

# 银行AIC布局存储“双雄”背后

长江存储控股股份有限公司(以下简称“长存控股”)科创板IPO获受理,五大行AIC(金融资产投资公司)均等化组团现身股东名单,与长鑫科技集团股份有限公司(以下简称“长鑫科技”)梯度持股形成鲜明对照,揭开银行系耐心资本布局硬科技的全新图景。



**本报综合报道** 近期,存储器IDM(垂直整合制造工厂)企业长存控股申请科创板IPO获上交所受理。该公司的股东图谱也随之浮出水面,一众银行系资本现身长存控股股东名单。

除长存控股外,国产存储“双雄”中已率先登陆资本市场的长鑫科技,股东名单中也有国有大行AIC等银行系资本的身影。不过,其股权分布结构与长存控股截然不同。

据Wind数据不完全统计,全国9家银行系AIC(6家国有大行+3家股份制银行)年内参与的股权投资基金及直投项目已超过66单,资金高度聚焦半导体、新能源、先进制造等硬科技赛道,其中半导体作为国产替代核心领域,成为银行AIC组团布局的重中之重。

## 股东集中入局

5家国有大行旗下AIC或投资平台合计持股5.45亿股;招商银行则通过私募基金间接布局。

具体来看,农业银行旗下AIC农银金融资产投资有限公司、建设银行旗下AIC建信金融资产投资有限公司、交通银行旗下AIC交银金融资产投资有限公司、工商银行旗下AIC工银金融资产投资有限公司控股的工融金投(北京)新兴产业股权投资基金合伙企业(有限合伙),分别持有长存控股1.09亿股。

中银资产—长存1号债转股投资计划同样持有1.09亿股,其资金全部来自中国银行旗下AIC中银金融资产投资有限公司的自有资金。上述5家银行系机构或资管产品的持股比例均为0.61%,并列第九大股东。

招商银行则“借道”私募基金投资长存控股。根据招股说明书,招赢成长贰拾壹号私募股权投资基金(深圳)合伙企业(有限合伙)(以下简称“招赢成长”)持有长存控股3277.31万股,持股比例为0.18%。天眼查显示,招赢成长由招商银行旗下股权投资平台招银国际资本管理(深圳)有限公司等出资设立。

截至目前,长存控股共有29名股东,其中银行系资本占据重要席位,且多数在2023年和2024年增资中集中进入。

国家开发银行是长存控股中持股数最多的持牌金融机构。据股权穿透统计,国开行全资子公司国开金融有限责任公司作为“大基金一期”(国家集成电路产业投资基金股份有限公司)和“大基金二期”(国家集成电路产业投资基金二期股份有限公司)的LP(有限合伙人),穿透后间接持有长存控股合计约1.19亿股。

## 持股梯度分明

同样的阵容也出现在刚刚上市不久的存储芯片龙头企业长鑫科技的股东名单中。

据长鑫科技招股书披露,建信投资、农银投资、工融金投、中银资产、交银金融五大

行AIC分别持股0.83%、0.95%、0.64%、0.38%、0.38%,合计持股3.18%。若进行股权穿透,五大行合计持股比例升至4.07%。据国联民生证券研报,按长鑫科技上市首日49元/股的收盘价测算,五大行穿透持股市值合计约1199亿元,浮盈超1100亿元。

从最终持股结果看,两家存储龙头的银行系股东阵容一致,但股权分布结构截然不同。

其中,银行AIC对长存控股的持股呈现出高度均等的特征。从具体时点上看,2024年6月,长存控股完成第八次增资,五大行AIC合计出资约39亿元集中进入。截至目前,五大行合计持股5.45亿股,占发行前总股本的3.05%。

相比之下,已上市的长鑫科技银行系持股呈现明显梯度。截至上市前公开信息,五大国有行AIC合计持股约3.18%,其中农银投资以0.95%的持股比例位居银行系首位,建信投资持股0.83%紧随其后,工银投资持股0.64%,中银资产与交银投资各持股0.38%。

有分析人士指出,长存控股的均等化持股更接近统一谈判的Pre-IPO轮联合投资,各家银行出资规模与入股时点高度同步,采用的是市场化债转股“发股还债”模式,即资金到账后须用于偿还存量金融债务,以助力长存控股实现降杠杆。而长鑫科技的梯度持股则更多反映出多轮融资过程中,不同银行的介入时点、加仓力度存在差异,是伴随企业成长逐步累积的具体表现。

与此同时,在投资工具的选择上,两家公司也体现出明显差异。

梳理发现,银行系AIC对长存控股的投资载体更为多元,参与股权投资的六家银行中,出现了四种不同的投资模式。其中,农银投资、建信投资、交银投资采用公司直投模式;工银投资通过旗下产业基金间接持股;中银资产则设立专项债转股投资计划完成布局,此外股份行中招商银行通过私募基金小额参与。而长鑫科技的银行系投资则以股权直投为绝对主流,五大行AIC大多以自有资金直接增资入股,交易结构更为简洁。

## AIC布局全面提速

自2025年AIC股权投资试点扩围至18个城市以来,银行系股权投资进入加速通道,存储“双雄”的组团布局,只是银行系AIC加码硬科技的缩影。

全国9家银行系AIC(6家国有大行+3家股份制银行)年内参与的股权投资基金及直投项目已超过66单,资金高度聚焦硬科技赛道,其中半导体成为银行AIC组团布局的重中之重。

南京大学长江产业研究院特约研究员、苏州大学商学院教授缪锦春表示,银行系资本布局硬科技企业,既是响应“投早、投小、投长期、投硬科技”的政策号召,也是兼顾产业链安全、产业周期规律与银行自身转型的综合选择。

对于银行AIC集中布局存储芯片赛道的底层逻辑,光大证券金融业首席分析师王一峰指出,存储芯片作为半导体领域资产最重、周期最长、国产替代紧迫性最强的赛道之一,与银行AIC资金期限长、成本低、风险偏好稳健的属性天然契合。作为国内细分领域绝对龙头,长存控股和长鑫科技的产业地位稀缺,技术壁垒与市场空间清晰,符合大行AIC“投龙头、投确定性”的选股标准。而对不同阶段的企业采用差异化的投资工具与持股节奏,正是银行系耐心资本区别于市场化PE的核心特征。

国信证券银行团队首席分析师王剑也表示,银行系AIC已从单纯的债转股工具升级为银行系资本参与股权投资、支持科技创新的核心载体。对银行而言,AIC对业绩的直接贡献并不高。比如,五大行旗下AIC在2025年共实现净利润184亿元,仅占五大行归母净利润的不到1.4%。但AIC的意义在于拓宽银行服务手段,提升银行在科技金融领域的服务能力。

同时,中国城市发展研究院投资部副主任袁帅指出,银行系AIC的人场能够带动更多社会资本关注硬科技赛道,引导资金向真正有技术含量、有产业价值的企业倾斜,逐步扭转资本市场短期投机的风气,构建起更适配硬科技产业发展的投融资生态。缪锦春则表示,国有大行以及头部股份制银行可以发挥资源优势,构建“股权先行培育、信贷后续护航”的投资联动模式,为硬科技企业提供覆盖全生命周期的综合金融服务,银行自身也能够获取超额和长期利润。

此外,银行AIC直接投资硬科技企业折射出银行服务模式正发生深刻变革。苏商银行特约研究员薛洪言认为,银行的金融服务逻辑从重资产、重抵押转向重技术、重潜力,风险判断从历史偿债能力转向未来成长价值;组织架构上,构建从总行至子公司的专属体系,借助AIC实现股权投资与信贷风险隔离;产品体系上,从单一信贷转向股权、债权、认股权等组合工具;生态协同上,银行与政府、园区、创投机构深度合作,从服务单个企业延伸至产业链。整体而言,银行正从被动的资金供给者转向主动的价值共创者与耐心资本提供方。

从长存控股科创板IPO获受理时浮出水面的均等化银行持股阵容,到长鑫科技上市后梯度分布的银行系股权结构,国产存储“双雄”背后,银行系AIC组团入局的图景,正是国内硬科技投融资生态走向成熟的缩影。作为兼具长周期属性与稳健风险偏好的耐心资本载体,银行AIC早已跳出传统债转股的单一定位,成为连接间接融资与直接融资的关键纽带。随着“股权先行培育、信贷后续护航”的投资联动模式持续深化,银行系资本将不再局限于获取阶段性浮盈,更将通过全周期金融服务,为半导体等核心赛道筑牢长期资金底座,推动科技与金融形成双向赋能的正向循环。

## 关注

## 南通农商银行以常态化外联走访赋能高质量发展

今年以来,江苏南通农商银行深入践行“大走访、大对接、大服务”理念,持续落实常态化分层分类外联走访机制,实现对南通市通州区党政机关、事业单位及重点企业、头部民企的全覆盖对接,上半年累计触达各单位关键人员200余人。通过构建“名单摸排、项目跟进、全链条服务”的闭环模式,强化内外协同联动,搭建信息共享与资源转介平台,有效破解业务痛点,全力助推区域高质量发展考核争先进位。

织密全域“情报网”,深挖资源禀赋新潜能

该行坚持“数据为基、客户为本、产业为要”,建立涵盖客户、项目、资金的三维动态资源台账,通过分类梳理与精准派单,打通从资源挖掘到业务落地的“最后一公里”。一是绘好民生“全景图”。将通州区全辖37万余条二代社保卡有效信息精准赋能零售条线,深度联动区社保中心,抢抓营销窗口期。二是建好人才“蓄水池”。归集双创、江海英才及510英才等项目台账,绘制博士人才产业分布热力图,打造专业化人才金融服务高地。三是定好产业“导航仪”。逐一梳理粮食收购主体、79家涉海规上企业及区级重点项目清单,实施网格化定向营销,确保触角延伸至经济末梢。

打通项目“供应链”,构筑业务增长新引擎

该行紧跟区域发展脉搏,聚焦科创、基

建、民生三大赛道,以全生命周期服务推动项目落地见效。一是抢占科创“新赛道”。成功中标通州区科技局“科创贷2.0”首期合作银行项目,获取924户科创企业名录,开展常态化政策宣讲,精准滴灌40余家科技企业。二是护航基建“大动脉”。高频对接通扬运河通州段、通苏嘉甬高铁如东延伸段等重点交通工程,摸清资金底数与同业动向,前瞻布局如通苏湖城际铁路等储备项目。三是深耕民生“资金池”。密切追踪住房维修基金动态流向,精准捕捉阶段性集中到期节点,前置制定全流程竞标与服务预案,筑牢民生资金存续壁垒,提升资金精细化管理效能。

盘活资金“流量池”,厚植稳健经营新优势

该行紧盯资金流向,实施靶向营销,成功揽获多笔低成本、稳定性强的源头“活水”。一方面,深耕国资国企生态圈。紧抓财政资金与专项资金流转节点,成功落地重点国企拆迁安置款代发业务,并接连斩获慈善总会、财政部门等机构大额定期存款项目,有效夯实了财政性存款基本盘。另一方面,深挖实体经济资金富矿。聚焦优质制造企业闲置资金增值需求,推动结算性资金留存与高收益存款配置;同时,通过定制化综合金融服务方案,成功实现重点担保机构专户回流,持续拓宽了稳定多元的资金来源渠道。

(通讯员 张伊曼)

## 动态

## 江苏淮安地区农商行对公条线内训师(示范课程)市级初赛圆满落幕

近期,江苏淮安地区农商行对公条线内训师(示范课程)市级初赛在淮安农商银行顺利举办。本次比赛旨在搭建对公业务经验分享交流平台,充分发挥内训师“传帮带”作用,切实提升基层对公业务能力。

比赛开始前,淮安农商银行副行长蔡媛致辞。她表示,内训师队伍建设是强化对公条线人才队伍建设、夯实高质量发展基础的重要一环,希望各位选手以赛促学,以赛促练。

比赛现场,选手们通过精彩的微课展示和生动的说课呈现,将公司业务营销拓展、重点领域授信政策、对公绩效考核、对公信贷管理等内容娓娓道来,将一线实战经验凝练成一堂堂紧贴业务、解决痛点的精品课程,为现场评委带来了一场兼具实用性、观赏性的视听盛宴。每名选手展示结束后,由评审小组进行现场点评。评审小组由全市各农商行分管公司业务副行长、公司业务部门总经理及外聘2位专业评委组成,围绕内容专业性、案例适配性、配套材料质量三个维度独立打分。

活动现场还联合淮安光明眼科医院开展青少年护眼科普活动,向家长和孩子普及科学用眼、近视防控相关知识。

本次淮安地区农商行市级初赛虽已落下帷幕,但内训师们激荡出的智慧火花,正汇聚成一股强劲的专业动能。这不仅是一场智慧的较量,更是落实江苏农商联合银行“坚持做小做散和对公业务一体发展,构建双轮驱动支撑体系”要求的生动实践,也是协同发展大格局下农商行携手共进的坚实步履。

(通讯员 宋轶伦)

## “以专业·共兴业” 兴业银行手机银行焕新发布

8月26日,在成立38周年之际,兴业银行举行手机银行焕新发布仪式。本次焕新升级以“千人千面、化繁为简”为核心理念,推动手机银行智能化升级,让金融服务更智慧、更便捷、更有温度。兴业银行董事长吕家进、行长陈信健共同启动发布,兴业银行副行长张曼致辞。

今年是“十五五”开局之年。兴业银行将数智化作为“十五五”第一战略,全面实施“人工智能+”和“数据要素”行动,加快从“数字兴业”迈向“智慧兴业”。

打开兴业银行手机银行,最直观的变化是“便捷”——全新首页重构信息架构,重要信息优先呈现,账户余额、最近交易等核心信息一屏尽览,页面更好看、产品更好找、流程更顺畅。同时,精简页面层级、优化交互逻辑,极大提升客户业务办理效率。

更深层的变化是“懂我”——将智能搜索、智能推荐能力深度融入客户旅程,围绕看资产、找产品、办业务、问服务四类核心场景,重构内容呈现方式,推动服务从“人找服务”向“服务找人”转变。

最安心的变化是“安全”——持续完善智能风控体系,综合设备环境、交易行为等多维信息实时判断风险,实现主动提醒、分级响应,关键环节的安全防护进一步加强,让每一笔交易放心、每一次操作安心。

此次手机银行焕新,不止于功能迭代,更是兴业银行智能化服务的新起点。“我行将以手机银行焕新发布为契机,坚持以客户为中心,以专业共兴业,将更精准、更高效、更暖心的金融服务送到每一位客户的身边。”张曼表示。

(通讯员 邢讯文)

## 兴化农商银行以青春聚力赋能高质量发展

为砥砺初心使命,凝聚青年力量,前不久,江苏兴化农商银行团委举办“青春十年砺初心 朝阳聚力启新程”主题活动,总行相关领导、团委班子成员、入行十年员工、新入行员工等齐聚一堂,共话成长、共启新程。

本次活动共设置昭阳湖环湖跑、“朝阳”青年说和团建交流三个环节,将体育竞技、思想碰撞与情感联结深度融合。活动伊始,兴化农商银行党委委员、副行长童文勇发表致辞,勉励青年员工在岗位上锤炼本领、坚守初心,为兴化农商银行高质量发展注入青春动能。青年员工们精神抖擞、奋力向前,步履铿锵间尽显青春朝气,既秉持着“友谊第一、比赛第二”的良好风尚,也展现了“奋勇争先、永不言弃”的拼搏精神,用奔跑诠释青春的活力与担当。

随后,拜师仪式上,新入行员工向师父行拜师礼、呈递拜师帖,师父们逐一回赠礼物,搭建起“老带新、传帮带”的良性成长链条。入行十年员工代表杨云方与新入行员工代表陈文卉先后上台,分享各自的成长故事、心得体会与青春憧憬。兴化农商银行党委组织部部长、团委书记于书奎结合自身工作经验,围绕青年成长、职业规划、能力提升等方面,为青年员工们答疑解惑、把脉定向。

在分组讨论环节,青年员工们围绕“业务攻坚与合规底线该如何平衡”“青年员工成长,专业技能深耕和综合能力拓展哪个更重要”“作为新时代青年人,谈谈对‘内卷’和‘躺平’的看法”三个话题展开热烈讨论并进行交流分享。讨论结束后,副行长童文勇作总结讲话。他对本次活动的圆满开展给予充分肯定,同时鼓励全体青年员工将活动中的收获与感悟,转化为工作中的实际行动,在各自的岗位上发光发热,为兴化农商银行高质量发展贡献青春力量。

(通讯员 朱梁、肖梓)

## 观察

## 三部门联合推出个人消费贷款贴息新政

近期,财政部、中国人民银行、国家金融监督管理总局联合发布《关于进一步做好财政金融协同促内需政策有关工作的通知》(以下简称《通知》),将信用卡专项分期、消费分期、预借现金分期等新生发信用卡各类分期业务纳入个人消费贷款财政贴息政策支持范围,贴息比例为年化1个百分点。

随后,工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、邮储银行、交通银行等6家国有大行迅速响应《通知》要求,纷纷发布公告,针对个人消费贷款财政贴息政策常见问题进行答疑。

具体来看,在贴息金额方面,6家银行均表示,每名借款人在银行可享受的个人消费贷款和信用卡分期业务累计贴息上限由每年3000元提高至每年5000元。同时,6家银行均表示,贴息范围由信用卡账单分期扩展至包括专项分期、消费分期、预借现金分期等各类分期产品。

此外,农业银行、中国银行、建设银行、邮储银行均提到,信用卡分期年贴息比例为1个百分点,且最高不超过办理相应信用卡

分期业务时约定的折算年化利率的50%。

在天府立言金融研究院院长曾刚看来,此次贴息政策选择在年中调整,既是对上半年消费恢复态势的评估反馈,也是为下半年消费旺季预留政策空间,体现出政策制定的前瞻性和连续性。

对于本次政策贴息比例的“双限”设计,中国(香港)金融衍生品投资研究院院长王红英表示,该设计极具科学性。一方面,能够切实降低消费者实际承担的分期利率水平,减轻其财务负担;另一方面,贴息上限和比例的约束也可有效规避个别金融机构无序定价,从而引发市场恶意套利等乱象。

曾刚进一步指出,相较于直接发放消费券,财政与金融的协同机制更具可持续性和市场化色彩。财政承担贴息成本、金融机构负责渠道触达和风险把控,两者形成互补,既避免了单纯货币宽松可能带来的资金空转问题,又能精准滴灌消费市场,对修复居民消费信心、稳住消费大盘、扩大内需具有现实支撑作用。

同时,新政也将推动银行加速业务升级。曾刚认为,贴息政策绑定真实消费场景

(家电、家装、文旅、教育培训等),客观上会推动银行加快分期产品和场景金融的创新步伐,促使银行与电商平台、消费场景方深度合作,开发精细化专属分期产品。而贴息上限提高、覆盖面扩大,也对银行数字化风控、客群识别能力提出更高要求。

苏商银行特约研究员付一夫建议,后续银行可从三个层面推进落实贴息优化政策:一是简化流程,通过系统自动调额、一键申请等方式降低客户操作成本,提升贴息获得感;二是强化风控,严控资金流向,严防虚假交易,确保贴息资金真正用于真实消费,维护政策严肃性;三是加强宣导,在主动向客户告知贴息规则和风险提示的同时,持续监测业务数据,动态调整营销策略,以更好适应政策导向和客户需求。

博通咨询金融行业首席分析师王蓬博认为,银行可以持续拓展乡村消费、日常民生零售等更多普惠场景,加大刚需消费的贴息资源倾斜,不断简化操作流程、规范服务收费标准。同时,也要做好信贷资金流向精细化管理,保障资金真正用于实体消费场景。

(吟文琼)