

金融暖阳照亮“银发”岁月

山东建行勾勒“老有颐养”动人模样

□ 本报记者 胡羽

智慧柜员机前，工作人员正耐心指导着老人办理业务；重阳驿站里，志愿者正陪着独居老人唠家常……这些细碎而温暖的瞬间，是建行山东省分行养老金融服务中的寻常一景，勾勒出“老有颐养”的动人模样。

智慧柜员机的暖心“改造”

“坐在这里办业务，高度和角度都恰到好处，不用排队等待人工服务，工作人员在对面指导着，点哪里、怎么做一目了然。”在建设济南分行营业部，坐式智慧柜员机前的张先生满脸赞许。这台专为银发群体设计的设备藏着不少“小心思”：双屏同步显示指导操作，再也不用弯腰探头；放大的字体和清晰的图标，驱散了视觉模糊的困扰；特意预留的宽敞空间，让坐轮椅的老人也能舒适操作。

作为全国建行首批养老金融特色网点，这里的“温情设计”无处不在：1.2米高的紧急呼叫按钮，刚好适配老人站立操作的高度；不超过5度的无障碍通道，铺着防滑垫，推着轮椅也能稳稳上行；网点角落的爱心角里，AED除颤仪、急救包、老花镜一应俱全。就连叫号器都加装了振动功能，听不清叫号的老人也能安心等候。

营业部里，大堂、高柜、低柜、理财等岗位均已配备适老服务专员，“善建重阳”张富清金融服务队可为有需要的老年客户提供全程陪伴服务。目前，建行济南分行130个网点均已成立张富清金融服务队，且每个服务队中有两名成员持有红十字会颁发的急救救护证，以备不时之需。

在此基础上，建行济南分行打造的“康养安”养老金融品牌，更像是一位贴心管家，涵盖“安心”、“健造”、“颐养”等多元化服务体系，搭配专属养老储蓄、稳健理财等产品，编织起一张覆盖养老全周期的金融保障网。

一句承诺，七年守护

“大姨，您孩子不在身边，我给您当女儿，有事您尽管说！”七年前，建行威海分行员工王芳对客户张大姨许下这句承诺，从此再未放下。

七年前的一个傍晚，王芳得知客户张大姨的老伴突发脑溢血住院，子女都在国外，老人独自守在医院，连医保卡激活这样的急事都没人帮忙。她当即带上移动设备直奔医院，手把手帮老人办妥手续。此后，帮老人找靠谱的保姆、陪老人看房选房、逢年过节拎着水果上门唠家常，成了王芳的“额外工作”。网点青年员工们也主动加入探望队

伍，每年春节、中秋都会拎着米面油、保健品去看望老两口。

如今，这份真情实意，渐渐转化为体系化的服务标准：网点设立“重阳服务岗”，专员搀扶老人办理业务；开辟“重阳爱心心理室”，用“大白话”把复杂产品讲明白；便民服务箱里，血压仪、血糖仪、放大镜整齐摆放，随时供老人使用。为了让行动不便的老人少跑腿，员工带着“龙易行”移动设备上门服务，把柜台“搬”到老人家里；针对独居老人的心理需求，分行联合社区组建“爱心重阳心灵驿站”，邀请国家二级心理咨询师定期坐诊。

1.85亿元并购贷破解产业困局

让老人安享晚年，既需要前端服务的温情脉脉，更需要后端产业的坚实支撑。然而，养老产业并购涉及资产评估、资质传承等多重专业领域，且投资回收期长、风险评估难度大。为此，建行潍坊分行组建专项团队，深入调研床位利用率、服务定价等核心指标，量身定制“长期贷款+弹性还款”融资方案，匹配养老产业投资回收周期，设置还款宽限期减轻企业压力；建立严格资金监管机制，全面核查并购双方资质与担保能力，确保资金安全高效使用。

截至2025年9月末，建行潍坊分行两笔

合计1.85亿元的养老产业并购贷顺利落地，成功助力区域养老机构规模化运营，不仅破解了养老机构发展瓶颈，更形成可复制的“金融赋能养老产业”范式。

14年长贷，托起康养梦

随着老龄化程度加深，烟台市60岁以上老年人口已达197.6万人，占比27.7%，失能失智照护、康复养老等需求日益迫切。“烟台莱康康复养老项目”应运而生，这种集康复与养老于一体的新型模式，击中了传统养老服务痛点与盲点。建行烟台分行敏锐把握养老升级趋势，以金融创新为这一新型模式保驾护航。

为让项目快速落地，建行烟台分行主动靠前，组建授信作业小组全速推进评估审批，第一时间协调上级部门打通服务链路；针对项目周期长的特点，创新提供14年期限、1亿元额度的项目贷款，以充足资金保障项目建设；打破传统准入标准，以床位费、康复护理费养老特色现金流为测算依据，让金融服务更适配康养产业特性。目前，1500万元养老服务项目贷款已顺利投放。

数字的背后是民心，专业的深处是温情。这家与齐鲁百姓同心同行的国有大行，正以金融为笔，以爱心为墨，在齐鲁大地上续写着“老有颐养”的幸福篇章。

驰骋全球二十余载，市场保有量超100万辆

中国重汽何以成为海外重卡市场“硬核力量”

□ 本报记者 王新蕾
本报通讯员 周晨

在近日举办的中国重汽2025年全球合作伙伴大会上，中国重汽用一组硬核数据再次彰显了其重卡出口领军者的地位：1至9月，中国重汽重卡出口销量11.1万辆，同比增长24.5%。如今，中国重汽的产品已遍布6大洲150多个国家和地区，全球市场保有量超100万辆。在全球重卡市场疲软、国际巨头销量普遍下滑的背景下，这样的成绩更显珍贵。

在这串数字的背后，是中国重汽耗时21年构建的出海网络。

二十年磨一剑，抢占出海先机

中国重汽的出海之路并非一朝一夕铺就。早在2004年，在国内重卡品牌的国际化意识尚未完全觉醒之际，中国重汽已经系统性启动国际化战略，申报SINOTRUK国际品牌并同步布局海外KD项目，成为国内首批大规模尝试“技术授权+散件出口”模式的卡车企业。

这种前瞻性布局的价值，在全球市场竞争加剧后更加凸显。尤其在近两年，当“不出海，就出局”已成为行业共识，大批商用车企纷纷出海寻找增量时，中国重汽已在海外多个国家积累了二十余年的渠道与口碑，市场地位持续提升，销量稳步增长。

如今，中国重汽在海外市场已进入“传统市场稳增、高端市场突破”的阶段。在非洲、东南亚市场销量分别同比增长37.4%和41.5%；中东高端市场增长28.7%；在沙特、澳大利亚两个由欧美巨头长期把持的市场，2024年实现增长70%和83%……可以看出，中国重汽已成功将战略先机转化为稳固的市场话语权。

深度扎根，实现本土化运营

准确的战略预判是开拓海外市场的基



中国重汽2025年全球合作伙伴大会现场

础，成功的本土化才是中国重汽深入市场的关键。作为生产资料，重卡的竞争力不只源于产品性能，更在于能为当地提供高度适配的运营解决方案。为此，中国重汽已在海外构建了集制造、服务与人才于一体的完整链条，将这一理念落到了实处。

在生产端，菲律宾组装厂的投产有效缩短了当地交付周期。同时，30家海外KD工厂已实现60%的技术深度与本地化率。2030年，中国重汽海外KD工厂产能规划达到10万辆，做到就近供应、快速响应。

在服务端，中国重汽已在越南市场建设35个维保服务站点，销售与售后服务网络实现了全境覆盖，并针对当地恶劣天气为维修员工及驾驶员开展专项培训，保障车辆稳定运营；澳大利亚市场则建立4家经销商、5家配件中心和30个服务中心，针对当地工况专门开发的SITRAK C7H

系列产品，获得了大量澳大利亚用户的喜爱。

更关键的是人才本土化布局。通过外籍培训师训练营与海外培训中心的建设，中国重汽正在将技术标准与运营经验深度融合到世界各地的产业之中。

这种深度融合，也让中国重汽真正从外来供应商转变为本地产业参与者。

内外联动，打造独特竞争力

中国重汽还通过整合内外部资源，将单一的个体优势转化为强大的系统竞争力，构筑了难以复制的核心优势。

对内，依托山东重工“1+N”品牌矩阵，中国重汽实现了从动力到整车再到场景的协同效应。潍柴系列发动机为重汽重卡产品提供核心动力支持，山推工程机械

与重卡形成“基建运输一体化方案”。同时，近8000人的研发团队与每年30亿元的投入，支撑其在新能源领域实现纯电、氢燃料、混动的全路线布局，应对全球环保法规升级趋势。

对外，通过联合全球资源构建合作生态，中国重汽与国际供应商联合攻关，将高压共轨系统等核心部件的适配性进行提升；同时与海外经销商互通渠道资源。这样的模式，让中国重汽在全球供应链动荡中也能保持稳定增长。

面对广阔的海外市场，中国重汽已制定明确目标：到2030年，计划出口重卡25万辆、轻卡10万辆、轻型车5万辆、矿卡3000辆，海外市场收入目标10亿美元。在清晰的战略规划指引下，中国重汽正朝着成为全球顶级商用车品牌的目标稳步迈进。

邮储银行临沂市分行——

一笔关键贷款的“速度与温度”

□ 本报记者 胡羽

在亚泰新材料有限公司的临沂生产基地，自动化产线昼夜不息，一批印有“长沙黄花国际机场”标识的铝板正有序装车。这家国家级专精特新“小巨人”企业，凭借其产品在杭州亚运村、北京冬奥村等重大项目的亮相，正以红火的产能迎接海内外订单的持续增长。红火景象的背后，金融合作为企业发展按下“快捷键”。

“从提出需求到放款，仅用一个月。”亚泰新材料财务负责人贾丙芹记忆犹新。2024年末，为支付供应商货款，企业急需融资。邮储银行临沂市罗庄区支行副行长高婧带队上门，拿出一套量身定制的授信方案：“我们要做的，是和企业同频共振。”

“同频”的背后，是邮储银行深耕“普惠金融”大文章的系统布局。针对亚泰新材料这类科技型“小巨人”轻资产、高成长的特点，银行突破传统抵押依赖，推出“科创e贷+差额承兑”组合拳。4500万元授信中，信用贷款占比近八成，保证金比例降至30%，综合利率较常规产品显著优惠。

高效的背后是邮储银行内部的有力协同。邮储银行临沂市罗庄区支行行长刘英积极和省行沟通贷款政策，通过内部协调打通绿色通道，为像亚泰新材料这样的优质企业提高审批效率。

最让企业触动的是“跨年之夜”的协同作战：2024年12月29日，邮储银行客户经理陪同贾丙芹赶赴上海找集团领导签批；次日凌晨赶程后立即上传材料；12月30日晚8点，贷款准时到账，解了企业给供货商结算的燃眉之急。“你们对供应商负责，我们更要对你们负责。”高婧的这句话，让企业毅然将代发工资、跨境结算等核心业务转入邮储银行临沂市罗庄区支行。

这并非孤例。2025年上半年，邮储银行临沂市分行普惠小微贷款余额132.45亿元，年新增8.82亿元，增速连续高于全行贷款平均水平。通过建立“尽职免责”机制、实施FTP减点等工具，基层“敢贷愿贷”的积极性被充分调动，形成“敢贷—快贷—贷好”的良性循环。

如今，随着亚泰新材料广东肇庆基地的动工，邮储银行的服务已提前延伸至跨境结算、产业链金融等领域。

“银行不再是简单的资金提供方，而是成长合伙人。”邮储银行临沂市分行负责人宋鲁光表示，未来将通过“生态版图”精准画像，让更多“亚泰”们享受无断点、有温度的普惠服务。

车间的灯光照亮了流水线上的精密构件，也映照普惠金融从政策文本走向车间一线的真实轨迹。在这里，金融活水不再只是报表上的数字，而是化作了机器运转的轰鸣、订单交付的喜悦，以及一个“小巨人”向新而生的足音。

青岛银行举办CIPS直参启动会 发布外贸金融白皮书

□ 记者 胡羽 报道

本报青岛讯 近日，青岛银行成功举办“汇通全球 聚势共赢——赋能外贸发展暨直参CIPS系统启动会”。行长吴显明在会议中致辞并表示，作为山东首家CIPS直参法人银行，青岛银行将以此为契机，秉持“坚定不移服务开放大局、支持区域经济、服务实体经济”的发展方向，持续完善产品服务体系，助力更多本土品牌扬帆远航、走向世界。

近年来，青岛银行国际业务步入发展快车道：2025年，全行国际业务规模历史性突破200亿美元，同比增长40%；同时与海外经销商互通渠道资源，服务客户超过5000家；跨境人民币结算量突破500亿元，同比增长52%。

青岛银行跨境金融的提质增效，得益于其在产品、服务与渠道方面的持续创新，精心打造了“青银”跨境金融产品矩阵，通过“青银汇通”、“青银贷”、“青银汇盈”、“青银出海通”等子品牌，构建了覆盖跨境结算、融资、离岸金融等领域的综合服务体系，为外贸企业扬帆“出海”提供强大助力。

人民币跨境支付系统（CIPS系统）是经人民银行批准专司人民币跨境支付清算业务的批发类支付系统，致力于提供安全、高效、便捷和低成本的资金清算结算服务，是我国重要的金融市场基础设施。青岛银行作为全省首家法人银行获准直参CIPS资格并上线运行，改变了原有城商行跨境人民币清算模式，实现跨境人民币清算“点对点”秒级直达。人民银行青岛市分行副行长陈海青在会议中发表致辞，充分肯定了青岛银行在推动跨境人民币贸易便利化、服务区域经济发展方面所作的积极贡献。在全体嘉宾的见证下，多方领导共同点亮CIPS直参启动球，标志着青岛银行跨境人民币服务能力实现重要升级。

伴随CIPS直参启动，青岛银行同步发布《青岛银行外贸金融白皮书》，围绕高水平对外开放系统提出十七条重点举措，涵盖机制建设、区域深耕、融资支持、便利化服务及新业态培育等多个维度，青岛银行主动担当、精准施策，切实破解外贸企业“融资难、结算慢、风险高”等痛点，以实际行动助力外贸“稳规模、优结构”。

活动中，青岛银行重点推介了支持外贸稳增长的一系列金融产品，并分别与与中国出口信用保险公司山东分公司、青岛融资担保集团有限公司签署助力外贸企业高质量发展联合行动宣言。同时，与多家战略客户代表签署跨境人民币业务合作协议，开启资源共享、优势互补、合作共赢的新局面。

威海银行获批信用风险缓释凭证创设机构资格

□ 记者 胡羽 报道

本报威海讯 近日，威海银行正式获得中国银行间市场交易商协会批准，取得信用风险缓释凭证（CRMW）创设机构资格，标志着威海银行在信用风险管理及金融产品创新方面获得权威认可，进而为服务实体经济拓宽了渠道。

据悉，CRMW是由创设机构为特定债务融资工具创设的标准化信用风险缓释工具，可在银行间市场交易流通。CRMW能够帮助投资人将提升债券的嵌入创设机构信用等级保障，同时助力发行人提升债券发行成功率、降低发行成本。目前，全国共有61家机构成功备案成为CRMW创设机构，其中城商行仅18家。此次成功入选，体现了威海银行在金融市场业务方面的实力与潜力。

自成立以来，威海银行始终高度重视信用风险管理体系建设，构建了覆盖风险识别、监测、控制与缓释的全流程管理机制，培养了一支专业能力过硬、经验丰富的信用风险管理及金融市场业务团队。在金融市场业务领域，威海银行积极探索金融衍生品等创新业务，先后获批准普通类衍生产品交易资格及信用风险缓释工具一般交易商资格，为此次CRMW创设机构资格取得与后续业务开展奠定了坚实基础。

既能，又能，还能！全力当好科创企业成长“帮手”

全省农商银行护航科创企业行稳致远

□ 本报记者 郝亚男

科创企业是科技创新的主体，也是科技成果转化核心载体。近年来，为支持科创企业发展，省农信联社先后印发《关于做好金融“五篇文章”》《加快推进全省农村商业银行业务高质量发展的意见》《全省农村商业银行“科技金融服务能力提升年”行动方案》，指导农商银行将科技金融纳入战略规划及年度重点任务，针对山东省“十强产业”、科技型骨干企业等重点领域的金融需求，通过创新专属信贷产品、开展名单式走访、优化全生命周期服务模式等，提供精准金融支持，全力护航科创企业行稳致远。目前，全系统支持科技型企业1.3万户，余额近1400亿元。

助科创企业投产更增产

日前，国家级专精特新“小巨人”企业——山东道合药业有限公司年产1400吨特色原料药项目建设投产。项目筹备初期，曾因资金回笼不及时面临无法启动的难题。天津农商银行了解情况后，根据其成长期科技型企业的特

点，之内投放1000万元“科创贷”，满足了企业扩大生产和链条升级的资金需要。

除了支持项目投产，农商银行还在助力科创企业增产方面加大支持力度。在“中国轴承保持架之乡”聊城市东昌府区郑家镇，海天精工轴承配件厂计划提升产能，但资金成了“瓶颈”。转机来自农商银行强化银政合作的新举措。今年7月，东昌府区委、区政府联合聊城农商银行启动“授信百亿惠企千万户”赋能高质量发展活动，该行客户经理了解情况后，当天完成调研，发放“轴承助力贷”280万元。

近年来，在省农信联社引导下，全省农商银行聚焦科技创新重点领域和薄弱环节，重点做好科技企业金融服务创新与推广，以开展融资专项行动、金融辅导、驻企办公等活动为契机，全面满足企业在项目投产、提升产能等差异化需求，当好科创企业成长路上的“好帮手”。

助科创企业攻关并转化

科技型企业的成长壮大离不开金融活水的精准滴灌。

在淄博市淄川区，山东布瑞克新型建材有限公司凭借4项专利权、1项著作权的硬核实力，在新材料领域崭露头角。然而，轻资产模式下缺乏传统抵押物的短板，让企业在技术迭代与市场推广的关键期陷入融资困境。淄川农商银行突破传统抵押融资思维，为企业精准匹配“鲁科贷”纯信用产品，最短时间内为企业发放400万元资金支持。

在德州市平原县，山东中特新能源有限公司生产车间，生产线正高效运转。这是一家集生产、销售、服务为一体的科创型企业，拥有3项核心技术，企业研发和设备投入较大，资金匮乏成了发展瓶颈。平原农商银行工作人员在“金融伙伴”走访活动中了解到相关情况，立即开展实地调研，量身定制授信方案，发放“鲁科贷”500万元。截至目前，该行累计支持科创企业28户，金额3.66亿元。

当前，科创企业普遍面临自有资产少、研发投入大、回报周期长等难题。省农信联社指导全省农商银行主动担当，充分整合运用各类优惠政策，积极开展重点行业客群营销，利用“鲁科贷”、“科技成果转化贷”等信贷产品，加大对科技型企业的支持力度，着力提升首贷获得率、降低融资成本，