

一张信用卡的“烟火气”之旅

——邮储银行青岛分行金融助商惠民一线见闻

■青岛财经日报/首页新闻记者 李菁

4月11日中午,万达广场的餐饮区人声鼎沸,排队的人群里,有顾客亮出手机上的邮储银行信用卡“周六五折”页面,等待饱餐一顿后的惊喜减免;同一时刻,市南区的智慧停车场道闸抬起,车主用邮储信用卡轻轻一刷,停车费悄然减去了几元;几十公里外的即墨乡镇超市里,村民李大姐拎起刚买的米面油,在收银台前熟练地通过邮储银行APP领取优惠券,又省下了一笔钱……

从商场的烟火气升腾,到街头的从容出行,从乡镇小店的日常采买,到家电卖场的大件焕新——2026年以来,邮储银行青岛分行聚焦“为民办实事”,将信用卡优惠嵌入市民日常消费的各个环节,用一张卡浸润了城市与乡村的寻常日子,走出了一条温暖人心的“烟火气”之旅。

第一站:商圈里,“周六五折”成期待

“每周六我都盯着这个‘五折’活动,带孩子上课外班顺便吃顿饭,省下的钱够买两杯奶茶了。”在肯德基餐厅,市民张女士刚用邮储银行信用卡结账。

对青岛市民来说,“邮储信用卡 周六五折”已经不是陌生词汇。邮储银行青岛分行以“一县(区)一Mall(购物中心)”为核心策略,将优惠资源集中投放在重点商圈的百货、餐饮场景。2025年,该行特惠参活商户目标完成率达到215%,全国排名第2位;特惠参活客户年目标完成率135%,结存特惠参活客户3.15万户。

不只是百货、餐饮。今年以来,邮储银行青岛分行联合头部综合体及连锁商户,构建了“小额天天减+达标周周享+大额固定减+周六五折”的立体优惠体系。通过青岛分行牵头拓展头部商户、支行深耕网点周边“微商圈”,逐步构建起覆盖全市的三级特惠网络。

一家烤肉店的店长告诉记者:“我们店加入特惠商户后,周六客流增长了近三成。客人吃得开心,我们生意也红火。”

此外,邮储银行青岛分行还将线下网点打造为活动宣传的前沿阵地。春节期间,部分网点布置了“信用卡主题展板+互动地贴”,将活动介绍、商户优惠、报名二维码等元素以“大富翁”游戏形式趣味化呈现,并配套设计“新春礼遇”主题单页及封套,在网点、合作商户及地推场景投放,引导客户扫码参



邮储银行青岛分行是辖内首批上线并落地实施“政府以旧换新补贴+银行专属消费满减”双叠加优惠活动的金融机构。

与活动、绑卡消费。

第二站:在路上,车轮上的“老友记”

车轮滚滚,是城市最日常的脉动。邮储银行青岛分行瞄准的,正是车主们每一次拧动钥匙、每一次驶入车位的高频瞬间。

“加油有礼,消费达标还能再送加油券,邮储车主信用卡对开车人很友好。”车主王先生给记者算了一笔账:加油用新客礼省160元,月消费达标再送80元加油券和20元洗车券,“一个月轻轻松松省下二百多,这卡已经成了我车上的‘标配’。”

加油之外,停车场景也正在被“解锁”。依托青岛市“一个停车场”智慧平台建设,邮储银行青岛分行正联合“慧停车”等平台,计划将停车积分抵现优惠嵌入车主驶出停车场的那个瞬间。不久的将来,道闸抬起的那一刻,邮储信用卡支付将悄然完成扣减——无需领券,无需买单,只有一声轻轻的“叮”。

从加油到停车,从消费达标到线上出行,一张卡正在成为车主一路同行的“老朋友”。据悉,3月“春日出行季”期间,邮储银行还进一步扩展了出行场景,携程、去哪儿等线上平台也加入优惠阵营,酒店预订、门票购买均可享立减。可以说,车轮驶过的每一程,都有邮储信用卡的默默陪伴。

第三站:以旧换新,撬动家庭大额消费

日常消费稳住了,大件消费怎么办?邮储银行青岛分行的答案是:借政策东风,做“政银企”三重让利。

2025年以来,青岛市大力推进消费品以旧换新政策,将补贴范围从家电扩展至手机、平板等3C数码产品。邮储银行青岛分行第一时间响应,成为辖内首批上线并落地实施“政府以旧换新补贴+银行专属消费满减”双叠加优惠活动的金融机构。

消费旺季一个接一个,邮储银行的“陪伴”也一场接一场。在春节、“618”、国庆、“双11”等消费旺季关键节点,该行联合京东MALL等头部平台,推出“商户优惠+政府补贴+邮储信用卡满减”三重优惠。为市民省下的每一分钱,都是“为民办实事”的生动注脚。

这一模式在2026年持续深化。邮储银行青岛分行紧扣国家“扩内需、促消费”战略部署,将信用卡优惠与以旧换新政策深度融合,持续释放政银企三方让利的叠加效应。每一次满减,都是对家庭大额消费需求的有力回应;每一笔补贴,都让百姓在消费升级中收获实实在在的获得感。数据显示,青岛地区邮储信用卡参与国补交易金额在辖内同业排名稳步提升。“政策红利和金融让利叠加,消费者得到的是真金白银的实惠。”邮储银行青岛分行相关负责人表示,这种

“政府搭台、银行让利、企业助力、客户受益”的四方协同模式,正在成为撬动大宗消费的有效抓手。

第四站:下乡,把优惠送到乡镇集市

金融助商的温度,不止于繁华商圈。在即墨、平度、莱西等区,乡镇居民同样能享受到邮储信用卡的消费优惠。这背后,是邮储银行青岛分行对“邮银协同”模式的一路探索。

2025年,该行紧扣国家促消费与乡村振兴战略,探索构建了以“双场景驱动、四赋能聚力”为核心的信用卡业务“1+N”深度协同营销模式。以分行信用卡部及自营网点为“赋能中枢”,联动遍布城乡的邮政代理网点及属地生态,通过深耕“以旧换新”政策场景与建设重点乡镇特惠商圈实现双轮驱动,并以前台协同展业、中台专业赋能、后台数据共享的标准化运营体系为保障。

这套模式带来的,不仅是客户获取与交易规模的跨越式增长,更是一个多方共赢的良性生态。网点共建、人员共培、客户共拓、活动共推——金融“活水”顺着这张网,顺畅地流向乡村。农村居民不必进城,不必奔波,在家门口就能享受到消费红利。

“自从加入邮储的特惠商户,店里的客流量明显增加,周边村子的人都愿意来,因为有优惠。”即墨区一家乡镇超市的老板告诉记者。

数据也印证了这一点。2025年,该行通过“1+N”模式新增首刷客户5294户,有效客户转化率达68%。“银行+邮政+商户+客户”多方共赢的生态,让普惠金融从理念变成了乡亲们可感可触的实惠。

记者观察

从一张卡到一种生活方式

商圈里的排队队长、车主的加油优惠、以旧换新的满减让利、乡镇超市的刷卡声——邮储银行青岛分行的这张信用卡,正在青岛的各个角落里“旅行”。

它所到之处,是真金白银的实惠,是商户门前多起来的客流,是市民钱包里省下来的零钱,是乡镇居民不用进城也能享受实惠的获得感。

邮储银行青岛分行相关负责人表示,下一步将继续深化“周六五折”品牌建设,紧扣总行战略与地方政策,通过车生活闭环迭代、大促节点精准营销、县域商圈纵深拓展等举措,让金融的温度浸润每一次消费体验,让城市的烟火气在金融的助力下越燃越旺。从一张卡到一种生活方式,这张信用卡的“烟火气”之旅,还在继续。

记者 李菁

青岛西海岸新区上市公司数量达20家

■青岛财经日报/首页新闻记者 范祺

“西海岸板块”加速崛起

随着极视角的敲钟上市,青岛西海岸新区境内外上市公司总数达到20家。与极视角同一天,还有瀚天天成、华沿机器人、德适生物三家硬科技企业同日在港交所挂牌上市,四家来自不同硬科技赛道的内地企业同日登陆港股,折射出港股市场从金融地产向“科技主导”加速转型的大趋势。

从全市层面看,截至目前,青岛市境内外上市公司总数已达到87家,稳居全省首位、北方城市第三位,另有12家企业在各交易所排队待审,26家企业在青岛证监局辅导备案,64家企业在新三板挂牌。这一“上市一批、排队一批、辅导一批”的梯次结构,正是青岛资本市场加速扩容的生动注脚。

而在极视角身后,西海岸新区的上市后备军团同样蓄势待发。根据青岛证监局披露的辅导备案企业信息,西海岸新区至少有5家企业正处于辅导备案阶段:青岛海湾化学股份有限公司、宸芯科技股份有限公司、青岛思锐智能科技股份有限公司、青岛文达通科技股份有限公司、美泰科技(青岛)股份有限公司。这批企业分布于芯片设计、半导体装备、人工智能等前沿领域,堪称专精特新和“硬科技”企业的典型代表。

其中,宸芯科技是国务院国资委批准的“双百企业”、工信部专精特新“小巨人”企业,山东省独角兽企业,掌握2G/3G/4G/5G等蜂窝通信及相关演进技术的无线通信芯片及解决方案。2025年3月正式完成IPO辅导备案,2026年2月将拟上市板块由北交所变更为深交所创业板。

思锐智能是中国中车集团孵化的半导体设备制造企业,聚焦关键半导体前道工艺设备的研发、生产和销售,核心产品为原子层沉积设备及离子注入设备,产品应用于集成电路、第三代半导体、新能源等前沿领域。2025年2月完成IPO辅导备案,计划在2026年一季度至二季度向科创板提交申报材料,2025年11月已完成C轮融资,获资本热捧。

文达通专注于智慧城市建设的人工智能及大数据技术,联合青岛人工智能计算中心完成Deep-Seek私有化部署,并与自研社区服务大模型顺利对接,目前北交所上市辅导工作已进行至第八期。海湾化学则在2025年12月启动新一轮IPO辅导,在撤回沪市主板IPO申请约半年后再次向资本市场发起冲击。

硬科技企业“排队上市”的资本密码

西海岸新区资本市场的快速崛起,绝非一日之功。背后,是政策、产业与生态的协同发力。在政策层面,2023年8月,西海岸新区印发《推

进企业上市“春笋行动”计划(2023—2027年)》(以下简称《计划》),明确提出到2027年末全区境内外上市公司突破40家、总市值3000亿元以上的倍增目标,力争5年新新增境内外上市公司20家以上。该计划围绕构建“储备一批、股改一批、辅导一批、排队一批、上市一批”的良好梯次格局,从拟上市企业储备库建设、“绿色通道”服务、股权投资基金培育、财政金融综合服务等多个维度构建了完整的制度体系。

具体来看,西海岸新区建立了线上线下协同服务模式,确保三个工作日内出具企业合规性证明,对企业上市过程中涉及的土地房产确权、股权纠纷、证照补办、历史欠款、募投项目用地等问题按照“一事一议”“一企一策”原则加快解决。同时,将拟上市储备库企业全部纳入“金融管家”重点服务单位,鼓励银行、融资担保、股权投资等机构提供综合金融服务。这套制度体系为拟上市企业扫清了障碍,让企业从“想上市”到“能上市”不再遥远。

在产业层面,西海岸新区围绕优质中小企业的梯次培育同样成效显著,截至目前,已累计认定专精特新“小巨人”企业51家,独角兽、瞪羚企业89家,创新型中小企业904家,专精特新企业694家。从“创新型中小企业”到“专精特新”,再到“小巨人”,最后登陆资本市场,一条完整的成长阶梯已然成形——极视角本身就是典型案例:落户西海岸新区后,企业先后获评国家级专精特新“小巨人”、国家级高新技术企业,最终登陆港交所。

在生态层面,西海岸新区着力打造“资本+产业”的融合生态,2022年9月起,工商联创新搭建“耦合汇”政企常态化交流平台,组织民营企业与党政机关、金融机构共同参与,融合政策扶持、金融赋能、人才招引等功能,目前已累计举办142期,参与人数超3000人次。同时,西海岸新区加大股权投资基金培育力度,发挥政府产业基金引导作用,撬动社会资本参与新一代信息技术、生命健康、高端装备等产业股改培育,并开展合格境外有限合伙人试点,引进境外资本参与优质企业培育。

香港经济学家、丝路智谷研究院院长梁海明在谈到港股IPO结构变化时指出,市场正由过去以金融、地产为主,转向以硬科技与新经济为核心的“科技主导”新阶段。这一判断同样适用于观察西海岸新区的上市公司结构——极视角的成功上市标志着西海岸上市企业从传统制造、海洋经济领域,向人工智能等前沿科技赛道延伸,“西海岸板块”的科技成色越来越足。

一个正在实现的资本蓝图

极视角的成功上市,让西海岸新区站上了拥有

20家上市公司的台阶。从目前的上市梯队结构来看,新的目标正在稳步推进:3家企业在证券交易所排队,6家企业在青岛证监局辅导。按照《计划》的设计,西海岸新区将每年动态保有5家以上企业在证券交易所排队和青岛证监局备案辅导,形成稳定可预期的上市节奏。

在拟上市企业储备库建设方面,西海岸新区聚焦高新技术企业和专精特新企业,将上市意愿强、技术含量高、市场空间大的企业分批次纳入储备库,目标到2027年储备拟上市公司150家,其中高新技术重点拟上市公司40家,专精特新重点拟上市公司50家。这意味着在目前已上市和排队的“第一梯队”之外,还有一支庞大的后备力量正在酝酿和成长。

极视角的上市,为西海岸新区的人工智能产业写下了重要注脚,也标志着青岛AI产业从“政策培育”迈入了“资本驱动”的新阶段。它证明西海岸新区既能培育传统制造领域的龙头企业,也能孵化出像极视角这样的前沿科技独角兽。而随着宸芯科技、思锐智能等一批硬科技企业相继进入上市冲刺阶段,一条“创新型中小企业—专精特新—小巨人—上市公司”的成长路径已经清晰可见。

让“西海岸板块”更具全球竞争力

如果说极视角的敲钟是西海岸新区资本生态建设的一个里程碑,那么更值得关注的,是这套生态体系能否持续输出高质量的上市公司。

从存量看,西海岸新区已形成六大千亿级产业集群和“专精特新”企业梯队的强大根基;从增量看,“春笋行动”构建的“储备—股改—辅导—上市”全链条服务体系正在高效运转;从变量看,青岛正在加速布局海洋人工智能特色赛道,以政策与资源组合拳推动AI产业从单点突破走向集群崛起。今年以来,青岛连续推出两批AI扶持政策,对算力基础设施、大模型研发、数据要素等给予最高1000万元奖补,3月底还发布了全国首个《人工智能OPC合规工作指引》。

对城市而言,AI企业上市的价值远超融资本身。它提升城市的科创辨识度,吸引人才、技术与资本汇聚,推动“青岛智造”向“青岛智创”加速升级。极视角立足青岛、面向全球,将推动技术、产品与生态出海,助力城市在全球AI分工中占据更有利位置。

极视角的铜锣声已经响过,但西海岸新区资本市场的乐章才刚刚进入高潮。从20家到40家,从“储备一批”到“上市一批”,一场由政策、产业与资本协同驱动的上市浪潮正在西海岸徐徐展开。