

银行为何争相押注足球赛事

四月草根足球赛事热潮涌动,金融力量精准赋能,银行通过“金融+体育”的融合模式,将赛事流量转化为经济动能,助力体育产业高质量发展。



本报综合报道 春草渐绿,赛事正酣。浙江“吴越杯”、江苏“苏超”、湖北“楚超”、福建“闽超”……4月,中国足球版图正被一场场草根“世界杯”点燃。这些草根赛事热度的持续升温,其背后离不开金融力量的坚实托举。

在分析人士看来,要平衡短期流量红利与长期价值挖掘,银行必须在赞助之初就设计全链路转化模型。只有将短期爆发点转化为长期接触点,才能真正沉淀客群价值。

值得注意的是,作为商业领域中的一种品牌推广方式,体育赛事赞助会对银行营收带来哪些影响?

政策赋能融合新局

2025年9月,国务院办公厅印发的《关于释放体育消费潜力进一步推进体育产业高质量发展的意见》中明确提出,到2030年,推动体育产业总规模突破7万亿元。在政策指引下,多家银行立足本土、深耕地方体育IP,“金融+体育+文旅+消费”的融合模式日趋成熟,既激发了赛事经济活力,也为民生消费注入了新动能。

作为2026年浙江省城市足球联赛“吴越杯”的总冠名方,浙商银行线上线下同步发力:线上,在手机银行专门开设“浙里足够燃”赛事专区,推出一系列惠民福利;线下,打造全民嘉年华互动展区,联动本地知名商户推出消费立减优惠,搭配联名信用卡与惠民卡权益,打造“观赛+市集+美食+文旅”一站式体验。

“吴越杯”作为省级精品体育赛事,将带动赛事经济和体育产业的蓬勃发展,这与浙商银行正着力打造面向新消费场景的特色金融服务品牌高度契合。”浙商银行副行长骆峰表示。

浙商银行连续两届成为江苏省城市足球联赛“苏超”的总冠名商。该行联合江苏省文旅厅推出“跟着苏超游江苏”十大惠民举措,将手机银行App打造成“赛事服务中枢”,通过门票申领、直播互动、消费券发放等功能,把线下流量高效导入线上平台,形成“线下体验+线上沉淀”的闭环,实现赛事服务与金融服务的无缝衔接。

兴业银行以冠名“闽超”为切入点,构建“金融+体育+文旅+消费”的服务模式,携手福建省体育局、文旅厅等合作伙伴,将金融服务贯穿赛事运营全流程。在赛场外,该行专门设置金融知识普及与互动专区,向群众普及金融知识。

“此次冠名福建省城市足球联赛,是兴业银行深入践行金融工作的政治性和人民性,服务福建体育强省建设的重要举措,也是完善消费场景生态、推动福建文旅融合发展、助力扩大内需的创新实践。”兴业银行相关负责人表示。

在苏商银行特约研究员薛洪言看来,银行冠名省级足球联赛,本质上是一种深度绑定地域文化的高阶品牌营销行为,超越了传统广告投放的单向输出模式,通过融入地方体育IP的全民参与属性,将银行品牌从“金融服务提供商”转化为区域集体记忆与城市生活的一部分。这种方式不仅强化了银行与区域文化的联系,更构建起大型银行难以复制的本土化品牌“护城河”。

流量转化为客户留存之道

赛场热度易得,客户留存却很难。对银行而言,真正的考验在于,如何搭建完整的流量承接、转化、留存体系,实现从“路人粉”到“忠实客”的跨越。

从当前实践来看,多家银行均打出“互动权益”与“主题理财”两张牌,试图降低用户参与门槛,推动流量转化。

在互动权益层面,浙商银行的1元观赛、门票抽奖、竞猜赢礼等,江苏银行的门票抽奖、每周抽好礼等,都在着力吸引用户参与;湖北银行党委书记、董事长赵红兵则表示,该行将依托全省营业网点,开展球迷互动、金融科普、惠民服务等主题活动,把赛事热度引入物理网点,实现线上线下联动。

在主题理财方面,多家银行也在积极布局。4月10日起,浙商银行旗下浙理理财推出“吴越杯”主题理财产品,面向在浙商银行浙江省内分行网点开户的个人客户发售。江苏银行旗下苏理理财推出的“苏超益起赢”公益理财更是交出亮眼成绩单。据苏理理财披露,该产品于4月2日进行首发募集,当日募集总金额就突破16亿元。4月8日开放申购和赎回,当日参与人数超850人次。截至4月10日,来自江苏13个设区市的个人及机构投资者累计参与人数已超7000人次,募集总金额近20亿元。

但这样的热度,能否真正转化为客户留存,而非停留在表面营销?

苏商银行特约研究员武泽伟认为,在短期内,确实具备有效的客户转化潜力,但若仅停留在命名和简单权益叠加,则容易滑向营销噱头。武泽伟认为,真正的转化效果取决于产品设计与赛事IP的契合度。例如,主题理财产品的风险等级、投资期限、收益率结构等若能呼应球迷群体的资金使用习惯,如,赛事周期内短期封闭、灵活赎回等,就能吸引目标客群完成从观赛到开户购买的转化。同时,通过竞猜赢礼、观赛折扣等互动权益,可以提升客户活跃度与绑卡率。

冠名赞助成本解析

公开资料显示,冠名赞助是商业领域中的一种品牌推广方式,通常指企业通过提供经费或资源支持,将自身品牌或产品名称嵌入活动、赛事、影视项目等名称中,以提升品牌知名度。在体育领域,冠名赞助已成为职业联赛和运动队的重要经费来源。

根据中国足协2024年1月发布的球队冠名规定,冠名赞助商需具备合法资质且名称不得包含集团、公司等词组,符合广告法要求。申请流程需提交材料并通过审核,一支球队仅限一个冠名赞助商,不同俱乐部球队不可被同一赞助商冠名。

从冠名赞助费用来看,此前有媒体报道称,江苏银行赞助的2025年“苏超”费用为800万元,2026年为4500万元;四川银行冠名“川超”费用为3000万元。

那么,冠名赞助对银行影响如何?例如,以江苏银行的4500万元赞助费为例,其2024年全年营业收入为808.15亿元,赞助费所占营收比例为0.06%。若以兴业银行2025年营业收入2127.41亿元计算,赞助费所占营收比例仅为0.02%。对以上银行而言,冠名赞助并非一笔高额的费用。

除了赞助足球赛事外,另有部分银行也成为了某支足球队的赞助商。

公开信息显示,4月7日,“交通银行上海市分行上海申花足球俱乐部宣传服务项目”采购结果公告对外披露。按照《交通银行集中采购管理办法(2024年版)》第101条规定,对上海市分行采用非公开招标方式的采购项目,采购内容是“上海申花足球俱乐部宣传项目”,采购数量是“2年”,采购价格是“8000万元”。而从已经进行的中超联赛来看,“交通银行”已成为上海申花足球俱乐部的赞助商。

从草根赛事的星火燎原到金融力量的精准赋能,银行正通过“金融+体育+文旅+消费”的融合模式,将赛事热度转化为经济活力。在政策指引下,银行立足本土体育IP,以全链路转化模型沉淀客群价值。要实现从“赛事流量”到“客户留存”的跨越,既需互动权益的吸引,更需主题理财的契合。冠名赞助费虽占比微小,却以品牌“护城河”的构建实现长期价值。未来,银行需深化场景渗透,让金融产品与赛事IP深度绑定,最终实现从“赛事热度”到“经济动能”的良性循环,为体育强国建设注入持久的金融动力。

关注

金融“活水”“贷”动鲜味 启东农商银行精准滴灌“蓝色粮仓”

在江苏省启东市吕四渔港,凌晨的码头总是一片热闹景象。这股扑面而来的“咸鲜”气息,不仅承载着渔民丰收的喜悦,也见证了本地渔业产业从捕捞、加工到销售的升级之路。在这条产业链上,江苏启东农商银行以源源不断的金融“活水”,精准润泽每一个环节,助力“苏产海味”走向更广阔的市场。

龙头引领, 千万元信用贷款激活产业“主引擎”

省级渔业龙头企业南通国安水产有限公司是吕四渔港“鲜”字招牌的代表。当企业计划扩大产能、升级智能加工线、完善冷链体系时,大规模资金需求成为瓶颈。了解到企业的迫切需求后,启东农商银行没有固守传统抵押担保模式,而是主动深入调研,精准把脉。基于对企业行业龙头地位、扎实经营基本面和广阔市场前景的充分认可,该行大胆创新服务,果断提供了一千万元的纯信用贷款支持。这笔无需抵押担保的信贷“活水”精准滴灌,迅速激活了企业发展的引擎:资金助力企业引进了全自动分拣、精深加工生产线,让海鲜从原料到高附加值产品的转换更快、品质更优;壮大的专业冷链物流车队,构筑起从港口到全国的“鲜味速递网”。

如今,在金融“活水”的滋养下,国安水产的“鲜”味版图不断扩张。更多来自吕四渔港的优质海鲜,以更鲜活的状态、更丰富的形态,被端上千家万户的餐桌。

产品焕新, 升级“船易贷”对接渔民“心头需”

支持龙头企业,仅是启东农商银行服务渔业蓝图的一角。为更精准地满足广大渔民及渔业经营主体的融资需求,该行于

2026年1月份对专属信贷产品“船易贷”进行了全面优化升级,聚焦贷款对象、额度核定与流程管理:明确服务启东籍或长期在启东经营的主体,强化本地化、精准化服务;贷款额度与船舶马力、作业类型精准挂钩,实施差异化定价,使信贷资源与真实生产成本匹配度更高;简化企业客户申请材料,并强化尽职调查与贷后管理,明确信贷资金需用于规定用途,确保资金直达实体经济。在产品升级后,能更精准地满足渔民在船舶购置、渔网添置、燃油采购等环节的周期性资金需求。

链上发力, “一户一策”润泽渔业生态全链条

启东农商银行的金融服务,贯穿了渔业产业链的上下游。在捕捞端,面对船主修船、备油的资金压力,该行开辟“绿色通道”,高效发放“船易贷”,确保不误鱼汛。在加工与销售端,针对加工企业原料收购季节性性强、资金需求急、缺乏传统抵押物等特点,启东农商银行依托真实贸易背景和产业链数据,为其提供定制化的信用贷款支持,有效破解了轻资产运营企业的融资难题。针对转型电商的企业,则依据直播数据、销售流水等配套信用贷款,支持线上拓销。这种“一户一策”的定制化服务,破解了各环节融资痛点,形成了从一艘船、一家企业到一个产业的良性循环。

如今,从国安水产的现代化生产线,到“船老大”的崭新渔轮,再到直播间里火爆销售的即食海鲜,启东农商银行以升级的金融产品和服务,深度融入地方特色渔业。金融“活水”持续滋养着这座“蓝色粮仓”,让来自黄海之滨的鲜味,带着金融赋能的故事,走进千家万户。

(通讯员 彭铃琳、张金凤)

动态

兴业银行西安分行 启动陕西咸阳科技金融“新引擎”

近日,“兴火科技·2026年科技金融协同发展对接会(咸阳专场)”在秦创原科技企业孵化园顺利举办。本次活动由陕西省咸阳市咸阳高新区管委会、咸阳市科技局、兴业银行西安分行联合主办,来自政府部门、科创企业及金融机构的近50家单位代表参会,共探科创金融新路径。

本次活动以“政策+科技+金融+生态”一体化协同为核心,搭建“政、银、投、企、担”高效对接平台,聚焦科技企业全生命周期发展需求,提供一站式综合金融服务,着力破解企业融资难题,推动创新链、产业链、资金链、人才链深度融合。

作为本次活动的核心参与金融机构,兴业银行西安分行现场推出“兴火科技”专属科技金融产品体系,精准匹配企业不同发展阶段的融资需求。针对初创期企业“首贷难”痛点,专项推出科创信贷产品;围绕成长期、成熟期企业研发、扩产、并购等多元需求,整合投贷联动、供应链金融、上市服务等综合金融工具,践行“一户一策”定制化服务,为科创企业提供全周期金融服务支持。

活动现场,陕西中科启航科技有限公司等5家优质科创企业开展路演,展示核心技术与发展规划,与金融机构面对面交流洽谈,现场对接高效顺畅,有效搭建起企业与资本的沟通桥梁。此次启动是兴业银行西安分行深化政银合作、助力区域科创生态建设的务实举措。未来,兴业银行西安分行将持续深化与咸阳市高新区、咸阳市科技局的协作,不断优化金融服务模式,为培育新质生产力、推动咸阳经济高质量发展贡献金融力量。

(通讯员 刘洁)

Table with multiple columns containing financial data, likely a list of transactions or a ledger. The text is dense and small, typical of a financial statement or a list of accounts.

中邮消费金融有限公司与宁夏金源资产管理有限责任公司债权转让暨债务催收公告

中邮消费金融有限公司与宁夏金源资产管理有限责任公司债权转让暨债务催收公告

中邮消费金融有限公司与宁夏金源资产管理有限责任公司债权转让暨债务催收公告

中邮消费金融有限公司与宁夏金源资产管理有限责任公司债权转让暨债务催收公告

中邮消费金融有限公司与宁夏金源资产管理有限责任公司债权转让暨债务催收公告

Table with multiple columns containing financial data, likely a list of transactions or a ledger. The text is dense and small, typical of a financial statement or a list of accounts.

包含多个公告和拍卖信息。包括“债权转让暨债务催收公告”、“拍卖公告”、“司法拍卖公告”等。包含日期、金额、当事人信息等。