心建设定位，华夏银行北京分行落实金融工作政治性、人民性，对标监管要求、紧跟国家及北京市产业政策动态更新金融产品，构建覆盖科技企业全生命周期金融服务体系，重点支持人工智能、集成电路、商业航天、算力硬件等硬科技赛道，以精准长效金融服务助力首都科技产业提质升级。

一、金融投放量质齐升，科技企业赋能成果丰硕

分行搭建“1+1+1+N”科技金融专营架构：第一个“1”为统筹全行科技业务的科技金融中心；第二个“1”为深耕中关村产业高地中关村管理部；第三个“1”为专业化科技专营支行；“N”为聚焦细分赛道的科技特色支行。配套专业科技金融专员队伍，形成分部支三级联动服务模式。目前已服务北方华创、百度、京东科技、智谱、中科闻歌等20家硬科技龙头，通过专项授信保障企业技术攻关与产能扩张；针对轻资产中小科技企业创新信贷方案，持续陪伴企业跨越发展周期。

依托集团“商行+投行+租赁+理财”协同优势，多元赋能科创发展。2026 年落地认股权联动业务；旗下华夏金租聚焦算力、IDC 领域累计投放超12亿元，服务多家算力头部企业；联动产业基金打通股债融资通道，陪伴多家优质科技企业登陆资本市场。

多赛道标杆企业服务成果突出。人工智能领域，智谱华章源自清华大学计算机成果转化，为市属重点基金布局企业，分行提供全周期金融支持，在企业上市阶段提供授信支撑，并投放专项研发贷款，配套

定制化资金管理服务，深化长期战略合作。国产AI芯片企业昆仑芯获得分行专项授信，有力保障芯片研发、算力集群建设；陪伴港股上市科技企业中科闻歌发展全程，分行提供授信、结算、资本对接一体化服务。面向商业航天企业轨道辰光，分行定制综合融资方案，覆盖卫星研发、装备制造、在轨试验全链条，赋能商业航天产业突破。

二、全周期专属产品矩阵，直击科技企业融资堵点

分行所有金融产品体系迭代更新，均紧跟国家战略、北京市科技产业规划与监管工作要求，围绕企业初创、成长、成熟完整发展周期，打造分层适配的科技企业专属产品。

初创企业主推科技成果转化贷，弱化房产抵押要求，以核心技术、研发团队、知识产权作为授信核心依据，额度最高1000万元，同步对接市区科技贴息政策，降低融资成本；创新选择权贷款，采用“纯信用授信+认股权”模式，不稀释企业股权，实现银企长期共生。

成长期中小科技企业可办理纯信用产品科创易贷，依托科技评价打分卡简化流程，最高授信

3000万元；配套投联贷、研发贷，依托创投背书增信，研发贷资金最高覆盖80%研发投入，稳定支撑持续技术攻关。

成熟期龙头企业配置中长期项目贷款、并购贷款，支持企业扩产与产业链整合。除信贷外，同步提供综合配套服务：智能化司库平台统筹资金调度与资产增值；依托香港分行搭建跨境金融通道，覆盖海外投融资、汇率避险；面向员工推出信用贷、代发理财，为高管、核心科研人才提供私人银行、家族财富规划服务，兼顾企业发展与人才稳定。

三、多方协同构建生态圈，夯实科技金融服务保障

分行打造“政、银、企、园、投”五位一体服务生态。主动对接市科委、经信局及各区金融主管部门，入驻海淀投贷联动专区，常态化开展政策宣讲、企业赋能活动；与30余家产业园、科研机构建立合作，定期举办投融资对接会，挖掘培育优质科技后备企业。

按照监管要求完善配套服务机制，开通科技企业绿色服务通道，建立科技授信尽职免责制度，适度放宽科技业务风险容忍度，充分调动一线服务积极性。人才培育方面，开设人工智能、商业航天、集成电路专项培训，联合高校、创投行业专家授课，打造复合型产业金融服务队伍。

华夏银行北京分行始终坚守服务实体经济、赋能科技产业初心，严格对标监管导向，紧跟国家及首都产业发展节奏持续优化产品与服务，联动多方资源完善产业服务生态，以专业、长效、有温度的金融力量，助力北京国际科技创新中心建设，服务高水平科技自立自强。

从保单到现场：众安保险怎样走进4亿人的运动“朋友圈”

7月初，国家体育总局印发《体育强国建设“十五五”规划》（以下简称《规划》）。这份以“体育强国”为主题的国家级专项规划，锚定了几大坐标：到2030年，经常参加体育锻炼人数比例达到40%左右，体育产业总规模突破7万亿元。

我国户外运动参与人数突破4亿，当4亿户外运动参与者用脚步重新丈量城市与山野，当骑行、匹克球、马拉松成为年轻人的社交货币——一个更本质的问题浮现出来：谁在为这股浪潮提供支撑？谁又在重新定义“在场”的含义？

体育被重新定义，众安保险下场多年

体育消费的逻辑正在被彻底改写，竞技时代的叙事已经翻篇。过去，体育属于运动员和观众；如今，它属于每一个愿意迈开腿的人。赛道在城市里延伸，运动在社交网络里发酵。

数据勾勒出这场变革的轮廓。当下，大众正持续拥抱体育赛事，2.4万名跑友相约19℃的凉都六盘水追风逐夏；更早一些的5月，HYROX健身跑上海站参赛人数破万创内地纪录。

《中国户外运动产业发展报告（2024—2025）》显示，我国户外运动参与人数突破4亿。这个数字背后，是4亿个正在被重新定义的生活选择。

这股浪潮的真正推手，正是年轻人。以Z世代为代表的青年一代，运动目的早已超越了强身健体，他们要的是圈层归属、情绪出口，以及一种值得被记录的生活仪式。

众安保险的运动生态布局，恰好踩在了这波浪潮最活跃的浪尖上。马拉松、HYROX、匹克球、骑行、篮球——众安保险的身影出现在越来越多运动场景中。截至2026年，众安保险累计支持200余场国内外

知名大众赛事，为超270万参赛选手和工作人员提供保险保障。

有产品创新，也有“全程陪伴”

传统运动保险的逻辑是“先受伤，再出场”，一时间，它甚至被视为低频、滞后的代名词。与用户之间唯一的交集，或许仅是意外发生后的那一通电话。除此之外，它在用户的运动生活中，几乎是隐形的。

多数运动保险只保障赛时急性意外，对运动人群最常遭遇的关节慢性劳损、练后恢复等需求几乎空白。

曾几何时，保险被视为“不得不买”的人场券，这导致运动者虽然有保险在身，但与保险的关系，最容易成为“最熟悉的陌生人”——如果不发生严重意外，用户对其毫无感知。

然而，保险公司正试图通过产品创新等方式改变这一局面。如众安保险推出的“趣动保”系列运动意外险，产品按照运动类型划分为日常运动版、球类运动版和户外运动版，不仅明确承保滑雪、长跑等高风险运动，更在业内创新纳入运动意外术后康复责任，以及未出险也可使用的运动康复服务。

用户即便在保障期内未发生意外，也可使用包含线上康复咨询与线下康复护理在内的健康服务，服务网络覆盖全国120多个城市的中西医康复机构。“趣动保”的设计思路，是把保险从“出事才赔”的被动角色，推向“没事也在”的主动陪伴。不出险，服务照样可以发生——理赔工具变成了健康伙伴，这种角色转变，让保险真正走进了用户的运动生活。

产品创新只是起点。众安保险更大的动作，是把保险从“后台”拉到“现场”。

2026年3月，南京半程马拉松鸣枪开跑。作为赛事唯一保险合作伙伴，众安保险在现场落地了“百城

助跑计划”的全面升级，从赛前接驳、领物寄存、医生问诊，到赛后拉伸、手机充电、号码牌塑封，跑者的每一步都有回应。

保单之外的“生态共建者”

如果把众安保险的动作仅仅理解为“更好的赛事服务”，那可能只看到了“水面”上的部分。

今年1月，众安保险推出“灵动”运动保险开放平台。这是一个“保险解决方案工具箱”，赛事方可根据赛事时间、地点、参与人群及运动类型，在几分钟内完成保险方案定制。平台已覆盖马拉松、自行车、球类、健身等多种运动场景，为HYROX、Trek100、中国匹克球系列赛等赛事提供保障。更值得关注的是，平台还链接众安保险多生态产品库，如医疗健康、意外险、财产保险及运动权益等，让保险从一项事后补偿的成本支出，转变为提升用户体验、创造商业价值的增长工具。

这种“开放”的逻辑，同样延伸到了服务端。“众安保险运动”小程序被定位为用户“运动服务管家”，聚合全国优质场馆、康复机构、装备商和赛事执行方。

一个覆盖“训练—参赛—恢复—社交”的服务网络正在成形。与众安保险合作的赛事方、场馆、康复机构、装备品牌——这些节点之间的每一次流动，都在让运动保险变得更具体、更可感知。

“我们希望将过去十年积累的产品设计、运营风控及服务整合能力，通过‘灵动’平台开放给所有运动生态伙伴。”众安保险运动项目负责人表示，无论是赛事主办方、运动场馆、培训机构，还是运动品牌、运动科技机构，都可以与众安保险深度合作。通过灵动平台定制运动保障，同时借助众安保险丰富的生态产品与服务，共同为运动人群打造从参赛保障、日常训练到运动健康管理的一站式体验。