

助力破解季节性融资难

山东农行为春耕添“活水”

□ 本报记者 都亚男 本报通讯员 卞长亮

雨水节气过后，天气渐暖，齐鲁田园一派农忙景象。眼下，春耕备耕在山东各地陆续展开，农行山东省分行聚焦春耕备耕重点领域，立足当前农业生产需求，多渠道保障金融服务供给，为全年粮食稳增产筑牢根基。

智能农机显身手

在潍坊诸城市煜丰粮食种植专业合作社的高标准农田里，合作社负责人赵一军正坐在新购置的道依茨7W2204(G4)智能拖拉机驾驶舱内，通过车载平板电脑设定好作业参数，这台搭载北斗导航与智能终端的“大块头”便沿着规划路径自主深耕，所过之处浪翻飞、平整如新。

自2021年12月合作社成立以来，赵一军便致力于油料、谷物、蔬菜等多种作物的规模化种植，目前合作社土地规模达到1200亩。当下，赵一军急需添置一台大功率智能拖拉机以提高作业效率。然而，种子、化肥的采购和新机具的资金投入，让他一时犯了难。

农行潍坊诸城支行春耕备耕服务队在走访中了解到这一情况，现场调查后发现合作社符合农总行与德国道依茨股份公司总对总惠农农机分期合作政策支持条件，便第一时间为其定制了专属融资方案：首付16.5万元，剩余35万元办理3年零息分期，让赵一军实现了轻负担、低成本购机。

赵一军指着驾驶舱内的屏幕说：“你看，作业深度、行驶轨迹等全都实时显示，原来要跑好几趟的地，现在一趟就能干完，效率和精度提升了近40%。”春天带来新希望，赵一军脸上也满是干劲与期待。

产业链上春耕忙

五征集团有限公司位于日照市五莲县，是山东省农业机械“老字号”品牌，农用产量稳居行业第一。立春之后，农业生产随之迎来了春耕备耕的关键阶段，五征集团播种机、翻耕机等农机装备需求激增，订单量成倍增长。

订单交付需要大量原材料、零部件，资金占用量大、时间集中，在协调生产与供应的关键时刻，农行日照分行以专属金融产品为其发放了流动资金贷款1.5亿元，为“忙生产、保供应”增添了底气。

此外，针对集团产业链下游经销商资金回笼慢、上游供应商付款要求急的资金周转“梗阻”，农行日照分行还依托“农机贷”等金融服务政策，为五征集团上线“农机装备双向赋能供应链融资专属服务模式”，打通了“企业+上游供应商+下游经销商”的资金链路，将五征集团的信用“变现”。

特别是针对下游经销商库存资金占用的难题，农行日照分行集团下游商户上线了“订单e贷”，实现贷款全线上、纯信用操作，随借随还，有效缓解了周转压力。今年以来，当地农行行为五征集团上下游企业发放订单e贷、保理e融28笔1880万元。

好“农芯”长出幸福粮

一粒良种，千粒好粮，种子是农业的“芯片”，是保障粮食安全的源头根基。近年来，农行山东省分行持续深化与当地农业农村部门合作交流，对接种业振兴支持政策和发展规划，主动服务重点企业，落实好粮食安全战略。今年以来，该行已为各类粮食种植、农资流通等法人主体新增信贷投放9.45亿元，为4000余家粮食种植户新发放贷款6.86亿元。

山东银汇嘉禾农业生物技术有限公司是当地粮食育种核心保障主体，拥有规模化良种繁育基地，承担着区域小麦良种供应与推广重任。开春伊始，正是原种收储关键节点，企业在原种采购、基地运营、仓储加工等环节面临资金压力。得知企业需求后，农行菏泽分行第一时间响应，组建服务专班，主动上门对接，开通绿色审批通道，简化业务办理流程，高效完成了500万元流动资金贷款的调查、审批与投放，助力破解企业季节性融资难题，为种业生产按下“快进键”。此次信贷资金覆盖收购、加工、供应全链条，为企业在良种繁育、育种研发、供种保障等各环节提供了金融支持。

“保险服务伴您行”

护航群众欢度新春

□ 记者 胡羽 报道

本报济南讯 春节期间，在监管部门指导下，山东省保险行业协会连续第四次发起“保险服务伴您行”活动，组织全省保险机构以数字化专业服务与暖心民生举措双轮驱动，围绕出行保障、风险防控、便民服务、公益关怀，全方位护航群众欢度马年新春。

产险公司聚焦春节返乡与群众出行刚需，运用数字技术，通过设立服务驿站、升级理赔效率、优化服务举措，为群众出行保驾护航。人保财险山东分公司开展“心服务 新服务”主题活动，在全省17处高速公路、景区等人流密集区域设立“心服务”驿站，投入理赔人员589人次，累计服务客户超4000人次。太平洋财险山东分公司在省内主要高速公路出入口设立“暖心服务点”，为车主免费提供物资补给，累计投入理赔人员235名，处理车险案件11819件，提供拖车服务1021次、换胎及搭电服务2156次。阳光财险山东分公司组织16家机构的160余名志愿者，在交通枢纽设置“阳光暖心驿站”，累计服务返乡旅客2000余人次。

多家险企深度融合智能技术与风险防控举措，从源头降低出行安全隐患，为群众出行筑牢安全屏障。平安产险山东分公司联合山东交警建立路警企联防机制，推出“万家灯火平安行”春节风险减量行动，通过景区人车分流、道路隐患排查、乡村“亮盔”行动、返乡安全护航及高速护航站点设置等五项举措，有效降低交通安全风险。国寿财险山东分公司在全省16市设立暖心服务站点，调配理赔人员486人次，高效处理理赔案件18353件，同时为车主提供搭电1014次、拖车710次、更换轮胎77次。申能财险山东分公司整合全省线上线下服务资源，打造32家“申能策马贺岁驿站”，结合趣味线上互动形成立体服务矩阵。

各保险机构精准触达老年人、农村居民、新业态劳动者等重点群体，将便民服务与知识科普相结合，把保险温暖传递到群众身边。中华财险山东分公司在全省重点交通节点设17个春运护航服务点，为过往群众提供各类服务超2300次。泰山保险、中煤保险山东分公司在辖区重点高速公路、服务区设立护航站点，为司乘人员开展行车安全宣讲、提供便民物资补给，同时走进社区开展志愿服务活动，重点向老年群体普及反诈防非知识，提升老年群众风险防范能力。

省人身保监局也积极投身活动，中国人寿、太平洋人寿、农银人寿等公司深入社区、乡村，为困难群众送去新春慰问及反诈知识宣传。前海人寿、中宏保险走进济南火车站、大明湖、曲水亭街等人流密集区域，向市民和游客讲解风险识别知识。太平人寿、陆家嘴国泰人寿等公司设立24小时专岗值班电话，及时响应并处理理赔咨询。百年人寿、中荷人寿、中汇人寿分别走进儿童康复中心、社区儿童托管中心等，通过送“新春暖心礼包”、开展公益赠险等活动，守护群众平安过节。

利率倒挂，抢的是“人生第一家银行”

银行为何盯上孩子的压岁钱

金融深一度

□ 本报记者 王新蕾

大年初十，记者带着孩子去银行存压岁钱。在银行大堂，工作人员又是送毛绒玩具又是送文具礼盒，并热情推荐万元以上存款产品，令我们真切感受到了银行对这笔“小资金”的重视。

如今，儿童压岁钱成为商业银行零售业务争夺的新战场。多家银行针对压岁钱上线了专属金融产品，且利率略高于普通存款利率。业内人士分析，银行推出儿童金融产品，并非简单的节日营销，而是零售转型的重要落子。银行通过“低门槛+相对高息”吸引压岁钱资金，旨在提前锁定长尾客群，抢占未来客户。

压岁钱存款利率高于普通存款

春节期间，多家银行密集推出未成年人专属储蓄产品、定期存款及理财活动等多元化资产配置方案。从产品形态看，银行对压岁钱的布局主要集中在三类：一是以未成年人名义开立的专属储蓄或卡片账户，通常具备较低起存门槛，并附带卡面

定制、成长记录等功能；二是围绕压岁钱推出的中短期限定期存款或特色存单，部分银行在合规框架内给予阶段性利率上浮或积分、权益激励；三是与家长账户绑定的“代管式”资金管理方案，将压岁钱统一纳入家庭资产配置视角，提供定投、教育规划等服务选项。

值得注意的是，儿童专属存款利率反超银行成人存款利率，形成了“利率倒挂”现象，打破了传统存款的规模定价逻辑。

例如，招商银行“金小葵管家服务”中的一年期存款利率为1.3%，两年期存款利率为1.4%，高于该行普通存款利率。华夏银行旗下针对儿童的专属存款产品“月成长长安3年”，起存金额仅为50元，年利率达1.75%。北京银行推出的“小京压岁宝”定期存款产品，三年期存款利率达1.75%，高于该行普通存款利率。也就是说，儿童金融储蓄产品利率显著高于普通的整存整取定期存款利率。

银行从单一产品竞争 转向家庭金融服务

在利率普遍下行的背景下，银行为何愿意给“小额”压岁钱提供如此“高息”待遇？这背后，是通过差异化策略抢占家

庭客群的长期价值。

压岁钱的单笔规模虽小，但背后关联着整个家庭的财富管理需求。多家银行表示，通过儿童账户建立账户关系后，后续在教育金、保险、消费金融等领域的交叉销售空间相对更大。

南开大学金融学教授田利辉表示，银行争夺压岁钱，是通过“小手拉大手”，以孩子为切入点撬动整个家庭的资产配置，实现获客前置化。这反映了银行业正摒弃短期规模冲动，转向深耕“陪伴式成长”的长期主义逻辑，试图在年轻客群心中植入品牌基因，抢占未来的客户忠诚度高地。

当前的银行零售业务，同质化竞争严重。儿童金融作为一个细分赛道，目前尚未形成绝对的垄断格局，仍有巨大的想象空间。“以小带大、全家营销”的策略，使得儿童金融成为银行零售业务转型的“胜负手”。

苏商银行特约研究员薛洪言表示，多家银行密集布局儿童压岁钱方向产品，主要源于银行业面临净息差收窄、存款竞争加剧的压力。压岁钱资金具备长期稳定、成本可控的特点，有助于银行优化负债结构。商业银行发力儿童压岁钱市场，旨在从早期培养客户忠诚度，打造覆盖全生命周期的金融服务。

文旅支付优惠，春节档观影让利，数字金融服务不打烍

山东建行以金融之力点燃新春消费热潮

□ 本报记者 胡羽

“早听说淄博的黄河大集热闹，没想到还能领上‘红包’！”在淄博国际会展中心年货节现场，济南游客张女士举着刚买的春节主题陶琉摆件，笑得合不拢嘴。她在“建行生活”App上领了满减的优惠券，现场核销，实实在在地省下一笔钱。

这一幕，正是建行山东省分行以金融之力激活消费市场的缩影。建行山东省分行将政府消费券发放、商户数字化转型与百姓实惠紧密串联，打造了“银行搭台、政企联动、市民受益”的活力生态，让金融的温度融入寻常百姓的柴米油盐诗与远方。

文旅消费“惠”游更尽兴

泉水潺潺间，五彩花灯倒映水面。春节期间的济南，一场金融与文旅的融合悄然上演。2月9日，建行济南分行推出“泉城相伴 惠游泉城”文旅旅游快捷支付场景活动，将金融触角延伸至“门票+旅游+演出+消费+游学”全链条。活动期间，济南地区建行储蓄卡持卡人通过微信小程序“济南文化旅游”购买景区门票、预订酒店、参与文化体验项目，或在指定线下场景使用微信绑定建行储蓄卡支付，即可享受满20元随机立减2至5元、满100元随机立减5至20元的双重优惠。

不同于传统的简单优惠，此次活动推出“把约泉的星光提在手上带回家”花灯主题活动、“马上趣寻泉”约泉亲子研学、沉浸式互动演艺《金凤玉露喜相逢》等文化体验项目，进一步丰富了市民和游客的节日出行选择，提升了文旅消费的参与感与获得感。

“我们希望通过金融手段，让文旅消费更有温度、更具质感。”建行济南分行相关



建行山东省分行工作人员（左）向市民介绍家电、家居以旧换新补贴政策。

负责人表示，“本次活动不仅是一次营销推广，更是对城市文化生活的深度参与和服务升级。”目前，活动已在微信小程序“济南文化旅游”同步上线，市民和游客可通过该平台便捷参与。

买电影票省了一杯奶茶钱

“原本只是想趁着假期带孩子看场电影放松一下，没想到用建行信用卡支付，直接省了一杯奶茶钱！”在淄博万象汇影城，刚带孩子看完《熊出没·年年有熊》的市民李先生笑着对记者说。这个春节，像李先生一样享受到“建行福利”的市民不在少数。

建行淄博分行紧抓2026年春节档消费热潮推出了“建行佳片 惠享周五”信用卡

观影优惠活动，让走进影院成为市民新春佳节里更具性价比的娱乐选择。

数据显示，这场金融与文旅的“双向奔赴”成效显著。活动累计实现观影交易713笔，交易金额4.13万元，建行淄博分行让利达1.68万元。

市民张先生是赛车爱好者，春节期间和朋友组团观看《飞驰人生3》，通过建行信用卡优惠活动，六人观影团每人都享受了立减福利，总计节省费用超百元。“本来只是想和朋友聚会，没想到赶上建行的优惠活动，既享受了精彩影片又省了钱，这种实实在在的惠民举措，让我们的春节更有滋味。”张先生表示。

从一笔笔优惠订单到一张张满载笑意的脸庞，建行淄博分行正以金融为笔，描绘新

带看量、成交量回升，价格仍低位运行

春节后楼市回暖升温

□ 本报记者 都亚男

春节后，楼市往往迎来一波“金三银四”的情绪回暖，今年楼市“小阳春”是否如期而至，成为市场关注的焦点。

从山东一线房产从业者的市场体感与实际交易数据来看，楼市确实在回暖。

楼市回暖

“这周带看了四五个客户，算是多的。”青岛从业五年的房产经纪人贾国民细数了年后上班这周的带看量。楼市的升温，在一线从业者的日常经营中体现得最为直观。济宁资深房产经纪从业者张灿灿也表示：“我们门店这周带看量上涨了三四倍。”

“新房带看量年后增多，热点区域和地铁沿线楼盘尤显。春节期间济南新房成交居重点城市第三，节后新线开通使沿线改善盘到访客户增多，部分楼盘行情上扬，开发商积极促销。”贝壳研究院济南地区负责人表示。

记者从贝壳研究院了解到，据其不完全统计，年后济南二手房市场回暖，咨询量和带看量回升。该负责人表示：“春节假期网签成交量低，但后半段带看量回升，预计积压需求将逐步释放。”

山东楼市的回暖并非个例，这一趋势也

与全国市场形成呼应。58安居客研究院报告数据显示，2026年春节后7天（初一至初七），一线、新一线、二线和三四线城市新房找房热度环比节前7天（除夕前七日）分别上升9.0%、8.9%、10.9%和11.6%。

推手是谁

春节后楼市回暖，背后有几重因素在发力？

春节后开发商的促销让利，成为撬动成交量的一大关键。贾国民表示：“开发商开年以后价格又下来一点，新房成交确实挺多的。”

此外，返乡置业需求的集中释放，也为市场添上了“一把火”。节前无暇看房的返乡人群，将春节假期作为置业考察的重要窗口，带看、成交行为集中出现，支撑节后成交量走高。

58安居客研究院报告数据显示，2026年春节后7天（初一至初七），三四线城市新房找房热度环比节前7天（除夕前七日）上升11.6%，三四线城市因热度基数较低，加上少量返乡置业，成为环比涨幅最高的梯队，印证了春节假期对下沉市场购房需求的激活作用。

一位济南房产中介向记者分析：“年后三四月份也是学区房购置的高峰期，孩子9月份上学，购置交易、网签等手续流程还需

要时间，因此成交量也会在年后这段时间显现。”

均价微降

尽管成交端与市场活跃度持续回暖，但从价格方面来看，楼市仍是乍暖还寒。

据贝壳研究院不完全统计，年后济南房价整体仍下行。2月济南二手房参考均价15187元/㎡，环比微跌0.2%，全市均价稳中微降。

贾国民、张灿灿从实际成交价测算也发现，年后青岛、济宁当地的房价也未回升。贝壳交易平台数据显示，2月，青岛二手房成交均价1.12万元/㎡，环比下跌3.4%；济宁二手房成交均价0.62万元/㎡，环比下跌1.1%。

值得注意的是，房价的持续低位运行，也催生了二手房市场的新变化。

壹合产业发展研究院院长许传明分析，年后开发商降价促销措施，吸引的只是“站在门槛上的一批人”，而不是所有人。二手房房价下降到一定程度之后，击破了卖方的心理预期，出现了“卖转租”的现象。

二手房市场“卖转租”现象不是个例。张灿灿表示，约三成房主因长期挂牌未成交，且难以接受当前的成交价格，选择将挂牌出售的房源转为出租。

“房价下降并非无限制。”许传明说，

推动家庭财商教育落地

近年来，未成年人金融服务市场持续扩容。央行官网数据显示，2025年全国少儿储蓄类账户新增超420万户，其中超六成由监护人代开，用途明确标注为“压岁钱管理”。

过去，压岁钱往往以现金形式存在，孩子对金钱的认知停留在“红包”层面，缺乏系统的财务管理意识。如今，银行推出的儿童专属账户、定投计划、教育金保险等产品，将压岁钱从“消费资金”转化为“理财资本”，有助于让孩子在实践中理解金钱的价值，学会规划支出，培养储蓄习惯，培养合理的金钱观和消费观。

财商教育从娃娃抓起，是提升国民金融素养的重要一环。邮储银行研究员姜飞鹏表示，银行介入压岁钱管理，精准回应了未成年人财产权意识觉醒的趋势。部分银行支持孩子自主查看余额、设置消费限额，赋予其“资金主导权”，契合“Z世代”对自主理财的诉求。

他还提到，此类服务将压岁钱从“家长代管现金”转化为“可追踪、可规划、可规划的金融资产”，推动家庭财商教育落地。家长通过亲子共管账户，也可以引导孩子理解储蓄、利率与消费边界，使金融素养培养从口号走向可操作、可记录的实践场景。

数字金融服务不打烍

春节期间，烟台市民郭女士的“年货采购地图”格外清晰：先去振华量贩挑些年货，再到喜旺买点熟食，最后去薛记炒货称些坚果，这些店铺不仅是她常去的老地方，还有一个共同点就是都能用“建行生活”App领券核销。

“代金券非常实用，这些店转一圈，年货就齐了，一下节省了好几百元。”郭女士向记者展示手机上的优惠记录，领券、核销流程“丝滑”，购物体验很好。在她看来，这份指尖上的便利，让今年的年货采购多了几分实惠。

这份便利的背后，是建行烟台分行春节期间推出的“7×24小时金融服务不打烍”。通过“建行生活”App与“建设银行”App“双子星”平台，联合线下网点，该分行将金融服务嵌入市民的节日消费场景。春节期间，建行烟台分行联合当地大型商超、知名百货，在“建行生活”App推出“约惠港城福利来袭”等促销活动，发放商超、餐饮、物流等各类代金券，丰富老百姓的餐桌，也传递出金融的温度。

喜旺卖场经理对此深有感触：“我们接入‘建行生活’平台后，乘着春节的东风，销售额随之增长，客户体验良好，商家也更有干劲了，真真实实地实现了多方共赢。”

一组数据印证着这场“数字年味”的热度：2月以来，建行烟台分行支付结算交易规模显著增长，截至发稿，快捷交易笔数超130万元，“双子星”App有交易客户超59万户。

“目前来看，二手房房价总体小有波动，但整体已基本企稳，算是稳住了。”

何为关键

楼市的回暖，离不开政策的持续托底。

近年来，从中央到地方，楼市政策导向清晰、力度持续加码。去年12月，北京发布新一轮房地产新政，再度放松限购，非京籍家庭买房门槛继续下降。近期，上海“沪七条”新政发布，大幅降低非沪籍购房门槛，为楼市增添了新热度。

回首2024年山东出台“楼市19条”，济南、青岛、烟台等省内多市相继出台相关政策，种种利好下，楼市“回稳”成为不断被山东一线从业者提及的关键词。

“任何一个市场的良性发展，本质上是靠内生动力循环推进的。”许传明认为，促进市场回暖的关键不仅仅依靠政策提振，政策更多起到的是调整与辅助作用，行业内生动力力的修复才是关键。

58安居客研究院给出判断，“尽管同比下行态势未改，但节后环比回升的势头，叠加各地人才房票、公积金提额等政策的持续发力，核心城市与特殊优势的三四线城市，有望率先迎来成交修复。对于多数普通二三线城市而言，如何通过政策、产品、营销方式等激活本地需求，将是推动市场回暖的关键。”