

点金

金融营销应把流量变存量

勾明扬

董

2026年美加墨世界杯战火正燃,借着这股全民观赛的东风,银行业也掀起了一轮营销热潮。从世界杯主题联名信用卡,到与商户联合推出看球优惠套餐,再到提供境外出行金融礼包,各家银行各出奇招,试图在这场流量盛宴中分一杯羹。但热闹之下更需冷思考:当赛事终场哨响、话题热度退去,那些冲着世界杯权益而来的球迷客户,究竟能留下多少?

值得肯定的是,本届世界杯期间银行的营销策略已有明显升级。不同于早年简单的冠名赞助、品牌露出,如今的银行更懂得贴近球迷真实需求。通过线上线下协同联动,客户能够在真实场景中沉浸式体验产品权益,短期引流效果可谓立竿见影,但行业共性的隐忧同样不容忽视。纵观各家银行在世界杯期间的营销,同质化仍是绕不开的痛点,比如“主题卡

面+消费满减+周边抽奖”这老三样,活动形式高度趋同,客户办卡多是冲着短期权益而来。过往体育营销的经验早已证明,倘若只做赛事周期的“一锤子买卖”,热度退去后,大量主题卡会沦为睡眠卡,真金白银砸进去的营销投入最终只换来了短暂的品牌曝光,得不偿失。

从流量到存量,第一步是要把赛事场景延伸到生活场景,构建可持续的服务生态,让客户在赛事结束后仍有使用金融服务的理由。世界杯不是孤立的流量节点,而是切入大众体育消费、激活内需市场的绝佳入口。银行不能只盯着观赛的窗口期,而要以足球为纽带,将金融服务嵌入全民健身、体育培训、文旅消费等更广阔的日常场景中。比如从世界杯观赛优惠,延伸到日常足球场地预订折扣、青少年足球培训分期、运动装备消费信贷;从赛事热

点联动,拓展到“观赛+旅游+消费”的全链路服务,整合周边景区、酒店、餐饮商户资源,打造持续活跃的消费闭环。

从流量到存量,更关键的是要精准匹配不同球迷群体的真实金融需求。球迷从来不是同质化的模糊群体,而是需求各异的鲜活个体:远赴美加墨现场观赛的高净值人群,更关注跨境支付、外汇兑换、境外资产配置;熬夜看球的上班族,更看重日常支付便利、期限灵活的理财产品。如果只用一套世界杯周边、一档通用权益应对所有客群,自然难以形成长期黏性。银行应当借世界杯获客的契机,对新客进行分类画像,将球迷身份转化为用户需求的切入点,把流量精准导入对应的金融产品体系中,真正实现“因赛结缘,因需留存”。

银行借体育赛事引流获客,比拼的从来不是短期声量,而是长期留客的真功夫。借世界杯做营销,不能搞噱头、玩套路,要把营销热度转化为服务精度,把球迷客户当成长期服务的对象,而非一次性收割的流量。无论是优化账户服务体验、提升支付结算效率,还是做好消费者权益保护、守住金融风险底线,这些看不见的内功,才是客户留存最坚实的根基。唯有练好服务内功,才能在每一场流量赛事过后,都留下实实在在的客价值与品牌口碑。

世界杯会有落幕的一天,但金融服务的赛场永远没有终场哨。从短期流量收割转向长期价值深耕,从产品营销导向转向客户服务导向,这既是世界杯营销留给行业的思考题,也是银行业零售转型的必答题。

本报记者

尚 咲

金融服务经济高质量发展

本报记者 郭子源

完善融资体系服务科技创新

面对日益复杂多元的科技创新活动,如何构建直接融资、间接融资协调发展的融资体系?在日前举办的2026陆家嘴论坛上,多位金融管理部门、金融机构负责人认为,要进一步增强金融体系与产业结构转型升级的动态适配,既要优化银行信贷结构,也要发挥好金融市场的风险共担和资源配置功能。

两大突出问题待解

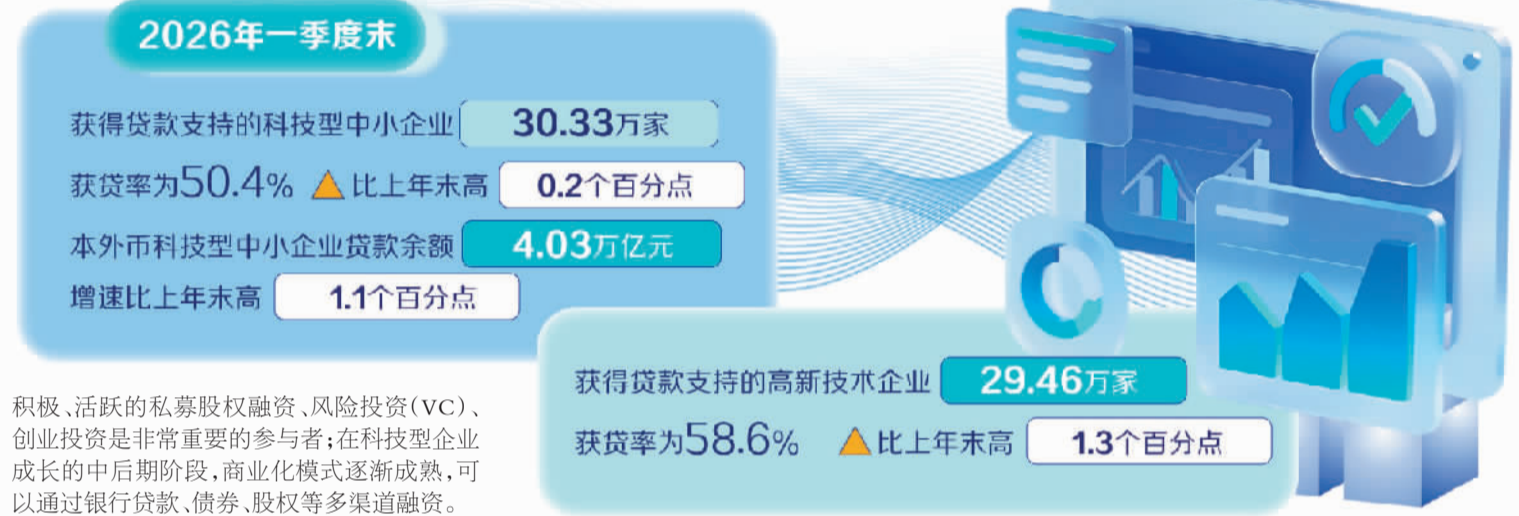
当前,以人工智能为代表的新一轮科技革命正在迅速融入生产生活,引领发展变革。从我国情况看,一系列科技创新密集突破,一大批优质科创企业蓬勃发展,在多个领域实现从跟跑向并跑、领跑的历史性突破,与此同时,传统产业也在加速转型升级,不断焕发新机。

在金融服务科技创新活动的过程中,目前仍有两方面问题较为突出。“一是资金的结构问题,二是科创企业的阶段性资金供给问题。”中国中信集团有限公司总经理张文武认为。

一方面,尽管近年来以银行贷款为主体的间接融资占比持续下降,包括债券、股票在内的直接融资占比稳步上升,金融结构正在发生深刻变化,但目前间接融资仍居主体。中国人民银行最新发布的数据显示,从存量角度看,截至2025年12月末,我国间接融资占比约为三分之二,直接融资占比约为三分之一。“不同金融机构手中的资金性质不同,比如,商业银行手中的钱是根据我国高储蓄率形成的负债,这部分负债本身不应承担过度风险,如果将它们投入早期项目,资金性质是不合理的。”中国工商银行行长刘珺表示。

值得注意的是,新增直接融资占比已出现较大提升。“在2025年的社会融资规模增量中,贷款占比为45%,债券和股票融资合计占比为47%,首次超过贷款。”中国人民银行行长潘功胜介绍,在此前的较长时间内,新增间接融资占比达80%以上。

另一方面,科创企业在初创期、种子期以及成长期的资金需求各异,需要辅以更完善的金融服务体系。“科技创新活动复杂多元,科技型企业一般会经历种子期、初创期、成长期、成熟期等不同的成长阶段,他们的风险特征和金融需求有很大差异,需要适配丰富多样的金融市场和金融生态。”潘功胜表示,在科技型企业成长的早期阶段,主要从事前期研发,商业前景不明朗,



重塑间接融资服务

基于上述变化趋势与需求痛点,多位业内人士认为,接下来要围绕实体经济和科技创新的融资需求,推动直接融资与间接融资协调发展,既要发挥金融市场风险共担和资源配置功能,也要优化银行信贷结构,做好金融“五篇大文章”,形成与中国经济结构和产业升级相适应的融资体系。

潘功胜表示,相较传统产业,科技创新、高端制造、绿色低碳等新兴产业具有研发投入大、风险和不确定性较高、投资周期长等特点,企业资产形态也由土地、厂房、设备更多转向技术、数据、品牌和人力资本,轻资产行业一般对应低负债,单位经济增长所需的银行贷款相应下降。“在经济走向高质量发展时期,这一变化也将成为常态,要逐步适应。”潘功胜说。

因此,要以科技思维重塑金融产品与服务,具体到以银行信贷为代表的间接融资,要从时间贴现逻辑转向技术期权逻辑。“过去我们对抵押品看得比较重,以后我们可能会对专利、技术看得更重。”刘珺说。如何对专利、技术的价值因子进行评估?这需要技术期权逻辑。“我们会重视技术突破、算力投入、数据积累、模型能力所蕴含的期权溢价,把这些关键的价值因子、风险因子重新置入到我们的模型中,形成支持科技金融服务的一套金融报价体系。”刘珺说。

“针对成长期企业有技术、少营收、缺抵押,金融资本介入偏晚等现实问题,我们构建

专属评价模型,发现和培育更多硬科技‘千里马’,匹配专项额度和突破性政策,为科技型企业融资增便利、降成本、拓渠道。”中国进出口银行行长王春英表示。

重塑间接融资服务也对金融机构的人才储备提出了新要求。“现在,我们并不特别看重你是否为财经类专业的毕业生,我们更看重你有没有行业知识、技术专长、科技背景,如果没有这三方面的知识储备,不会作出很好的科技金融。”刘珺表示,接下来,金融机构的人才队伍组合应是π形组合,其中,“横线”指的是员工对金融市场知识有充分掌握,横线下面的“腿”越多越好,说明该员工对同行业有深度了解。“这样的人力资源构成体系才符合现代金融机构的发展需求。”刘珺说。

提高市场合“科”量

与间接融资相比,资本市场具有风险共担、利益共享的独特机制,更加适配科技企业迭代快、风险高等特征。“企业上市并不意味着就锁定了成功,放眼全球资本市场,因战略决策失误或技术迭代冲击而失败的案例比比皆是。资本市场制度设计要尊重、适应科技创新规律,增强制度包容性、适应性,形成鼓励创新、包容失败的良好市场环境。”上海证券交易所理事邱勇认为。

“接下来,将持续深化‘两创板’改革,大力支持上市公司并购及再融资,加快培育壮大耐心资本,进一步丰富投资产品和工具,持续提升监管效能和适应性。”中国证监会主席吴清

表示。

吴清介绍,科创板和创业板是资本市场服务新质生产力发展的重要平台,随着近年来板块改革纵深推进,“两创板”的规模、功能和影响力持续增强,目前上市公司数量合计超过2000家、总市值超过35万亿元,在新能源、集成电路、生物医药、高端装备制造等领域形成了集聚效应。

“近期,科创板方面将抓紧推出两项改革措施。”吴清说,一是扩大第五套标准适用范围至人工智能领域,积极支持优质人工智能大型企业上市;二是落实发展未来产业战略部署,支持量子科技、生物制造、具身智能等更多领域“硬科技”企业在科创板上市,同时,有序推进深化创业板改革,加大对新型消费和现代服务业的支持力度,更好服务成长型创新创业企业发展。

与此同时,金融管理部门还将持续提升监管效能和适应性。“在增强制度包容性、提高市场合‘科’量的同时,我们将不断提升监管的科技化、智能化水平,完善市场准入、持续监管、退出等各环节监管机制,严查严处借科技之名蹭热点、炒概念甚至操纵市场、内幕交易等违法违规行为。”吴清表示,近年来,人工智能在资本市场应用快速铺开,在深度赋能的同时也带来了新的挑战。“我们将统筹好发展与安全,适时发布规范发展资本市场人工智能的指导指导意见,提升投资研究、客户服务等重点场景技术应用的安全性、可靠性,依法从严打击利用人工智能非法荐股、造谣传谣、违法交易等现象,推动用好、用对科技力量。”

2026年初,金价高歌猛进,与黄金挂钩的结构性存款一度走俏。但随着近期金价的震荡下行,多家银行黄金结构性存款预期收益率出现缩水。

结构性存款是商业银行吸收的嵌入金融衍生产品的存款,通过与利率、汇率、指数等的波动挂钩或者与某实体的信用情况挂钩,使存款人在承担一定风险的基础上获得相应的收益。“银行黄金结构性存款此前火爆,是低利率环境下投资者保本并追求资产增值的理性选择。”东源投资首席分析师刘祥东表示,利率下行削弱了传统存款对居民的吸引力,黄金结构性存款产品设计有本金保障,浮动部分挂钩金价形成弹性收益,当时的黄金牛市强化了市场投资行为,叠加较高的收益率吸引增量资金入场。

交通银行最新起售的“稳添慧结构性存款黄金看涨64天”和“稳添慧结构性存款黄金看跌64天”,预计年化收益率区间为0.5%至3%。记者查询交通银行官网发现,今年1月14日起售的同款产品,预计年化收益率区间为0.5%至3.2%,最高年化收益率下调20个基点。“点金”系列是招商银行推出的黄金结构性存款,以6月21日发行的“点金系列进取型看涨三层区间一个月结构性存款(N101)”为例,产品预计到明年最低、中间、最高收益率分别为1%、1.38%、1.58%。记者在招商银行APP查询该产品往期业绩发现,收益率较年初下降明显,今年2月1日至2月12日密集发行达10期的产品年最低、中间、最高收益率分别为1%、1.58%、1.78%。除了纷纷下调黄金结构性存款预期收益率外,有的银行缩短了在售产品的投资期限,甚至还有的出现了罕见的期限收益率倒挂现象。

近期金价的震荡下行是本次降低预期收益率的直接原因。苏商银行特约研究员高政扬表示,黄金价格走势波动大且方向不明朗,银行为控制自身风险,主动压低挂钩产品的预期收益率。经营压力是调整的另一重要原因,维持结构性存款的较高利率将推高银行负债成本,而6月8日国有大行集中下调存款利率,传递出银行压降负债成本的明确信号。刘祥东表示,净息差收窄使银行整体盈利承压,倒逼压降包括结构性存款在内的负债成本,这是银行经营策略的调整,也是理顺存款利率、理顺从资产端到负债端定价链条的一环。

收益率缩水让年初抢购黄金结构性存款的热潮有所减退。刘祥东表示,这将加速居民资产配置结构再平衡,无风险高息选项的退场,将推动资金从存款向理财、债基等产品迁移,加速居民资产从储蓄向多元配置的转化。高政扬表示,黄金结构性存款的主要价值并非追求高收益,而是在保障本金安全的基础上,分享黄金价格波动带来的潜在收益,更适合作为低风险资产配置的一部分。在当前金价预期出现分化的背景下,投资者应充分了解资金占用成本、收益触发条件及收益区间设计。同时,需认识到产品的高档收益率并非一定会兑现,应降低对高收益的预期。

本版编辑 陈果静 美编 倪梦婷

西藏职业技术学院

以职教筑基助推产业跃升 以人才之力赋能高原畜牧业提质增效

在乡村振兴全面推进、教育强国加快建设的时代背景下,职业教育是补齐高原产业人才缺口、赋能区域产业升级、夯实地方发展根基的关键支撑。西藏职业技术学院以畜牧兽医专业为特色专业,由援藏组长单位西北农林科技大学牵头,联合西藏农林职业技术学院及行业优质企业,以专业建设为抓手,以校企协同为驱动,构建“跨域协同、三融四共”的藏陕畜牧兽医“1+1+1”人才培养模式,培育了一批懂技术、有情怀、肯扎根的高原技术技能人才,奋力书写雪域高原特色产业高质量发展的时代篇章。

精研专业淬素养 深耕技艺固根基

学校锚定高原畜牧业现代化发展痛点,立足地产业特色,全方位优化专业布局,迭代课程体系,推动专业建设与产业发展同频共振。

深挖地域特色,厚植育人底色。依托“大思政课”实践教学基地,开设《老西藏精神》特色课程,推行“实地调研+案例教学”模

式。联合开发《牦牛解剖生理》《藏羊遗传资源概论》等高原特色基础课,牵头组建由15家行政企事业单位组成的藏陕畜牧兽医人才培养委员会,将老西藏精神、高原生态保护理念、企业岗位标准融入课程体系,打造“思政+专业”特色融合课程;牵头编制《动物疫病防控技术》活页教材、《牦牛标准化疫病防控工作手册》等高原特色教材,夯实本土人才培养的资源根基。

深耕数字赋能,重塑课程体系。聚焦高原畜牧业高效养殖、疫病防控、智慧管理三大核心领域,重构专业核心课程体系。将无人机巡检牧场、AI诊断疫病、大数据管理种群等“四新”技术全面融入教学,依托优质实训平台,开展牦牛精准饲喂、藏羊疫病快速检测等实操训练,推动内地先进养殖技术与高原应用场景深度融合,打造“牦牛高效养殖技术”“藏羊疫病数智诊断”等实践项目,依托虚拟仿真技术,助力学生建立高原牧场生态演变、生态修复等专业认知;引进“智慧牧场”“牦牛养殖虚拟仿真”等专业软件,校企共建《奶牛生产》《养猪与猪

病防控》等优质在线课程,在课程中深度融合课程思政、“四新”技术、创新创业等元素,实现教学内容动态更新、人才培养精准适配产业需求。

统筹联动筑平台 砺炼实战硬本领

针对高原职教学训载体不足、岗课衔接不紧密、师资力量薄弱等现实问题,学校从校企联动、校校共建双向发力,搭建全域协同育人平台,全力培养适配高原畜牧产业转型升级的高技能型人才。

联动校企聚力,互补提质实训。搭建“基础技能—核心技能—综合技能—创新技能”四级递进式实践平台,联动现代畜牧业高原智慧牧场、那曲藏羊繁育基地等25家区域龙头企业,全面推行“思政导师+专业导师+企业职业导师”三导师学徒制,让学生扎根生产一线,以项目练技能,以岗位促成长;牵头制定《高原畜牧兽医岗位实习标准》《学徒制考核规范》2项标准,将牦牛繁育、藏羊防疫等一线生产任务转化为实训课题,实现人才培养与岗位要求

精准对接。

贯通院校优势,筑基淬炼师资。依托跨区域校企合作纽带,引进西北农林科技大学专家,常态化开展师资双向交流,累计选派教师赴西北农林科技大学和陕西农林职业技术学院培训、进修、学历提升12人次;接收两校教师和研究生驻校授课20余人次;吸纳企业技术骨干,组建30人的跨境联合师资队伍,以优质师资支撑育人质量稳步提升。

厚积实绩彰实效 育才兴产助振兴

五载深耕笃行,学校实现人才培养质量、产业服务能力双向跃升,办学质量与社会影响力稳步攀升。

聚焦育人核心,建强本土队伍。毕业生中98.5%自愿长期留藏服务,73.41%入职畜牧企业,30.16%返乡投身合作社或当地相关部门,基层就业服务比例较改革前提升40%,切实筑牢高原畜牧产业人才根基。

赋能产业升级,激发振兴动能。大批优秀毕业生扎根基层,深耕产业,2022届毕业生

入职农牧集团,成长为企业繁育业务核心骨干;2023届毕业生返乡进入那曲双湖县拉鲁鲁玛村合作社工作,推广藏羊疫病快速检测技术,助力合作社羊只存活率提升15%;学校相关科研成果支撑那曲、日喀则等地区“牦牛高效养殖技术推广”“藏羊疫病防控体系建设”等重点产业项目,技术服务覆盖牧民1.2万户,户均增收5000元以上,切实以职教力量赋能高原畜牧产业提质增效、牧民增收致富。

新时代催人奋进,新使命重任在肩。西藏职业技术学院深耕畜牧兽医专业育人沃土,走出一条“专业赋能、校企协同、产教共生、反哺地方”的边疆职教发展之路。展望未来,学校将持续深化跨区域协同育人机制,不断拓宽校企、校校合作广度与深度,以职业教育高质量发展赋能西藏本土产业转型升级、乡村全面振兴,在雪域高原书写新时代职教答卷。

(程晓盈 刘海聪 李 菁) 广告