

从“单引擎”到“多轮驱动”

——记工行山东省德州分行贷款余额突破700亿元背后的结构之变
□通讯员 李福龙 宋开峰



山东德州

700亿元

截至3月末,德州分行本外币各项贷款余额突破700亿元,成为当地首家贷款规模迈上700亿元台阶的国有大型商业银行。

日前,从工商银行山东省德州分行传来消息,截至3月末,该行本外币各项贷款余额突破700亿元,成为当地首家贷款规模迈上700亿元台阶的国有大型商业银行。这是继2025年初各项贷款迈上600亿元台阶后,该行经营发展的又一里程碑。

这不仅是一次规模的跨越,更重要的是在传统增长动能逐步减弱的背景下,通过结构重构和节奏调整,实现的一次有质量的增长。

近年来,随着部分传统业务增长承压,单一依赖某一类业务拉动规模的方式难以持续。德州分行将发展重心逐步转向更加均衡、更加可持续的结构体系。该行围绕市委、市政府发展布局,持续加大对先进制造业、现代服务业和重点项目的金融支持力度,强化对实体经济的融资保障。截至3月末,该行公司贷款余额突破300亿元,继续保持区域同业领先,当年新增投放超过65亿元,同比多增13.4亿元。其中,项目贷款余额超170亿元,占比保持在较高水平,在稳定投资、支撑增长方面发挥了重要作用。

更为关键的是,在保持项目贷款稳定支撑的同时,增长方式正在发生变化——从单一项目驱动,逐步转向“项目+产业+客户体系”协同发展。

以产业为依托,重塑增长动力结构

围绕金融“五篇大文章”,德州分行将金融资源更多投向产业运行本身,而不是停留在单一融资环节。

在科技金融方面,该行以科技金融为牵

引,实施“芯火行动”,围绕科技型企业成长全周期,打通融资链条;与市科技局开展全面战略合作,打造全市首家科技金融特色网点,首创“天衢贷”信贷服务品牌,率先推广“科创e贷”金融产品,将科技金融创新与综合服务赋能深度融合,累计为350余家专精特新企业提供贷款支持近52亿元。制造业贷款余额接近百亿元,连续多年保持稳定增长。

在绿色金融方面,聚焦可再生能源、绿色制造等重点领域,建立绿色金融专项服务机制,精准对接绿色产业升级需求,绿色贷款规模接近百亿元,推动生态效益与经济效益协同提升。

在乡村振兴领域,创新推出“养殖e贷”“种植e贷”“富农快贷”“农机贷”等多场景融资方案,通过高效审批、差异化定价、灵活用款等方式解决经营主体融资需求;深度融入德州“吨半粮”示范区与“食品名市”建设,重点支持粮食生产、农产品加工、冷链物流等全产业链发展,目前已为30余家农业龙头企业提供定制化金融服务;积极运用流动银行车等创新载体,延伸服务触角,扩大服务半径,打通农村金融服务“最后一公里”,“十五五”期间实现重点园区、乡镇覆盖率达90%以上,涉农贷款余额近220亿元,持续巩固涉农金融服务基础,打造乡村振兴齐鲁新样板。

下沉服务重心,夯实普惠与县域基础

如果说产业是“骨架”,那么普惠和县域就是“底盘”。德州分行持续推进普惠金融体系升级,打造2.0版本,建设普惠金融服务中心,为小微企业、商户、个人等提供一站式融资、结算、政务商务等全链条金融服务;强化机制建设,以“深耕慢变量 支撑快发展”为主线,聚焦客户关系、客群结构、队伍能力、运行机制四大核心,久久为功、深耕细作,夯实发展根基。截至3月末,该行普惠贷款余额突破90亿元,服务客户超过万户,规模和覆盖面持续扩大。

围绕县域经济和特色产业,实施“一县一策、一业一品”服务方案,对接禹城功能

糖、乐陵体育器材、宁津健身器材等特色产业集群,以“三个一”工作方法和“七方面工作举措”为抓手,推动金融服务更加精准。同时,通过网点下沉、流动服务等方式,不断缩小服务半径,让金融服务更加贴近企业和群众。

回归金融本源,稳住民生与消费基础

在支持产业发展的同时,德州分行持续做好民生金融服务,保持个人贷款业务平稳运行。截至3月末,该行个人贷款累计投放15.51亿元,同比增长33%。

围绕居民消费升级需求,德州分行优化住房、消费等金融服务供给,在住房金融领域精准对接刚需与改善需求,简化审批流程、提升放款效率;在消费金融领域覆盖家装、购车、文旅等多元场景,创新信贷产品、优化服务流程,让金融服务更好地融入群众日常。

同时,加快养老金融、普惠金融特色网点建设,升级适老化服务设施,构建全链条养老金融服务体系,持续提升老年客户服务体验,在全市养老金融服务评价中位居前列;依托特色网点下沉服务重心,打通民生金融服务“最后一公里”。

在规模增长的同时,德州分行始终把风险防控作为底线要求,持续完善全面风险管理体系,强化贷前、贷中、贷后全流程管理。通过加大不良资产处置力度,实现不良贷款余额和不良率“双降”,资产质量保持稳定。

700亿元,并不只是一个规模刻度。更重要的是,这一跨越所对应的,是一套逐步成型的运行方式——在增长方式发生变化的阶段,通过结构调整稳住节奏,通过客户和产业夯实基础,在不确定中构建确定性。

高质量发展看一线

工商银行青浦分行办

视点

工行内蒙古分行协办

广安分行落实一次性信用修复政策化解金融纠纷

本报讯(通讯员 李静)自2026年1月1日一次性信用修复政策正式落地实施以来,在中国人民银行广安市分行的统筹部署下,工商银行四川省广安分行坚守“金融为民”初心使命,精准用好政策工具,主动对接群众合理诉求,高效化解信用卡息费类金融纠纷,既帮助非恶意逾期群众修复个人信用、卸下信用包袱,又有效压降金融风险、优化地方金融生态,让政策红利精准直达民生一线,释放出暖心惠民的良好社会效益。

精准纾困解难,信用修复点亮群众新生活

政策实施以来,该行聚焦因突发困难陷入违约、但始终坚守诚信的群众,通过精准施策、主动服务,成功化解多起金融纠纷,帮助众多群众重拾信用、解决生活难题。

市民谢某便是政策的直接受益者。2020年1月,谢某因投资失败,导致名下工行信用卡出现逾期,初始逾期本金仅2000余元。后续受疫情影响,家庭收支失衡,信用卡违约金与利息不断累积,尽管2024年5月谢某生意好转后结清了逾期本金,但截至2026年3月,该笔逾期时长已达2997天,不良信用记录像一块石头压在心里,给日常生活带来了困扰。

2026年初,该行依托大数据分析平台开展精准筛查,梳理出符合政策条件的目标客户清单,通过短信推送、网点宣讲等方式,全面普及一次性信用修复政策。谢某收到政策信息后,第一时间前往网点提交协商还款申请。工作人员耐心解读政策内容、办理流程及征信修复细节,针对谢某的

实际情况,按照规范流程对接广安市金融纠纷人民调解委员会,启动专业调解程序。2026年3月,双方达成还款协议,谢某一次性结清全部剩余欠款,存续多年的不良信用记录得以修复,长达六年的欠款事项也得到妥善化解。

无独有偶,外出务工人员段某也借助信用修复政策圆了安居梦。2026年2月,段某筹备婚事计划购买住房,向工行申请房贷按揭贷款,却因名下2023年3笔异地小额贷款存在呆账,累计金额达3000余元,且连续逾期7个月,不符合原有贷款审批条件。该行工作人员在交流中发现,段某逾期系疫情期间失业、资金困难所致,并非恶意拖欠,于是主动宣讲信用修复政策,全程指导其完成异地呆账结清相关手续。2026年3月初,段某征信不良记录消除,银行综合考量其稳定收入和并非恶意逾期情况,于3月下旬成功发放20万元贷款,帮助段某顺利实现购房心愿。

三项硬核举措,推动政策落地长效惠民

为确保一次性信用修复政策走深走实,广安分行聚焦政策执行、服务优化、权益保障全链条,推出三项务实举措,构建政策落地长效机制,全力提升群众金融服务体验。

精准锁定对象,确保政策红利全覆盖。依托大数据建模开展全方位筛查,全面梳理符合政策条件的逾期客户清单,通过发放宣传折页、定向短信推送、网点现场讲解、“一对一”专属回访等多种形式,加大政策宣传力度,让符合条件的群众第一时间知晓政

策,便捷享受政策红利,实现应享尽享。

重塑服务模式,提升为民服务质效。打破传统债权催收单一模式,以信用修复为核心,实现从“被动处置”到“主动服务”的转变。工作人员聚焦非恶意逾期群众的实际困难,耐心做好政策解读、情绪疏导工作,主动唤醒群众还款意愿。同时,引导一线员工平衡信贷风险控制与群众信用权益维护,用专业、暖心、高效的服务化解金融矛盾,全程提供流程指导、问题解答等全方位服务,切实提升群众办事体验。

破除服务壁垒,保障群众合法权益。严格落实信用修复政策要求,坚决杜绝“信用修复后差异化对待”问题,对已结清欠款、完成信用修复的客户,在信贷审批、金融服务等方面实行平等对待,不增设额外审批门槛、不附加不合理条件。针对信用修复后有合理信贷需求的客户,综合评估还款能力、信用修复情况等,优化审批流程,加快放款速度,实现信用修复与金融服务无缝衔接,让广大群众享受优质金融服务。

截至目前,该行已有超过2万名个人客户通过一次性信用修复政策成功修复个人信用,政策落地成效显著,切实解决了群众急难愁盼的金融问题。

下一步,广安分行将在中国人民银行广安市分行的统筹引领下,持续践行国有大行社会责任,不断优化金融服务,创新工作举措,强化责任担当,助力更多诚信群众修复信用、化解金融难题。同时,联动辖区各下属机构同向发力,持续守护群众信用权益,不断优化广安市金融营商环境,为保障民生福祉、推动地方经济平稳健康发展贡献更多金融力量。

内蒙古

内蒙古分行金融“活水”助春耕

本报讯(通讯员 蒙轩)“好雨知时节,当春乃发生”。正值春耕备耕关键时节,工商银行内蒙古自治区分行深入贯彻落实乡村振兴战略,聚焦主责主业,引金融“活水”精准滴灌,为春耕生产播撒“及时雨”。

紧盯农时需求,加大资金供给力度。为保障春耕备耕资金需求,该行提前部署、精准施策,积极对接各地区农牧部门、村“两委”和农业担保公司,开展深化合作,优化服务流程,强化资源保障,全力加大春耕备耕金融支持力度。截至3月末,已累计投放春耕备耕相关贷款68.41亿元,重点支持粮食种植、畜牧养殖等关键领域。其中,普惠型农户经营贷款余额达152.28亿元,有效满足了广大农户和新型农业经营主体的资金需求。

聚焦核心企业,助力产业链提质升级。该行围绕自治区农牧业龙头企业,深入挖掘产业链上下游金融服务需求。在原材料采购、贸易流通、产品销售等核心环节,为

产业链上下游客户提供高效便捷的金融服务,解决其融资难题,有效增强了产业链韧性和发展活力。

延伸服务触角,践行金融为民初心。春耕期间,该行将金融服务融入为民办实事的具体实践之中,组织76支工银乌兰牧骑流动服务队深入田间地头,走到农牧户身边,开展党建共建、信贷尽职调查、金融知识普及等“零距离”服务。队员们深入了解农机、农药、化肥、种子等购置需求,“一户一策”匹配融资产品和金融服务方案,全力保障不误农时,以实际行动诠释工行担当。

人勤春来早,奋进正当时。内蒙古分行将持续深化乡村振兴金融服务,紧密围绕自治区党委政府和总行决策部署,立足金融所长,发挥工行所能,全方位做好支农助农工作,以源源不断的金融“活水”助力粮食稳产增收。

安徽

滁州分行“烟火贷”点燃城市烟火气

本报讯(通讯员 杨志涛)近日,工商银行安徽省滁州分行成功发放首笔“烟火贷”,标志着该行为本地小微商户量身定制的新型普惠金融产品正式启航,为激活城市消费活力注入金融动能。

“烟火贷”是滁州分行积极响应服务实体经济、支持小微发展号召,精准聚焦餐饮、零售等民生服务领域小微商户“轻资产、缺抵押、融资急”等痛点推出的创新信贷产品。该产品依托金融科技力量,运用AI大模型技术,智能整合商户经营流水、收单数据、信用状况等多维信息,实现高效、精准的授信测算,显著简化流程、提升审批效率,有效破解小微商户融资难题。

全辖首笔“烟火贷”的成功发放,是滁州分行运用金融科技赋能普惠金融、践行国有大行责任担当的生动实践。该行不仅为商户提供了便捷、高效的融资渠道,助其稳定经营、激发活力,更彰显了服务地方经济、助力消费升级、守护“城市烟火气”的坚定决心。

滁州分行负责人表示,下一步,该行将持续深化金融科技与普惠金融的融合创新,以“烟火贷”等特色产品为抓手,不断优化服务体验,加大小微市场主体信贷支持力度,让金融“活水”精准滴灌街头巷尾的“小店经济”,为稳就业、促消费、惠民生贡献更多工行力量。

福建

福州永泰支行打通金融教育“最后一公里”

本报讯(通讯员 林思颖)随着农村地区金融活动日益频繁,提升基层群众金融风险“免疫力”刻不容缓。金融消保教育宣传期间,工商银行福建省福州市永泰支行走进永泰县清凉镇,围绕“清明金融网络 守护安心消费”主题,在热闹的电商服务站门前开展了一场别开生面的宣传活动。

本次活动设在工行清凉镇金融教育常驻地,为提升教育趣味性与实效性,该行“工银振兴志愿队”成员推出了沉浸式学习“三板斧”——

“情景剧”里识骗局。该行志愿队成员们现场模拟“高息理财诱惑”“冒充公检法诈骗”等常见场景,围绕“转账前该怎么做?”“哪些信息绝不轻易透露?”等实用问题,居民们争相抢答,答对的居民喜获小礼品,现场气氛热烈,知识在互动中有效传递。

“扫码学”案例在身边。该行志愿队成员现场引导群众扫描消保二维码,观看监管

及该行制作的微视频,内容涉及“职业背债人”、个人信息保护、依法理性维权等知识,还有一个个生动的案例故事,让教育活动更具冲击力。

该行还针对风险承受能力较弱的老年人和日常资金往来频繁的商户开展精准教育。面对老年群体,志愿者们耐心提示“遇事多和子女商量”“不轻信陌生电话短信”“汇款转账务必要核实清楚”等关键点,并手把手教他们如何在手机银行上设置安全锁、运用适老版服务。面向周边商户,志愿者们则重点辅导如何识别可疑交易、妥善保管客户支付信息、防范针对商家的新型诈骗手法等内容,提供量身定制的风险防范建议。一位杂货店老板感慨:“以前觉得这些事离我们小本生意远,今天才知道处处要留心!”

此次走进清凉镇开展宣教活动,是永泰支行服务乡村振兴战略、下沉金融服务重心的具体实践,通过形式创新、互动性强的宣传活动,有效弥补了农村金融教育的短板。未来,该行将常态化、长效化深入乡镇基层,不断丰富宣传内容和形式,致力于乡镇居民筑起更加坚实的金融安全“防火墙”。

盐场地里种“海马”

走进占地2000平方米的现代化养殖车间,可见8个标准化养殖池依次排开,成群的小海马或用尾巴缠绕池中附着架,或在水中悠然游弋,俨然一片内陆海底世界。

在国家金融监督管理总局唐山监管分局的政策指导下,工商银行河北省唐山分行为海马养殖户提供了贷款资金支持,对生存环境极为挑剔的温带海洋生物——海马,如今已在唐山海港开发区的大清河盐场“安家落户”。

“这里以前是一片闲置厂房,我们过来看了看,发现挺符合内陆养海马条件的,两年前在这里建了自己的养殖场。”企业负责人说,他曾长期在沿海从事海马养殖,但由于近海水质波动,时常影响养殖成效。

为确保海马拥有稳定优良的生长环境,该公司携手科研团队展开技术攻关,深耕工厂化循环水养殖和优质苗种孵化领域,最终探索出了一套适应内陆环境的海马工厂化循环水养殖模式。

“你们的资金可是给了我们很大的研发动力呀,我和他们说,人家给咱们批了贷款,那咱们也得争口气,把系统研究出来。”负责人指着研发成功的循环水养殖系统说道。

水质管理是养殖海马成功的关键。大屏幕上,各养殖池的溶解氧、温度、pH值等关键数据实时更新,所有设备的运转状况以及池塘水温、水质等指标均有智慧管理平台

实时监测。通过手机,管理人员可以随时随地掌握养殖动态,及时处理异常情况,确保养殖环境始终处于最佳状态。

系统投入使用后,海马成活率高了,经济成本也降下来了。养殖池底的水不断流出,经滚筒微滤机物理过滤、微生物净化,再到尾水处理池固液分离,固体转化为沙虫、海蚯蚓的饲料,液体则经增氧、杀菌后回流至养殖池,尾水回收利用率可达90%。凭借系统的智能化管理与环保优势,企业实现了养殖水体高效循环利用,养殖密度已达10-80kg/m³,同时可确保水质稳定、减少疾病发病率,摆脱了传统养殖对自然环境的依赖。

海马具有调气活血、散结消肿等功效,在南方一些地区成为养生保健的畅销品。目前,海马晒干后,每公斤价格可达1万元,企业养殖的首批海马预计于今年5月上市销售。“今年工行又提供了300万元资金支持,我们还能再多出几条产品加工线,专注于海马饮片、海马粉、海马油等高附加值产品开发。”企业负责人高兴地说道,“我们正在完善项目二期建设,希望继续向我们提供各项服务,让我们能把海马养得更多、养得更好。”

眼下,随着资金的持续注入,项目二期建设已初见规模,新加工线正在加快推进,在政银企三方携手努力下,这片“内陆海洋”持续扩容升级,高附加值产品的开发蓝图加速照进现实,同时也浇灌着更多就业与增收的希望。

通讯员 冀翼轩