

湖南省金芙蓉基金体系加速布局,24只子基金认缴规模超337亿元

全链发力,打造科创增长新范式

湖南日报全媒体记者 范思璇 通讯员 黄本源

7月24日,规模50亿元的现代石化产业子基金完成备案,刷新金芙蓉基金子基金单只规模纪录;8月20日,新材料子基金落地,强化央地合作;9月9日,首期规模30亿元、目标规模100亿元的未来产业基金落地湘江基金小镇……

从盛夏到初秋,一批子基金在三湘大地密集落子。自2024年9月宣布成立以来,湖南省金芙蓉基金体系基本建成,一张覆盖12条重点产业链、贯穿企业全生命周期的基金网络正加速织就。

精准落子,基金网络覆盖企业全周期

作为金芙蓉产业引导、科创引导、重大项目三类母基金管理人,财信金控在省财政厅指导下统筹推进基金设立与投资,并由旗下财信产业基金具体负责运营。

今年以来,基金设立节奏明显加快。截至8月底,包括金芙蓉基础设施母基金下设的1只子基金在内,已累计设立24只子基金,认缴规模337.28亿元;仅下半年以来,就新增9只子基金、新增认缴规模58.73亿元。

数字背后,是一张日益清晰的企业成长路线图——

种子阶段,大学生创业投资基金从1只扩容至6只,打造总规模达12亿元的省级“1+4+1”大学生创业投资基金矩阵。

初创阶段,科技成果转化基金推动创新成果从实验室走向生产线。

成长阶段,16只产业类基金与重大项目母基金,为产业培育、重大项目招引落地持续蓄能。

从一粒种子,到一棵大树,企业成长的每一段路程,都有相应的金融支撑。



“湖南省大学生创业投资基金进校园”活动走进中南林业科技大学,宣讲会现场座无虚席。(资料照片)

“基金布局不是撒胡椒面,而是要沿着产业链精准落子。”财信产业基金相关负责人表示。在基金布局上,金芙蓉基金聚焦湖南现代化产业体系建设,深耕本土产业基础,精准谋划投资布局,实现对全省12条重点产业链全覆盖。

以未来产业基金为例,紧扣人工智能、生命工程、量子科技、前沿材料四大方向,围绕省内重点产业链攻坚“卡脖子”核心环节,培育湖南经济增长新曲线。

基金落得快,更要投得准。在合作模式上,金芙蓉基金一头联动国家级基金和央企资本,携手中国石化等央企发起设立现代石化产业、新材料

等子基金,争取到央企战新基金、国调基金等国家级基金参股,累计吸引国家级基金及央企出资45亿元;另一头联合产业链龙头企业设立CVC基金,与圣湘生物共建医疗器械子基金,与上汽集团共设智能电动车子基金,借力龙头企业的产业资源与专业判断,实现资本与产业的深度耦合。

“我们看重的,不只是资金,更是龙头企业对产业的判断力。”财信产业基金相关负责人表示,借力龙头企业的产业资源与专业判断,资本与产业正在实现深度耦合。

投资成效也在持续显现。截至8月底,产业引导和科创引导类子基金累计投资决策项目184

个、金额76.63亿元,其中未来产业相关项目64个、金额28.88亿元,已招引无锡诚恒微、北京振华领创、纽瑞特医疗等省外行业领先企业在湘落地。省级政府引导基金发挥“放大器”作用,正逐步转化为实实在在的产业增量。

精细运营,从“设起来”迈向“管起来”

基金矩阵逐步完善,精细运营也得随之跟上,耐心资本才更有章法、更具定力。

财信金控建立了金芙蓉基金月度调度等工作协调机制,定期对接各子基金管理机构,跟踪基金投资运行、项目招引落地等重点工作。在省财政厅指导下,财信金控还组建了高校、投资机构、市州园区三个“投招引”专班,主动对接北京、上海等创新资源集聚地区,构建覆盖高校源头、产业一线和全国资本市场的项目发掘网络。

9月,财信金控举办了首期路演活动,聚焦生物医药、高端医疗器械、新一代信息技术三大前沿赛道,择优遴选11家科创企业集中路演,吸引10余家投资机构到场对接。

“台上讲完,台下就有机构来加微信,这种效率超出预期。”一位参加路演的科创企业负责人说。多家企业现场达成进一步对接意向,政府引导基金搭台、专业机构唱戏的生态逐渐完善。

专业化、体系化的运作赢得行业认可。2026年,金芙蓉基金先后入选母基金研究中心“2025最佳政府引导基金(省级)TOP30”、清科研究中心“2026年政府投资基金50强”等权威榜单。

未来,财信金控将在省财政厅指导下,切实履行母基金管理人职责,加快推动子基金形成投资实效,以耐心资本助力新质生产力培育,为湖南现代化产业体系建设注入更强劲动能。

产业赋能 生活暖心 社保兜底

——湖南养老金融托举“银发一族”

湖南日报全媒体记者 黄炜信

“妹子,进来尝一下,这里真不错!”近日,记者来到开福区砚瓦池社区智慧营养餐厅,70岁的王姝驰热情推荐。王姝驰是湖南省电影公司退休职工,也是这家智慧营养餐厅的常客。

餐厅内,湖南银行搭建了电子平台,只需刷脸就能完成支付,政府助餐补贴自动核销。这是湖南养老金融生态的一个缩影。

养老金融一头连着国家战略,一头系着民生福祉,湖南金融机构以产业赋能、生活暖心、社保兜底“三箭齐发”,书写养老金融的湖南答卷。

金融活水浇灌“银发经济”

养老产业要发展,资金是关键。面对养老机构普遍面临的融资难题,省内银行机构以创新模式破题。

工行湖南省分行组建专项调研团队,深入对接邵阳市九公桥医养、岳阳市3517职工医院搬迁及配套康养等产业项目。通过“长期建设类匹配项目周期,营运期优化还款节奏”的差异化信贷策略,助力“医康护养”融合模式在三湘落地生根。

建行湖南省分行早在2020年就与省民政厅签署战略合作协议,以科技赋能共建“安心养老平台”,在全国首创养老机构等级线上评定功能,创新打造资金监管场景。目前,该行已实现全省地市级100%入围养老预收费存管银行资格,为300余家养老机构筑牢资金“安全网”,养老产业贷款余额突破50余亿元。

农发行湖南省分行助力湘潭县7处乡镇养老院全方位的改造升级,并新建1处高标准乡镇养老院,带动区域养老服务质量的整体跃升。

从“舌尖”到“舞台”的关怀

养老金融的温度,最终要落在老年人的日常生活中。

在长沙,不少老人的一日三餐被安排得妥妥帖帖。湖南银行为民政部门及食堂运营方定制开发会员管理系统,投入219台刷脸支付设备,探索出“政府补贴+银行投入+社区支持”的三方共建助餐模式。截至今年7月末,已签约合作158家社区助餐点,惠及2.97万名老人,累计助餐消费达70.78万人次。

“从手搓记账到自动结算,我们有了更多精力开发菜品、做店面运营。”鱼艺福健康养老服务公司相关负责人说。目前,合作食堂单日客流量已超150人次,成功实现“公益属性+可持续运营”的良性运转。

老有所养,老有所乐。兴业银行长沙分行携手

“超级老声”IP,将金融服务融入银发群体的文化生活。“超级老声”已走进150余个社区、10余家老年大学和20余家企业,银发歌者在舞台上展现风采,银行员工则在场边提供金融咨询、反诈宣传等服务。

湘乡农商行则通过“进社区、进村镇、进养老院”等形式,守护老年群体“钱袋子”。

科技助力“社保+养老”深度融合

养老金融的根基,在于社会保障体系的完善。省内银行机构以科技为桥,推动“社保+养老”深度融合。

工行湖南省分行在全省构建起“社保+养老”服务网络,统一制定社保业务承接服务规范。

招商银行长沙分行构建了“全生命周期”养老金融服务体系。线上推出App“长辈版”,首创同屏语音连线服务,湖南地区已服务近4万名老年人。

建行湖南省分行坚持为客户绘就“养老财富地图”,资金积累期做大个人养老金及社保卡双账户,资金使用期创新产品搭建场景。

从产业赋能到生活暖心,从社保兜底到生态构建,金融机构正助力湖南将“老有所养、老有所安、老有所乐”从愿景变为现实。

湖南日报9月15日讯

(全媒体记者 黄炜信)

今天,湖南省银行业协会发布《2025年湖南银行业社会责任案例集》,系统梳理总结全省银行业履行社会责任成效,挖掘推广金融服务湖南发展的先进实践样本。

2025年是“十四五”规划收官、“十五五”规划谋篇的关键之年,全省银行业为湖南经济社会高质量发展提供有力支撑。截至2025年末,我省各项贷款余额7.89万亿元,各项存款余额8.91万亿元,同比分别增长6.13%、8.17%。全年累计发放企业贷款4.3万亿元,同比增长10.3%。新发放贷款年化利率下降47个基点至3.18%;无还本续贷累放金额同比增长96.2%。

全省银行业把履行社会责任融入服务实体经济全过程,持续强化金融赋能,沉淀了一批可复制、可推广的实践经验。案例集共收录55个优秀案例,聚焦科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融、新质生产力等七大方向,汇集各机构2025年度代表性、创新性举措与实践经验,全方位展现湖南银行业立足自身实际,服务地方发展、践行金融为民的行业风采。

多措并举织防线 金融知识到万家

湖南日报9月15日讯(全媒体记者 黄炜信 通讯员 陶甄)

为净化金融网络环境、守护群众金融消费安全,近期,省内多家金融机构集中开展金融教育宣传周活动,面向青少年、老年人、新就业群体等重点人群精准普及金融知识。华夏银行长沙分行紧扣“清明金融网络 守护安心消费”主题,聚焦数智金融惠民、网络金融风险警示,推出多形式差异化宣教行动。

以“金融领域黑灰产风险提示”手册为纲要,华夏银行长沙分行针对不同群体的认知特点和金融需求,开展差异化宣传。在校园,对学生开展“一对一”讲解,引导青少年树立正确金钱观、消费观,自觉远离各类金融陷阱;在社区,结合真实案例讲解养老诈骗、非法集资、虚假投资理财等常见套路,提醒老年人保护个人信息,警惕“高额回报”投资陷阱;宣教团队还深入产业园区及顺丰速运等物流站点,聚焦“两司两员”新就业群体需求和特点,提示防范“两卡”犯罪、刷单返利、虚假网贷等风险,将金融安全知识送到一线劳动者身边。

财信人寿“吉服务”品牌发布 从“一张保单”到“全景式守护”

范思璇



“吉服务”走进湘超赛场。(本文图片由财信人寿提供)

当保险早已走进千家万户,为什么很多人依然觉得“服务难、理赔难”?当健康、养老、财富的需求日益交织,为什么客户往往只能触达单一服务节点?

这是保险业必须直面的“温差”。预计到2035年,我国60岁以上人口将突破4亿,银发浪潮带来机遇,也带来考验。保险行业以往“以保单为中心”的经营逻辑正在向“以客户为中心”转变,在此过程中,如何让服务体系匹配公司发展的步伐;如何满足保险消费者对健康、养老、财富等服务的多元化需求,真正实现覆盖全生命周期的一站式守护,这道题,该怎么解?

9月16日,财信人寿将正式发布“吉服务”体系全景。这也意味着,湖南省首家本土保险法人企业,正从“保险保障提供者”加速迈向“美好生活陪伴者”。

稳健筑基,以“专而优”作答时代命题

客户需要的不仅是一张保单,更是全生命周期的陪伴与关键时刻的依靠。”财信人寿相关负责人表示。

这份陪伴的底气,来自稳健的经营基本盘。2026年上半年,公司实现净利润4.61亿元,总资产达616.22亿元,剩余边际累计达65.72亿元,截至二季度末,公司综合投资收益率在72家人身险公司中排名第10位。

“真没想到,当天就收到了理赔款。”华容县一名车祸伤者的家属说起这段经历,语气里仍带着几分意外。从车祸伤者当天获赔,到长沙4岁幼童确诊白血病后住院期间即收到重疾赔款52万元,再到永州客户2年17次理赔,累计赔付60万元,财信人寿始终坚守承诺,践行责任,“快、准、暖”正成为客户对财信理赔的真实评价。

理赔之外,更多的服务正在被拓

展,2026年7月,张家界一客户家属在本地医院就诊,疑似黑色素瘤,家属计划前往长沙医院求诊。危难时刻,客户启用财信人寿吉服务,提交预约需求后,次日便成功预约专家号。客户第一时间完成检查和手术。

稳健运营的基础之上,更有清醒的判断。当前,保险行业的竞争正从保费规模的比拼,转向“保险+服务”深度融合的价值赛道。头部险企纷纷布局大健康、大养老生态,行业边界正在被重新书写。

“我们不追求盲目做大,而是在严控风险的基础上,专注于做精做优。”财

信人寿相关负责人表示,公司正坚定走向以内涵式发展锻造核心竞争力的“专而优”之路。

2026年,财信人寿连续第二年作为“湘超”赛事官方保险供应商,为运动员、教练员、裁判员、工作人员、观众等群体提供总保额超3000亿元的保险保障,开启专属理赔绿色通道。从“金融+文体”的融合实践,到寿险主业的周周期守护,这家本土险企正在更大的维度上诠释“服务大局、服务客户”的企业使命。

在行业服务普遍呈现碎片化、客户触达往往只是单一节点的当下,财信人

寿选择整合健康、养老、财富、生活、理赔各模块资源,构建覆盖全生命周期的守护链路。即将发布的“吉服务”体系,正是这一战略判断的落地答卷。

从“单点供给”走向“生态协同”

“吉服务”究竟能给客户带来什么?答案藏在五个具体场景里。

健康保障是家庭安全感的第一道防线。吉健康整合全国顶尖名医资源,提供从专业建议到精准预约的全程服务,门诊、住院、检查、手术优先,覆盖全国三甲医院,7×24小时在线私人医生随时响应。

养老是每个家庭都要面对的人生考题。吉养老兼顾机构与居家两种模式。机构养老方面,“吉颐居”品牌已构建覆盖30个省份、200多个城市、超1000家养老机构的服务网络;居家养老方面,“吉享居”配备健康、安全、生活、就医四大专属管家,把专业养老服务“搬”进家庭。

不止面对风险,“吉服务”还延伸到了生活的细微之处。吉生活整合视频、音乐、听书、运动等全品类文娱会员权益,对接全国热门餐饮专属折扣,家政服务一键预约,机场、高铁贵宾厅礼遇

覆盖出行全场景。

财富是家庭安全感的底座。吉财富依托财信金控综合金融优势,为客户提供多元化、定制化的综合财富解决方案,实现财富的稳健保值与有序传承。

理赔,是客户对保险最直接的感知。吉意赔实现院内直赔出院即结算,住院垫付针对大额医疗费用先行支付,重疾先赔让客户在住院期间即可获得赔付。

这五大服务板块,共同构成了一张覆盖全生命周期的守护网络。不同层级的客户所享有的服务权益有所差异,为方便客户便捷获取相应权益,财信人寿还设置了四大渠道:参与“吉服务客户服务节”活动、在公司官方微信服务号注册并进入“吉服务”专区、购买特定保险产品自动匹配权益、成为VIP客户解锁专属高端服务。客户可根据自身分级,或通过上述渠道获取差异化的服务项目。

发布当天,“吉服务”客户服务节将同步启动。届时将邀约客户成为“吉服务推广大使”,发起“吉刻健步”全民健康活动,并打造线上线下联动的“湘超吉享乐”活动。线上参与竞猜赢门票,线下在湘超赛事活动区设置专属展位,让客户近距离体验“吉服务”。

“好的服务,不止于承诺,更在于日复一日的坚守。”财信人寿相关负责人表示,“吉服务”不是一句口号,而是一份行动指南。站在“十五五”的新起点上,公司将依托“吉服务”客户服务节、康养体验中心、销售服务触点等线上线下多元场景,持续深耕、久久为功。

履责有温度 金融见担当
湖南银行业二〇二五年社会责任案例集发布



财信人寿总部。