点金

信用卡拉新别冷落老客户

有必要开发银行卡客户与信用卡人群相似感受的新质生产力。专属开卡礼、首刷优惠活动力度足；而长期持卡的老客户可参与的回馈活动相对有限，不少过去常态化的权益或是缩减频次，或是抬高参与门槛。在社交平台上，这类吐槽并不少见，很多持卡人的诉求很朴素：银行发力拉新之余，也能多给老客户留一点回馈空间。

过去10余年间，信用卡行业依靠“跑马圈地”实现快速扩张。但随着市场趋于饱和，单纯依靠发卡规模增长的模式难以为继，行业“瘦身提质”是大势所趋。中国人民银行最新发布的《2026年第三季度支付体系运行总体情况》显示，截至三季度末，全国共开立银行卡103.13亿张，其中信用卡和借贷合一卡6.73亿张。信用卡数量较二季度末减少约400万张，较去年同期减少约3400万张。

在刷卡回佣空间有限、信用卡盈利持续承压、管控压力增大的背景下，依靠权益发放模式拉新成本高企，还容易被套利人群消耗补贴，很难继续维持。正因如此，不少机构在留存高净值客户之余，选择把有限的营销资源优先投向拉新。

持卡人真正介意的，并非银行正常拉新拓客，而是权益分配形成的冷热落差。一批长期守信、履约良好的老持卡人，未必频繁办理分期，却保持稳定的日常消费，持续贡献真实交易，构成信用卡业务稳健运行的底盘。维护存量客户的成本通常低于获客，如果权益预算大多集中在一次性的新客见面礼上，存量用户缺少持续正向激励，用卡意愿会逐步弱化，甚至选择销卡。在发卡总量持续收缩的环境里，存量流失带来的代价，比增量扩张时期更为突出。

更值得警惕的是，当前不少信用卡拉新模式还面临用户质量问题。不少靠福利吸引来的新用户，领完开卡礼之后就不再用卡，还有人反复销卡、办卡，专门赚取新人权益。看似亮眼的新增数据背后，藏着不少虚高的低效用户。因此，进入存量博弈阶段，银行考核标尺也有必要随之适配：不能只看新开卡数量，更要看客户能否留存、能否形成真实消费，风险是否可控。

持卡人期望的“平衡”，并不是要求银行向各类用户提供同等力度的福利，也不是呼吁重回不计成本“撒胡椒面”的老路，而是搭建一套差异化、可持续的回馈体系：保留适度新客礼遇，维持增量入口；单独划出存量回馈空间，结合持卡时长、信用记录、稳定消费情况设置梯度权益，给长期守信的持卡人稳定激励。

增量固然可贵，存量更需珍惜。行业不妨跳出“要么砸钱拉新，要么压缩存量福利”的二元思维，既要正视银行经营的现实约束，也要看见存量用户持续贡献的价值。只有把短期拓客目标和长期用户经营统筹起来，让新客愿意留下来、老客愿意持续用卡，信用卡业务才能逐步摆脱补贴“内卷”，走上更加稳健的发展轨道。

勾明毅

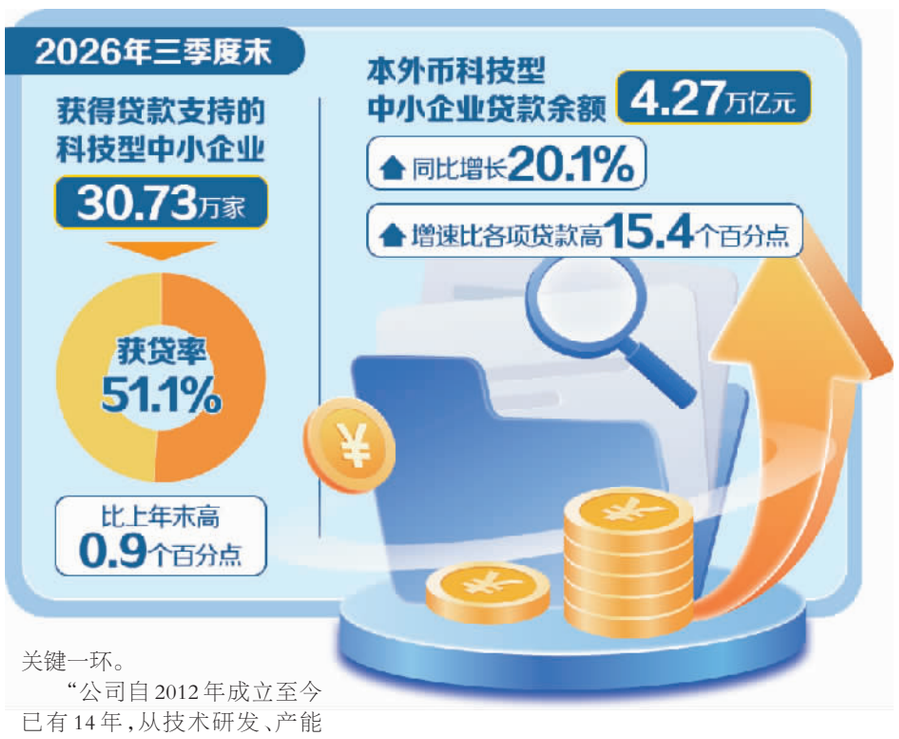
本版编辑 董碧娟 尚 咲 美 编 吴 迪

财金纵横

金融活水滋养科创新苗

□ 本报记者 沈欣雨 马春阳

一块金属钛能提纯到99.999%，一根医用精密导管的管径能做到0.1毫米，一台一体机的效能可比一间机房……在浙江宁波，国家级专精特新“小巨人”企业深耕细分赛道，持续突破关键技术。这些技术攻关的背后，离不开金融活水的精准滴灌。近日，记者赴宁波调研信贷服务是如何精准对接科创企业发展需求的。



立足产业禀赋

近日，中国人民银行、科技部等11部门联合印发《关于金融支持建设北京（京津冀）、上海（长三角）、粤港澳大湾区国际科技创新中心的指导意见》，推动构建有区域特色的科技金融体系，对三地分别提出金融服务布局方向和重点工作。上海（长三角）立足产业集群协同优势，打造多方参与、共建共享的科技金融服务生态。

“做科技金融，不能看别人做什么就跟着做什么，得看自己脚下的这片土壤适合长什么。”光大银行宁波分行信用审批部有关负责人常年在信贷审批一线工作，他告诉记者，银行布局科技金融业务时，应结合本地产业特点找准业务切入点；信贷结构调整要落到对实体经济的支持上，信贷投向也要符合区域经济特征。

宁波是全国制造业单项冠军之城，已累计培育国家级制造业单项冠军企业119家，连续8年居全国首位。厚实的产业底子，呼唤适配有力的金融支撑。上述负责人介绍，宁波的科创企业主要集中在制造业领域，且以民营企业居多。基于这一特征，光大银行宁波分行以服务制造业升级、培育科创产业为核心方向，重点聚焦集成电路、新材料、高端装备等硬科技创新赛道，服务国家级专精特新“小巨人”企业等高成长科创主体，配套精准的信贷产品与综合金融服务。

金融活水浇灌之下，科创种子在宁波落地生根、拔节生长。走进宁波创润新材料有限公司（以下简称“创润新材料”）展厅，一块银灰色的高纯钛锭切片吸引参观者驻足。这是半导体、航天、医疗等领域的关键基础材料。

作为半导体关键材料领域的国家级专精特新“小巨人”企业，创润新材料是国内唯一实现半导体级99.999%低氧超高纯钛生产的企业，也是全球第4家掌握该技术的厂商，其产品打破国外长期技术垄断，为国内有色金属精深加工产业链补上关键一环。

“公司自2012年成立至今已有14年，从技术研发、产能扩大到股权回购与架构优化，许多关键发展环节都离不开包括光大银行在内的金融机构的精准支持。金融服务契合民营企业诉求，公司才得以完成国产替代、逐步发展壮大。”创润新材料董事长吴景晖坦言。

“今年以来，分行在重点领域累计投放贷款超10亿元。科技贷款保持稳健增长，科创客群持续扩容。”光大银行宁波分行科创金融中心有关负责人介绍。

这份成效得益于当地科技金融服务体系持续健全。今年以来，中国人民银行宁波市分行立足宁波市创建首批国家新型工业化示范区和上海（长三角）国际科创中心关键支点，深化银企融资对接，创新综合服务签约模式，深入开展“金火炬”科技金融专项行动，聚焦政策体系、生态体系、服务和产品体系，推动形成多元化、多层次、多渠道的金融要素保障格局。截至今年9月末，宁波市科技贷款余额同比增长14.7%，超过各项贷款增速7.8个百分点。

破解现实堵点

科创企业的价值往往体现在技术和团队等难以抵押的轻资产上。因此，“能不能贷”成为摆在银行面前的一道难题。

光大银行宁波分行的破题之策，是优化科创企业评价逻辑：弱化对传统重资产抵押的依赖，构建以技术壁垒、研发能力、核心团队、订单前景、投融资情况为核心的评价体系，把评价重心从“企业有什么抵押”转向“企业凭什么赚钱”。

记者走进国家级专精特新“小巨人”企业——浙江德塔森特数据技术有限公司（以下简称“德塔森特”）展厅，模块化微型数据机房一体机陈列眼前。“一台一体机相当于一个机房，比传统机房节省60%以上空间、节能50%以上，工厂预制后1天到2天即可交付安装。”德塔森特董事会秘书李友谊介绍，公司主攻人工智能基础设施与行业应用领域，模块化数据中心产品在浙江省市场销量居首位。成绩得益于上百项发明专利和常年维持销售额10%左右的研发投入，但持续高投入背后，研发资金缺口始终存在。

光大银行宁波分行国家高新区支行工作人员介绍，德塔森特属于轻资产技术密集型企业，光看财报难以下手。在前期尽调时，该行看重的是公司在行业中的地位、技术先进性和产品市场占有率。2023年该行以1000万元信用授信实现合作破冰，2026年将授信额度提升至3000万元，陪伴企业成长。

解决了“能不能贷”的问题，迎面而来的是“怎么贷”。不同企业资金需求各异，同一企业不同阶段需求也不同。为了精准匹配信贷服务，金融机构通过差异化授信和打造“股、贷、债、托、私”全生命周期产品矩阵，为企业提供分阶段、适配化的综合金融方案。

光大银行宁波分行科创金融中心有关负责人介绍，宁波琳盛高分子材料有限公司处于快速成长期，针对其经营周期长、资金周转压力大的特点，分行匹配3000万元循环流贷、18个月授信有效期，以长周期授信适配企业研发、生产、回款节奏，减少到期转贷压力，支持企业专注研发投入与国产替代突破。而创润新材料的核心痛点是实控人股权回购资金难以通过传统信贷满足，分行以并购贷款切入，满足其股权回购和架构优化资金需求。

如何在风险可控的前提下推动授信审批快速落地？光大银行宁波分行信用审批部有关负责人向记者分享经验：“专业人做专业事”，由信用审批部派驻审批人员至科创金融中心，前移授信审查关口，降低银企信息不对称，同步参与现场尽调，精准识别科创类企业特有风险；为白名单客户开辟绿色审批通道、简化流程，建立负面清单制度并动态调整名单，防止“一刀切”。

全面提质增效

当前，“安全”是被业内人士反复提及的关键词。光大银行宁波分行信用审批部有关负责人认为，银行信贷各环节应做到“风险管理向前一步”：严格把好授信审批关，授信后还要“管得住”，看好资金流向、盯紧企业还款；尤其要善于识别随意贴科技标签的“伪科技”企业，把资金给到名副其实的、真正有需要的科创企业。

行业层面还需从机制上平衡发展与安全的问题。“银行资金主要来自于公众存款，不宜直接承担早期硬科技的全部风险，但也不能因此退回传统抵押思维，平衡的关键在于风险分层与隔离。”天府立言金融研究院院长曾刚认为，第一，需明确风险边界：存款资金应主要用于风险相对可控的科技信贷，高风险的早期股权投资则交由理财子公司或与专业投资机构合作设立的基金承担。第二，可通过组合投放分散个体风险，借鉴小额、多项目的分散投资思路，平滑单一项目失败带来的冲击。第三，可引入专业机构的技术评估与投后管理，降低信息不对称。第四，需完善内部考核与尽职免责制度，建立与自身风险承受能力相匹配的授信上限。

“银行需在精细化管理与科创生态圈建设上发力。”光大银行宁波分行科创金融中心有关负责人介绍，该行搭建“银政产园学研投”七类生态圈，深度对接政府职能部门，联动市级重点科研平台，联合头部股权投资机构，持续扩容生态合作网络，陪伴企业成长。

曾刚认为，支持科创企业需完善生态体系：壮大耐心资本，引导保险资金、社保基金等长期资金通过政府引导基金进入早期科技项目；培育专业中介，发展科技投行，在技术价值评估、知识产权运营和风险定价方面提供专业支撑；推动政策协同，加强部门之间信息共享，促进财政与货币工具配合，并通过监管容错和尽职免责机制，让一线机构敢于承担合理风险；金融机构还需培养复合型人才，强化产业与科技研究的能力。

融资保证金比例下调改善流动性

本报记者 翟子豪

11月22日，为加强融资融券逆周期调节，促进融资融券业务健康平稳发展，经中国证监会批准，沪深北交易所发布《关于调整融资保证金比例等相关安排的通知》（以下简称《通知》），将投资者融资买入证券的最低保证金比例由100%调低至80%，相关规则调整自2026年11月30日起施行。

融资保证金比例，是指投资者融资买入时交付的保证金与融资交易金额的比例，决定了投资者融资买入交易的杠杆倍数。当融资保证金比例为100%时，投资者用100万元的保证金最多可以向证券公司融资100万元买入证券，该笔融资交易的杠杆倍数为1倍；而当融资保证金比例降低至80%时，投资者用100万元的保证金最多可以向证券公司融资125万元买入证券，该笔融资交易的杠杆倍数为1.25倍。

杠杆倍数的变化，最终体现为可融资买入规模的扩大。按上述比例测算，在保证金相同的情况下，可融资买入规模提升25%，有利于吸引增量资金。目前，全市场融资余额约2.2万亿元，考虑投资者融资交易一般不会全仓融资买入，据此估算全市场可用保证金余额的规模在5000亿元至1万亿元之间，按照80%融资保证金比例开仓，预计可带来近1000亿元的增量资金。

“本次调整并非单向鼓励加杠杆，而是以市场化参数增强市场韧性。”南开大学金融学教授田利辉分析，下调保证金比例重在满足合理融资需求、改善市场流动性、稳定市场预期。

按照《通知》，会员在计算投资者的保证金可用余额时，若投资者在《通知》实施前有尚未了结的融资合约，会员可以按照修改后的规定相应下调其保证金比例，进一步盘活存量资金。对存量的近2.2万亿元融资合约适用80%融资保证金比例，可释放近3000亿元的增量资金。

综合来看，此次降低融资保证金比例理论上可带来增量资金近4000亿元。“这是保证金约束放宽后形成的理论融资容量，不等同于即将入市的净买入资金。”田利辉认为，这一额度能否兑现，取决于投资者风险偏好、标的吸引力以及券商授信和风控安排。同等保证金对应的融资上限提升25%，存量合约重新核算也能够释放可用保证金。短期看，政策有助于改善市场流动性、提升交易弹性；中期看，观察政策效果更应跟踪融资余额和持续净买入变化，不宜将理论额度等同于落地资金。

本次调整积极信号明确。今年1月，沪深北交易所根据当时的市场形势，将融资保证金比例由80%调高至100%，对于缓解杠杆风险顺周期累积、促进投资者理性交易起到了积极作用。近期，融资交易活跃度明显下降，整体杠杆水平不高，根据法定的逆周期调节安排，适当降低融资保证金比例，有助于适度提高杠杆比例、释放融资空间、改善市场流动性，促进市场长期健康稳定发展。

“本次制度设计体现总量适度放松、行为精准约束的思路。”田利辉分析，一方面为正常投资者降低合理融资门槛，另一方面对异常交易主体从严适用风控指标、审慎授信，必要时限制、暂停乃至终止相关交易服务。既避免“一刀切”对市场流动性形成误伤，也防范杠杆资金被用于市场操纵和过度投机。放宽条件与强化管控相辅相成，把制度弹性转化为市场韧性，实现运行效率与风险防控的动态平衡。

泰山护理职业学院

深耕专业建设沃土 书写康养育人新篇

泰山巍巍，汶水汤汤。近年来，泰山护理职业学院确立“15677”办学总体思路，把专业建设作为内涵发展的先手棋，围绕医、药、护、技、康、养、育全生命周期优化布局，走出了一条特色鲜明、内涵深厚的高水平专业建设之路。

谋布局：专业链精准对接产业链

专业设置从不是“拍脑袋”的决定。学校建立“年度调研—行业反馈—方案迭代”闭环的人才培养动态调整机制，自2020年起，连续6年推动专业跟着产业走。聚焦“一老一小”民生领域，增设健康管理、婴幼儿托育服务、老年保健与管理等6个专业；拓展医学技术板块，新增眼视光技术、康复辅助器具技术等6个专业；2024年获批“智慧健康养老服务与管理”新兴专业，形成“大健康+智慧化”专业集群；2026年，瞄准银发经济与健康产业新业态，增加医养照护服务、康复辅助器具技术等4个紧缺专业，持续拓宽专业服务领域。

如今，23个招生专业（含中外合作办学项目）覆盖医、药、护、技、康、养、育全链条，其中国家控制布点专业3个、全国职业院校骨干专业2个，2026年获批“双千”计划“微专业”18个，形成了“专业跟着需求走，人才围着岗位育”的生动格局。

聚集群：三大专业群撑起办学脊梁

单一专业可以站稳脚跟，而专业成群成势可以撑起一所学校的脊梁。学校按照“课程共享、师资共用、基地共建”的思路，以“三群协同驱动”战略重塑专业生态。

2021年，护理康养专业群立项省级高水平专业群，建成覆盖全生命周期的护、康、养照护体系；2022年，医学技术专业群获批第二批省级高水平专业群，聚焦高端医疗设备运维与数字诊疗技术；2025年，智慧康养专业群获批省级高水平专业群建设计划，构建起“防—治—康—养”一体化课程体系。至此，学校形成了“护理康养筑基、医学技术赋能、智慧康养提质”三群梯次递进、错位发展的专业群格局，全面对接山东省医养健康产业链。

优课程：让产业标准走进育人课堂

专业建设的“最后一公里”在课程，人才培养的“最初一公里”也在课程。学校以学分制改革为切口，围绕“压缩必修学分、增加选修比例、强化实践环节”修订人才培养方案，让课程成为人才培养的坚实基石。

学校持续推动课程标准与产业技术同步迭代。2025年，对照新专业标准，结合岗位胜任力要求，重新修订552门课程标准；2024年，《正常人体功能》获评国家在线精品课程，获批省级在线精品课程33门。截至2026年，国家和省级精品课程达34门，AI赋能课堂改革全面推进。

课程之外，教材与教师同步生长。学校大力推进金教材建设，联合中国协和医科大学出版社举办全国卫生健康类职业教育教材建设研讨活动，启动护理特色课程、康复治疗技术等规划教材编写工作，同步推进国际化双语教材编纂，拓展教材建设的国际维度；“双师型”教师占比超80%，建成3个省级教学创新团队，近3年累计选派300余位教师走进企业（医院）开展实践，将产业一线经验反哺课堂教学。课程、教材、教师三位一体，让学生走出校门时，手里有技术、心中有病人。

拓格局：从泰山脚下走向中亚讲台

专业建设的深度，取决于与产业耦合的紧密度。学校牵头组建的泰安市医养照护市域产教联合体，入选省级第二批市域产教联合体，依托泰安高新技术产业开发区，联合山东第一医科大学等院校、山东京卫制药等企业，形成“政校行企研”协同机制，推动专业设置与区域医养健康产业需求精准对接；学校牵头成立全国智慧康养产教融合共同体、全国医学影像及治疗装备行业产教融合共同体，与40余家医药企业及科研机构紧密合作，开设订单班、现代学徒制班17个，近3年以来，每年培育学生近1000人。

专业标准的价值，更在于跨越山海。学校3个专业通过UK ENIC国际专业标准评估认证，达到英国资历框架和欧洲资历框架5级水平；依托塔吉克斯坦“班·墨学院”，构建“两国四方”产教融合共同体，建成实体校区1个、中医康复实训中心1个，5门课程资源上线塔吉克斯坦国家职业教育信息与资源管理系统平台。中医药职教出海新范式被权威媒体评为新时代职业教育创新实践优秀案例。

展望新时代，逐梦新征程。站在新的起点上，泰山护理职业学院将紧扣“双高”建设目标，持续深化专业建设关键要素改革，加快建设规模适中、特色凸显、省内一流、国内知名的专精特高水平医护康养职业院校，为健康中国建设、区域经济社会高质量发展持续贡献力量。

（荆丽艳）

·广告