

## 从“主动脉”到“微循环” 威海银行以全周期金融服务 助力交通发展

□ 本报记者 胡羽

交通是经济发展的“主动脉”，金融是激活交通发展的“源头活水”。威海银行紧扣交通领域多元发展需求，深耕实体经济本源，以定制化、精细化、创新化金融服务为抓手，全方位赋能区域交通高质量发展。

### 润泽“主动脉” 以大额授信夯实“硬支撑”

聚焦重点交通企业与重大项目建设，威海银行以高效直达的金融服务，为轨道、公路、物流等关键领域注入资金动能，夯实区域交通发展硬支撑。

在济南，威海银行济南分行精准对接城市地铁建设需求，为某重工集团发放1.45亿元信贷资金，专项用于盾构机结构件采购，以综合授信与数字化风控保障地铁项目高效推进。针对公路工程施工企业资金压力，该行通过“共享贷”快速审批1亿元授信，破解施工高峰期融资难题。放眼省外，威海银行天津分行聚焦天津轨道交通运营保障，为当地轨道交通企业投放2亿元银团贷款，保障线路运营与设备维护，为城市轨道交通安全平稳运行保驾护航。

物流枢纽是连接产业、畅通流通的关键节点，威海银行德州分行围绕当地物流龙头企业融资需求，深入调研企业货物采购资金周转实际情况，2026年新增4000万元专项供应链授信，精准支持企业货物采购，着力缓解企业资金周转压力。

### 疏通“毛细血管” 以精细服务提升出行温度

路通了、车有了，如何让交通设施真正“好用”、让出行体验真正“暖心”？威海银行将服务触角从建设端延伸至运营端，在细节处下功夫。

在聊城，威海银行聊城分行向阳谷东车站前广场项目提供1.05亿元专项授信。站前广场虽小，却是高铁网络连接地方交通的关键节点。

在临沂，该行联动省路桥集团，中标某静态停车及地下车库工程，以多元金融服务完善城市配套，补齐民生交通短板，直击城市“停车难”这一民生痛点。

该行威海经区支行向威海桃威铁路注入2亿元资金，支持轨道升级及“绿巨人”复兴号动车组引进。新线路开通后，胶东经济圈城际出行体验将得到实质性提升。而在济南，该行运用“绿色交通贷”发放1.9亿元贷款，专项用于支持新能源公交车运维、绿色场站改造、低碳运营管理、智能调度系统优化等绿色运营场景，以金融活水激活城市公共交通低碳动能。

### 激活“产业新极” 创新助力内河航运与低空经济

紧跟交通产业发展新趋势，威海银行打破传统服务模式，向小微物流、内河航运、智慧物流、低空经济等新场景延伸，以产品创新与服务升级激活交通发展新动能。

威海银行济宁分行深入调研内河航运业需求，创新推出“船舶贷”，采用“银行+船运公司+船主”模式，简化审批流程，盘活船舶资产，有效解决了个体船主及小微航运企业的融资困境。

在青岛，该行青岛分行精准对接区域航空产业低碳发展需求，向青岛某航空公司发放1.5亿元贷款，专项用于SAF（可持续航空燃料）采购，以专业高效的金融支持护航“空中交通”产业升级。

威海银行临沂分行锚定智慧物流产业发展，精准对接国家级示范智慧物流园升级规划，提供3亿元信贷支持，助力智能云仓、智慧物流管理体系建设。枣庄分行赴枣庄低空经济产业园开展银企对接，结合园区产业特点，量身定制科创与绿色金融方案，积极布局低空经济新赛道，助力新兴产业集群发展。

## “中泰财富30与您同行” 首站活动在济南举行

□ 记者 都亚男 报道

本报济南讯 3月15日，中泰证券“中泰财富30与您同行·济南站——匠心智选，金涌泉城”品牌推介会圆满举行。中泰证券金融产品部、研究所、济南分公司相关负责人及资深专家，携手多家私募资管机构行业大咖，为济南地区投资者带来前沿市场分析与专业资产配置策略。

中泰证券金融产品部负责人王东强表示，面对行业变革趋势，中泰证券积极推动财富管理转型，在财富管理领域打造了一系列有影响力的拳头产品，致力使“中泰财富30”品牌成为投资者信任和托付的“金字招牌”。

中泰证券研究所策略首席分析师徐驰以《中美局势的超预期演绎及两会后国内政策下的市场将如何演绎》为主题，系统剖析了国内指数走势与各行业行业发展趋势。中泰证券品牌投资顾问马泽儒围绕二季度市场行情走势展开深度解读与探讨。华泰柏瑞基金量化投资部基金经理王渊带来《全指为基，量化为翼——跳出风格博弈，布局全市场机遇》主题分享，讲解量化投资相关策略。中泰证券金融产品部陈剑飞分享了2026年量化资产配置思路和建议。万家共赢、北京尚艺、上海创奥、黑翼资产、珠海资产等多家知名资产管理机构的专家依次展开主题演讲。

据悉，此次活动是中泰证券“中泰财富30与您同行”系列品牌推介的首次亮相，后续还将在北京、上海、青岛、厦门等多地陆续举办。

## 国家开发银行山东省分行 67亿元支持济滨高铁建设

□ 记者 胡羽 报道

本报济南讯 3月10日，济滨高铁首列长钢轨开铺，标志着项目正式进入铺轨施工阶段，建设工作迈入冲刺关键期。

济滨高铁预计于2026年底建成通车。作为支撑这一重大基础设施建设的重要金融力量，国家开发银行山东省分行自项目启动以来，已累计向该项目授信67.4亿元、实现各类资金投入42.97亿元，其中于2022年投放国开基础设施基金37.4亿元，为项目开工提供了坚实的资本金支撑；充分发挥“投贷联动”作用，累计发放前期贷款5.57亿元，为项目建设提供全方位资金保障。

据了解，济滨高铁建成通车后，济南、滨州将实现高铁半个多小时即达，济南市济阳区、商河县以及滨州地区将结束不通高铁的历史，实现京沪高铁辅助通道与京沪高铁互联互通。

下一步，国开行山东分行将立足基础设施领域核心职能，按照山东省综合立体交通网建设规划，以重大基础设施项目为抓手，继续支持山东高速铁路、高速公路、轨道交通等基础设施建设，为加快推进交通强国山东示范区建设贡献政策性金融力量。

# 金价下跌却难买进，积存金“限额”为哪般？

羽见财经

□ 本报记者 胡羽

“交易火爆，请稍后再试。”“当日积存已达上限，请明日再试。”“当前访问人数过多，请您稍后再试。”以往，这种“手慢无”的场景，通常出现在抢购热门基金或限量纪念币的时候。而如今，这一幕也发生在银行积存金业务上。

“了解到最近金价回调，想趁机买入一点积存金，我特意定了早上8:50的闹钟，9点准时开抢。”一位投资者在社交媒体上分享：“蹲在银行App里抢额度，手指都点酸了，等反应过来，直接显示‘当日额度已售罄’。”

最近，类似的吐槽在社交平台上并不少见。金价跌了，为什么反而买不进去了？记者梳理发现，自2月以来，一场针对

积存金业务的“限额”正在行业内展开。所谓“限额”，是银行根据国际市场风险情况，统一设定全行总额度，当积存金交易总额达到当日额度后，客户无法继续买入，卖出交易不受影响。与过去一年间银行常使用的“上调起购金额”不同，此轮调整更加灵活且具刚性。此前银行“提门槛”主要过滤资金量较小的散户，但对市场短期剧烈波动的应对存在滞后性；而动态限额及临时闭市措施随行就市，能精准限制高频短线投机行为。

以工商银行为例，自2月7日起，在周末以及法定节假日等非上海黄金交易所交易日，对如意金积存业务进行限额管理，限额类型包括全量或单一客户单日积存/赎回上限、单笔积存或赎回总量上限等。建设银行也发布公告，已对“建行金”（含易存金）实施动态交易限额管理。

除了限额管理外，也有银行称可能根据市场行情实行“临时闭市”。2月28日，浙商银行发布公告称，如黄金市场出现价格大幅异

常波动、市场流动性枯竭、交易承接能力显著下降等情况，该行将可能对财富金积存业务实行临时闭市。闭市期间，财富金积存业务买金、卖金、实物黄金兑换等交易将暂停办理。

开年来，金价一度突破每盎司5600美元，3月16日又跌破每盎司5000美元关口。银行此轮“动态限额”，能够有效引导投资者在高位震荡时合理配置资产。

博通咨询金融行业首席分析师王蓬博表示，动态限额以实时调整替代固定门槛，提升了对极端波动与集中交易的响应效率。“这表明贵金属市场高波动持续，投机行为增加，机构正转向主动控盘，业务定位也从低门槛储蓄替代转向中风险投资品类，通过监管与机构联动降温短线炒作。”王蓬博说。

最近，不少投资者看中了近期金价回调的机会，想通过短线交易赚取差价。这背后潜藏的风险不容小觑。招联首席经济学家董希淼认为，银行风控思路从“静态防守”转向“动态博弈”，通过动态限额、延长实物

配送时效、提高风险评级门槛组合拳，本质上是在筛选客户，意在留下真正认可黄金长期价值、具备相应风险承受能力的投资者，而非利用短炒、加杠杆博取差价的短线交易者，降低银行自身的业务风险和运营压力。

中国银行在近期发布的风险提示中指出，目前，黄金价格的波动率处于历史高位，意味同样的持仓规模会面临更大市场风险及潜在回撤，地缘政治的爆发和缓解进一步增加了不确定性。投资者应做好风险控制，理性投资，合理控制投资规模。

业内人士预计，未来银行贵金属业务风控会逐步收紧，包括提高风险评级门槛、扩大动态限额与临时闭市适用范围、全面限制杠杆使用、强化持仓与资金监测等。对于普通投资者而言，这意味着短线交易的成本和难度都将上升。投资者配置黄金应坚持长期、分散原则，采取分批建仓、闲钱投资的方式，将黄金作为资产配置的重要组成部分，而非短期投机工具。

## 开展形式多样宣传活动，守护重点群体金融权益

# 山东工行多维发力守护群众“钱袋子”

共建诚信金融生态

□ 本报记者 都亚男

“3·15”国际消费者权益日之际，工商银行山东省分行（以下简称“工行山东省分行”）积极践行“金融为民”理念，围绕“清朗金融网络 守护安心消费”主题，统筹组织辖内各分支机构精准施策、多维发力，面向新就业群体、老年人、青少年等重点人群开展形式多样的教育宣传活动，切实提升社会公众的金融素养，筑牢金融安全防线。

### 精准滴灌

#### 守护重点群体金融权益

针对不同群体的金融知识需求与风险特征，工行山东省分行聚焦货车司机、网约车司机、外卖员、快递员等“两司两员”新就业群体，淄博、烟台、泰安、菏泽等地分支机构主动走进汽车站、物流园区、快递站点，利用“工行驿站”“流动银行车”等载体，开展移动式、错峰式宣传，重点讲解账户安全、防范电信网络诈骗



山东工行流动银行走进企业园区，开展金融知识教育宣传活动。

骗、理性借贷等实用知识，用接地气的语言和真实案例守护新就业群体的“辛苦钱”。

面向老年群体，工行东营分行组建“银发护航队”走进社区，通过方言讲解、情景剧等形式揭露养老骗局，并在网点设置“适老金融知识角”，提供一对一贴心指导。针对青少年学生，工行东营分行与高校共建“校园金融安全教育基地”，开发线上必修课程，并创新开展“小小银行家”实践课堂，通过VR体验、游戏互动等方式寓教于乐，助力财商

教育从娃娃抓起。

### 科技赋能

#### 线上线下构筑宣传矩阵

在数字化时代，工行山东省分行积极探索科技赋能宣传的新路径，充分运用线上平台扩大覆盖面，制作系列宣传视频，通过微信等新媒体矩阵精准推送。工行淄博分行创新引入“工小智”智能机器人担任网点“金融知识宣传员”，通过互

动问答、播放视频等方式，围绕八大金融乱象开展厅堂微沙龙，让科技感十足的宣传更接地气、更入人心。

同时，线下阵地持续发力。该行流动银行变身“移动宣传站”，将金融知识送到偏远地区；升级改造的“行者暖心驿站”不仅提供便民服务，更成为金融知识宣传的前沿阵地；网点厅堂“消保宣讲师”在业务办理全流程嵌入风险提示，实现服务与宣传深度融合。

工行德州分行工作人员围绕群众关心的金融问题进行详细讲解，并通过案例分析帮助大家识别常见金融骗局。现场还向市民提示：警惕“保本保息、高额收益”等非法集资陷阱；谨防“代理退保”“代还信用卡”“安全账户”等诈骗手法；不点击陌生链接，不扫描不明二维码，不泄露短信验证码，选择金融服务要认准正规持牌金融机构。

工行山东省分行将以此“3·15”宣传月活动为契机，持续深化“分众化宣传、场景化服务、数字化赋能”三位一体工作模式，推动金融知识普及常态化、长效化。未来，该行将继续聚焦“一老一少一新”等重点群体，以更精准、更温暖、更智能的金融服务，用心用情守护人民群众的“钱袋子”。

## 聚焦集成电路产业链关键环节，紧盯科创企业成长痛点

# 招商银行济南分行以真金白银浇灌“芯”苗成长

山东金融赋能  
标志性产业链

□ 本报记者 都亚男

当前，19条标志性产业链是山东培育新质生产力的重要着力点。建立“金融链主”工作机制，是以高质量金融服务赋能产业链高质量发展、加快培育现代化产业体系的重要举措。山东省委金融办、山东省工业和信息化厅聚焦标志性产业链全链条、全生命周期金融需求，为每条标志性产业链建立1家金融链主和N家协作金融机构共同赋能产业链发展的产融协作长效机制，量身定制特色化、专业化服务方案，加快打造“股贷债保担”一体化综合服务生态，常态化开展多模式、多场景、多渠道产融对接，以新需求引领新供给，以新供给创造新需求，为我省大力实施工业经济“头号工程”、加快建设现代化强省注入强劲金融动能。

集成电路是支撑数字经济发展的核心基石。在济南，一批深耕集成电路赛道的科创企业正拔节生长，成为全省集成电路产业

链的中坚力量。

其中，招商银行济南分行立足“金融链主”定位，聚焦集成电路产业链关键环节，紧盯科创企业成长痛点，以创新产品服务、以精准服务护航、以生态赋能聚力，用金融活水浇灌“芯”苗成长。

### 科创人才贷“破局” 为科创企业点亮曙光

科创企业的成长之路，绕不开初创期的资金困境。作为济南集成电路封测与应用环节的核心企业，元山（济南）电子科技有限公司（以下简称“元山电子”）就曾在产业化关键节点遭遇融资难题。

“在初创期，我们中试线建成后，因扩产存在资金缺口，不满足银行传统信贷要求，融资难题亟待解决。最难受的时候，是银行帮了我们一把。”元山电子财务总监李媛说。

招商银行济南西城支行行长姜天成介绍：“我行主动对接元山电子，当日完成300万元授信审批，当周即实现放款。面向初创科技型中小企业，我行推出科创人才贷，依托高校人才背景授信，彻底打破企业成立

年限、收入报表等传统条条框框，有效解决企业资金难题，让前沿技术转化为产业动能。”

### 陪伴科创企业成长 助力国产半导体新突破

在全球半导体产业竞争中，氮化镓单晶衬底是被发达国家严密封锁的“战略物资”。攻克这项技术，是国产半导体实现自主可控的必答题。山东晶镓半导体有限公司（以下简称“晶镓半导体”）2023年落户济南后，专注氮化镓单晶衬底产业，已完成近3000万元天使轮、7500万元pre-A轮融资，斩获1项国家级、6项省级、10项市级科技项目。

和多数硬科技初创企业一样，该企业面临研发与生产成本高、资金压力大的现实问题。晶镓半导体董事长张雷表示：“作为初创科技企业，面对前期高额的研发投入与生产成本，我们更希望引入银行债权资金作为提前布局的预备金。招行多次主动上门了解情况，为我们申报了2000万元综合授信。”

据了解，招商银行济南分行2023年与该企业建立合作后，深度研判行业前景与企业成长潜力，精准匹配企业资金需求，目前

该企业已在分行开立核心账户，经营性资金以结构性存款、理财等形式稳定沉淀，为后续授信落地奠定了基础。

### “链主”引领生态赋能 构建全周期金融服务体系

一家家科技企业的破茧成蝶，折射出招商银行济南分行深耕集成电路产业的责任与担当。长期以来，该行坚持“融资+融智+融科技”三位一体服务模式，从组织架构、产品体系、生态构建等全方位升级服务能力；专门组建战略新兴产业经营团队，设立集成电路专属服务小组，成为嵌入产业链的服务先锋，精准对接封装、材料、模组、应用等各环节需求，全力推动产业链延链、强链、补链。

该行党委委员、副行长单强表示：“2026年，我们将以‘金融链主’之责，做实信贷支持，做活股权投资，做巧租赁服务，做‘宽’生态搭建，做‘深’融智融技，引金融活水，聚产业合力，助创新突围，致力于成为国家级产业资本人鲁的桥梁、产业集群壮大的催化剂，谱写‘强芯山东’高质量发展的崭新篇章。”

## 多措并举推动风险防控关口前移

# 山东建行构筑金融“黑灰产”立体防御网

□ 本报记者 胡羽

“职业背债”能“空手套白狼”？网络中介“内部渠道”贷款“包批包过”？这些听起来极具诱惑的“捷径”，实则处处是陷阱。面对花样翻新的金融骗局，建行山东省分行立足一线、主动作为。从柜员“多问一句”慧眼识破，到技术升级筑牢防线，一场守护群众“钱袋子”的守卫战正在柜内外悄然上演。

“我当时真是鬼迷心窍了！”回想起那段经历，烟台市民刘女士仍心有余悸。近日，刘女士匆匆地走进建行烟台福山支行，声称要申请50万元的经营贷款，用于扩大生意规模。客户经理张展蓬在接待过程中发现，刘女士神情紧张、言语闪烁，对经营细节的询问支支吾吾，与材料中“经营稳

定、客源充足”的描述形成鲜明对比。

原来，刘女士是想通过“职业背债”的方式“空手套白狼”解决资金难题，没想到这竟是一个精心设计的陷阱。所谓“职业背债”，本质是不法中介搭建的金融诈骗链条，通过标准化操作将参与者包装成“优质借款人”，骗取贷款后瓜分牟利，而参与者则成为债务的最终承担者。

幸运的是，建行烟台分行工作人员凭借敏锐的洞察力和专业的风险识别能力，及时揭穿了这场骗局。张展蓬对材料进行了仔细核查，果然，银行流水有明显的拼接痕迹，交易记录前后矛盾；营业执照上的注册地址与实际经营地址不一致。在一番耐心沟通后，刘女士终于吐露实情：原来她因生意亏损陷入困境，在网上看到“无需还款、快速到账”的广告，被对方蛊惑，伪造材料前来

申请贷款。

“这种‘职业背债’不是捷径，而是深渊。”张展蓬立即中止了贷款流程，向刘女士解释，“所谓的‘中介’一旦拿到贷款就会消失，所有的债务和责任都会落在您一个人身上，不仅会导致个人征信严重受损，还可能导致面临刑事责任。”一番交流后，刘女士如梦初醒，当场撕毁了伪造的材料。

面对金融“黑灰产”不断翻新的手法，建行山东省分行不仅依靠一线员工的专业警觉守住厅堂防线，更从技术层面推动风险防控关口前移。针对当前金融“黑灰产”利用第三方支付渠道进行涉赌涉诈资金转移的新态势，该行聚焦快捷支付绑卡签约这一关键环节，通过技术升级与流程优化，切实提升客户网络支付安全意识，从源头斩断非法资金流转链条，有效防范涉赌涉诈风险。

建行山东省分行深入研究第三方支付领域的风险特征，创新探索在STM智慧柜员机绑卡签约流程中增加语音提示及系统客户双重确认环节。功能全面升级后，在开卡绑卡、电子银行绑卡以及普通绑卡流程中，系统主动提示确认第三方支付平台信息，进一步保障客户知情权，防范业务风险，避免被不法分子诱导绑定或恶意盗用。通过强化客户认证与业务提示，不仅确保了业务办理的准确性，同时提升了客户对网络支付风险的辨识能力，有效防范涉赌涉诈风险。

从厅堂一线到技术后台，建行山东省分行正以“以客户为中心”的初心，在每一个业务细节中织密安全防护网，那些被拦截的骗局、被唤醒的客户、被阻断的非法资金链，汇聚成打击金融“黑灰产”的坚实力量，共同守护着金融生态环境的清朗与安宁。