

润民心 筑防线 绘同心

——工行河北省邯郸分行开展系列反洗钱宣传活动

□通讯员 陈嘉欣



邯郸分行搭建宣讲台,向过往群众发放反诈宣传册。

为助力构建和谐稳定金融秩序,坚决守护邯郸百姓财产安全,3月份以来,工商银行河北省邯郸分行深入贯彻落实中国人民银行邯郸市分行“反洗钱法律法规宣传月”活动安排,围绕“打击洗钱犯罪,维护国家安全”“了解反洗钱,守好钱袋子”“警惕洗钱陷阱,保护自身权益”等主题,开展了一系列反洗钱宣传活动,将金融知识融入日常生活、民生活动中,让金融知识如春风化雨般浸润人心。这不仅是对金融消费者权益的主动守护,更彰显了国有大行服务人民、守护安全的坚定决心,是践行金融工作政治性和人民性的重要体现。

头雁引领,筑牢金融安全堤坝

中国人民银行邯郸市分行召开反洗钱工作会议后,邯郸分行党委高度重视,迅速召开专题会议传达部署,明确三项核心工作要求——压实主体责任链条深刻认识反洗钱工作,确保职责到岗、到人;创新宣传形式载体,运用数字化、场景化、互动性强的宣教手段,提升公众参与度与知识吸收率;拓宽宣教覆盖渠道,线上线下一体推进,充分整合网点阵地、社区网格、主流媒体及新媒体平台资源,构建全方位立体化宣传网络,以“头雁效应”带动全辖工作走深走实。

4月2日,该行党委委员、纪委书记率分行多个部门及支行联合行动,深入街头面向广大群众开展反洗钱主题宣传,通过现场讲解、案例剖析,切实提升市民风险防范意识。4月7日,党委书记、行长录制反洗钱宣传视频,与大家共话金融安全、共守

法治底线、共护家园安宁,从保护个人账户和身份信息、受益所有人识别及防范贵金属代购洗钱等多个维度普及反洗钱相关知识,借助主流媒体平台扩大宣传覆盖面,以实际行动筑牢金融安全屏障。

温情宣教,守护民生筑起“钱袋子”防护墙

以“3·15国际消费者权益日”为契机,邯郸分行迅速在全辖网点掀起宣传热潮。紧密围绕消费者权益保护与反洗钱主题,通过厅堂微沙龙、社区宣讲、线上推送等多元形式,将金融安全的“温度”与专业知识送到市民身边。

“闺女,这洗钱听着吓人,跟我们普通人有啥关系?”在咨询台前,退休教师张阿姨一脸困惑。工作人员耐心解释:“阿姨,如果有人想借用您的银行卡过一下大额资金,许诺给您好处费,这就可能被利用洗钱,不仅卡会被冻结,您还可能负法律责任呢!”“原来帮人转账收点小钱风险这么大,今天真是学明白了,可得守好自己的卡!”张阿姨恍然大悟地说道。通过现场互动问答、生动案例解析,切实提升了公众对洗钱陷阱的辨识力和防范意识。

精准发力,靶向阻断洗钱渗透链条

3月24日,该行聚焦珠宝贵金属交易这一特定非金融领域,开展了“规范珠宝贵金属交易 共筑反洗钱防线”专题宣讲活动。此次活动直击行业核心风险点,面向珠宝店经营者、从业人员及消费者群体,讲解洗钱案例。通过对反洗钱法规进行解

读,提醒群众警惕洗钱陷阱。此外,重点阐明了行业反洗钱义务与操作规范,有效强化了特定非金融行业从业者和消费者的风险敏感度与风险防范能力。

青春护航,守护校园金融安全

3月25日,邯郸分行响应中国人民银行邯郸市分行号召,将反洗钱知识送进河北工程大学校园。该行以“了解反洗钱 守好钱袋子”为主题开启系列宣传活动,通过“固定+流动”双轨并进模式,点燃青年学子学习热情。校园主干道上,醒目的宣传摊位吸引学子驻足,与此同时,流动宣传小分队穿梭于校园之间,发放精心编印的反洗钱宣传手册。

“同学,如果有人高价租借你的银行卡或者支付账号,你会怎么做?”流动宣传员提问。“那肯定不行!”学生干脆地说:“这很可能被用于转移非法资金,我们得保护好自己信用记录。”新颖的形式、贴切的内容,在轻松互动中为年轻金融消费者植入了牢固的安全基因。

阵地织网,拧紧风险识别阀门

邯郸分行辖内各支行紧扣2026年“反洗钱法律法规宣传月”活动要求,在线上线下多维发力。

筑牢线下宣传,以营业网点为阵地,向过往客户发放宣传折页并讲解反洗钱相关知识,筑牢群众反洗钱意识。联合金管局在人民广场设点,聚焦老年群体,警示“证件出借”风险。走进周边企业、商圈,发放资料逾万份,并对特定非金融机构开展宣讲。同时,高效传播各支行自行创作的反洗钱宣传短视频,显著提升公众对新型洗钱手法的辨识力,为区域金融安全筑牢防线。

从繁华商圈到菁菁校园,从银发长者到青年学子,从普通储户到特定行业从业者,邯郸分行以高度的责任感和多元创新的实践,让春日的煦风带着反洗钱知识吹过千家万户。每一次耐心讲解、每一份风险提示,都在为守护人民财产安全、捍卫金融秩序添砖加瓦。下一步,该行将持续筑牢反洗钱堤坝,为建设更高水平的平安邯郸、法治邯郸、金融强市贡献更大担当。



视点

工行内蒙古分行协办

聊城分行“活水”润春耕 不误农时不负春

本报通讯员 李静 眼下,正值春耕备耕的关键时节,田间地头一派繁忙景象。作为服务“三农”的国家队和主力军,工商银行山东省聊城分行深入贯彻落实中央关于全面推进乡村振兴的决策部署,将支持春耕生产作为当前普惠金融工作的重中之重,早谋划、快行动、优服务,引导金融“活水”精准滴灌田间地头,为全年粮食丰收和农业稳产保供打下坚实基础。

针对春耕生产资金需求短、频、急的特点,聊城分行提前摸排、主动对接,依托“种植e贷”“富农快贷”等一系列深受农户欢迎的线上信贷产品,为全市39个营业网点设立“普惠专员”,将普惠金融服务触角延伸至乡村最前沿。结合“千金万户大走访”活动,该行组建“乡村振兴服务队”深入田间地头,送政策、送产品、送服

务,现场考察客户、对接需求,真正打通了金融服务乡村振兴的“最后一公里”。对于300万元以内的“种植e贷”等信用类产品,客户在授信有效期内可随用随提,极大提升了获贷效率。

针对农村地区缺乏有效抵押物的痛点,聊城分行积极探索创新。在大力推广信用贷款的同时,结合聊城区域特色农业产业,创新推出了“灵芝贷”“酥梨贷”“大棚贷”等专属普惠产品,并积极探索农村土地经营权抵押贷款、与省农担公司合作推广“农担快贷”等模式,有效满足了特色种植、养殖、购销等多领域客户的融资需求。截至2026年2月末,该行农户信用贷款余额超6亿元,增速11.3%;农担贷款在保余额达1.9亿元,较年初新增3000万元,为缺乏传统抵押物的农企农户开辟了融资新渠道。

务,现场考察客户、对接需求,真正打通了金融服务乡村振兴的“最后一公里”。对于300万元以内的“种植e贷”等信用类产品,客户在授信有效期内可随用随提,极大提升了获贷效率。

为提升春耕备耕金融服务的覆盖面和便捷性,聊城分行坚持科技赋能,积极推广手机银行、网上银行等线上服务渠道,让数据多跑路,让农户少跑腿。同时,该行充分发挥网点遍布城乡的优势,在全市39个营业网点设立“普惠专员”,将普惠金融服务触角延伸至乡村最前沿。结合“千金万户大走访”活动,该行组建“乡村振兴服务队”深入田间地头,送政策、送产品、送服务,现场考察客户、对接需求,真正打通了金融服务乡村振兴的“最后一公里”。对于300万元以内的“种植e贷”等信用类产品,客户在授信有效期内可随用随提,极大提升了获贷效率。

漳州龙海支行旺季储蓄存款营销获佳绩

本报通讯员 郑漳坤 旺季营销攻坚战打响以来,工商银行福建省漳州市龙海支行坚决贯彻上级行工作部署,牢牢把住存款立行、合规兴行、作风强行工作主线,以严实作风凝聚攻坚合力,以多措并举拓展存款增量,以监督激励激发内生动力,全员上下同心同向、真抓实干,推动储蓄存款规模稳步攀升。截至3月31日,该行储蓄存款时点较年初增长1.62亿元,净增位列分行第一,为全年业务高质量发展奠定坚实基础。

坚持严实作风引领,凝聚全员攻坚合力。该行始终把过硬工作作风作为推动存款增长的根本保障,以作风建设提效能、促落实、保成效。强化组织领导,压实工作责任,第一时间制定专项营销方案,细化任务清单,将目标细化到网点、分解到岗位、落实到个人,构建层层推进工作格局。班子成员带头下沉网点、走访客户、督导进度,主动协调解决营销堵点难点,以“头雁效应”带动全员攻坚。严明工作纪律,提振干事状态,严格执行日通报、周调度、旬复盘机制,每日晾晒业绩、每周分析短板、每旬

督导推进,对进度滞后网点及时约谈提醒、加压促动,坚决杜绝慵懒散漫、推诿扯皮现象。全体员工坚守岗位、加班加点,以“起步即冲刺、开局即决战”的奋斗姿态,全身心投入存款营销主战场。

坚持多策并举发力,精准拓客稳存增存。该行坚持稳存量、扩增量、优结构、提效益,聚焦重点客群、重点渠道、重点场景,打出营销组合拳。深耕厅堂主阵地,提升服务转化效能,优化厅堂服务流程,强化大堂引流、柜面推介、客户经理跟进联动,对到店客户做到逢客必问、逢客必推,重点宣传定期存款、大额存单等优势产品,切实把流量客户转化为存量客户,把零散资金转化为稳定存款。同时,加强客户分层维护,建立重点客户台账,实行“一对一”专属服务,不断提升客户黏性。主动外拓拓展源头,深挖资金增长潜力,坚持“走出去、请进来”,组织全员深入社区、乡镇、市场、企事业单位开展常态化外拓营销,精准对接代发工资、拆迁补偿、务工返乡、商户经营等重点资金,从源头锁定资金沉淀。针对重点群体开展差异化金融服务,同步普及反诈防骗、存款保险知识,

以专业贴心服务赢得客户信任。强化公私联动,拓宽增存渠道,加强对公业务与个人业务协同发力,紧盯对公客户上下游资金链,做好代发工资、商户收款、员工金融服务等,实现了对公业务稳、个人存款增。优化产品适配,增强市场竞争力,立足客户需求,重点推介安全性高、收益稳定的存款产品,合理搭配产品期限,满足客户多元化资产配置需求,为存款稳定增长提供有力支撑。

坚持强化监督激励,激发干事内生动力。该行优化旺季绩效考核办法,突出存款贡献度、日均稳定性、时点增长质量,加大对先进网点和优秀员工的激励力度,真正实现多劳多得、优绩优酬。通过晨会鼓舞、先进表彰、经验分享等方式,营造比学赶超、争先创优的浓厚氛围。同时,坚持业务发展与合规经营同步、营销攻坚与纪律监督同向,对指标滞后网点负责人及客户经理开展提醒谈话,及时纠正偏差、预警风险,坚决杜绝虚增存款、违规揽储、业绩虚报等行为,以严格监督倒逼作风转变、提升工作效能,确保各项营销举措落地见效。

内蒙古

内蒙古分行携手云链落地“链数”首单数字普惠业务

本报通讯员 董蒙 近日,工商银行内蒙古区分行与中企云链强强联合,成功落地内蒙古自治区金融同业首单“链数”数字供应链融资业务。此次突破性合作,标志着双方依托金融科技深度服务区域实体经济迈入新阶段。

据悉,该行立足自治区能源、农牧等特色优势产业集群现状,精准对接核心企业与上下游中小供应商需求,通过“链数”业务深度整合核心企业信用与真实产业链交易数据,为核心企业上游供应商打造了全线上、高效率的融资新通道,有效填补了区域数字供应链金融创新空白。

“链数”业务的成功实践,是内蒙古分行数字普惠金融服务版图的关键扩容。该业务高效嵌入该行成熟的“交易类数字供应链”“信用类经营快贷”“抵押类网贷通”三大线上数字普惠产品体系,显著拓展了服务场景的深度与广度。借助此项创新,该行得以更精准、流畅地运用数字化手段,

将金融“活水”沿着产业链条精准滴灌至末端中小微企业。这不仅优化了企业现金流管理,更有效降低了产业链整体融资成本。截至2025年末,该行三大线上数字普惠产品信贷余额已突破300亿元,近三年累计投放供应链融资超100亿元,为自治区奶业振兴、生物制药创新、有色金属加工、肉牛生猪养殖等特色产业发展注入了强劲动能。例如,某生物制药企业上游试剂供应商通过该平台快速获得融资,保障了核心企业生产链稳定。

此次与中企云链的战略协同,是内蒙古分行深化平台合作、共建金融科技赋能实体经济新生态的又一里程碑。作为区域金融创新的引领者,该行始终坚守服务实体经济的初心,积极响应国家提升产业链供应链韧性与安全水平的战略部署。“链数”业务的成功首发,不仅是其深耕“普惠金融”大文章的生动体现,更是其推动金融科技与自治区特色优势产业深度融合的坚实一步。

甘肃

武威分行“种植e贷”累放金额突破2.1亿元

本报通讯员 魏佩 陈华 近日,从工商银行甘肃省武威分行传来消息,截至2026年3月31日,该行涉农专属信贷产品“种植e贷”累计投放金额已成功突破2.1亿元大关,标志着该行在涉农领域和支持地方特色农业发展、破解涉农融资难题方面取得了一定成效。

武威分行运用“种植e贷”产品,精准聚焦武威市制种玉米、高原夏菜、瓜果油料等特色种植产业,依托大数据和智能风控模型,实现了贷款申请、审批、发放的高效化操作。该产品以其手续简便、审批快速、随借随还的优势,有效满足了广大种植户、

家庭农场及农业合作社在春耕备耕、农资采购、规模扩张等关键环节的融资需求,切实解决了农业经营主体“融资难、融资慢”的痛点。

目前,该业务已全面覆盖凉州区、民勤县、古浪县、天祝县等武威主要农业县,惠及种植主体超290户。资金的及时注入,不仅有力保障了当前春耕生产的顺利进行,也为当地种植产业的规模化、标准化、品牌化升级提供了坚实的金融支撑,是该行深化普惠金融服务、践行乡村振兴战略的生动实践,彰显了国有大行服务地方经济、助力农业强省建设的责任与担当。

湖北

黄冈分行储蓄存款增量持续领跑市州行

本报通讯员 蔡剑 从工商银行湖北省黄冈分行获悉,2026年以来,该行深入贯彻总省行战略部署,持续强化储蓄存款业务的核心地位。全辖上下精诚团结、奋勇争先,推动业务发展态势持续向好、领跑优势不断巩固。截至3月31日,储蓄存款较年初净增53.21亿元,增量居市州行首位,较去年同期多增1.34亿元,余额占比较去年同期增加。

今年以来,该行全力推进“第一个人金融银行”战略落地,加大资金争揽力度,抢抓旺季营销。针对春节前十天的增存黄金期,该行专门出台储蓄存款增存专项考核办法和分行本部员工揽储竞赛活动方案,明确分行、支行、网点三个层级的奖惩措施。同时,发动全辖员工开展揽储行动,全力以赴完成省行下达的目标任务。

该行坚定储蓄存款核心地位,综合运用结构性存款、大额存单、“3+3”短期交保险等优势产品,叠加“升金有礼”“优客回馈”积分兑换及专属权益,精准承接养老金、代发

工资等源头资金,有效提升高净值客户资产配置黏性。同步开展全员揽存、机关助力、行外吸金及资金抢滩赛等活动,于关键时点全力冲刺。截至3月31日,该行销售结构性存款3.54亿元,期交保险销售额达8169万元。同时,依托“营销通”“DIMO”“DAS”“资金监测”等工具,精准识别临期产品与异动客户清单,对到期资金,实施无缝承接计划,严防流失;对外资资金,深化吸金活动配套激励,慧享交易超5亿元,全力实现“他行减、我行增”目标;对疑似流失客户,启动异动挽留机制,通过专属服务及定制方案有效拦截。

在加强个人客户拓展的同时,该行高度重视客户维护与提质,对于20万元以上个人客户进行百分百管户,实行流失问责制。对于100万元以上客户每月最少两次进行感情维护,私银客户每月不少于4次感情维护,进一步强化存量客户维护,促进网点客户“质量”提升,做大理财规模,为储蓄存款稳定提供保障。

广西

桂林分行金融赋能“世界级旅游城市”建设

本报通讯员 刘莉 工商银行广西区桂林分行紧密围绕桂林“世界级旅游城市”建设目标,以“服务实体经济、促进消费升级、助力民生改善”为导向,将个人信贷业务深度融入地方特色产业发展、新型城镇化建设与居民生活品质提升进程。截至2026年3月末,该行累计投放个人贷款4.5亿元,其中个人信用贷款达2.54亿元。

用好贴息政策,扩大信贷供给。桂林分行积极响应《个人消费贷款财政贴息政策实施方案》要求,优化资源配置,重点强化对住宿餐饮、文体娱乐、旅游等服务消费领域,以及家居家装、汽车以旧换新等关键领域的信贷支持,科学设定贷款额度、利率及期限,切实降低居民融资成本。同时,通过网点显示屏、宣传折页、微信公众号等线上线下渠道广泛宣传消费贷款贴息政策,并在营业网点、会展活动等场所设立咨询台,主动为客户解读政策、答疑解惑,有效提升政策知晓度和产品使用率。

聚焦重点领域,精准对接需求。桂林分行积极支持民宿、餐饮、文创、旅游服务等文旅产业链小微企业经营融资需求,运用“助商组合贷”“房抵组合贷”等专属产品支持餐饮店面升级、设备采购、食材储备,以及文创工作室、非遗传承人、特色手工艺店主的产品研发、材料采购与线上推广。深化场景对

接,与桂林重点旅游景区、桂林旅投等大型文旅集团合作,掌握其供应链及加盟体系资源,为上下游配套服务商提供便捷的小额融资服务。

激发消费潜能,促进扩容提质。重点支持居民首套自住和改善性住房需求,特别是与桂林城市更新、新区建设相关的品质楼盘,并推动“住房装修贷”按揭贷款联动,提供从购房到入住的“一站式”金融服务。深耕新能源汽车贷款市场,加强与本地4S店及大型车展的合作,提供便捷车贷服务。深化与大型家居卖场、品牌家装连锁店的合作,推广“融e借”、专项分期产品在大宗耐用消费场景的应用。创新文旅消费金融,推广线上快速审批服务,将“融e借”信用贷款便捷应用于门票、住宿、餐饮、购物、演出等多元消费场景,实现扫码即贷。

深化数字赋能,提升服务质效。桂林分行大力推广手机银行、微信小程序等线上贷款申请渠道,依托大数据风控模型实现快速审批。积极整合税务、社保、公积金、不动产登记及旅游大数据平台等多维数据,构建更精准的客户画像和风险评估模型,提升风控效率并拓展服务客群。持续优化贷款流程,针对阳朔县等重点旅游区域,增配专属客户经理,强化旅游消费领域的信贷服务支持。