

# 资金涌流烟火旺

——工行安徽省分行创新场景化融资绘就城市商圈新图景

□通讯员 龚宣



安徽分行服务团队走进商圈,为商户送上金融支持。

个体工商户作为产业链和消费链的“毛细血管”和市场的“神经末梢”,承载着近3亿人的就业与生计,是城市商圈活力的基本细胞单元。

今年以来,工商银行安徽省分行认真贯彻落实党中央、国务院决策部署,依托AI、大数据等技术,创新推出“烟火贷”“优质商圈贷”等场景化融资方案,着力打造“数智赋能、分层施策、主动授信、批量推广”的普惠金融服务新范式,与万千商户共筑城市商圈繁荣新图景。

“滴灌”街巷,守护市井烟火

温暖的故事,往往始于市井之间的一丝焦虑。

“当时装修花了一大笔钱,资金一下子就跟不上了。”蚌埠怀远南大街一家咖啡店店主马老板停下手中的活,感叹创业不易。进购优质咖啡豆、添置设备、招聘员工……每项开支都迫在眉睫,却因缺乏抵押物难以获得满意的贷款额度。

转机随着工行蚌埠分行客户经理上门讲解“烟火贷”政策而来。“烟火贷”精准锚定商圈、街区、市场内餐饮及民生消费类小微商户,以纯信用、线上化、随借随还的产品设计,直击其“短、小、频、急”的融资痛点。一笔100万元的纯信用贷款如及时雨般,解了马老板的燃眉之急。

马老板的个案,是“烟火贷”温暖万千小店的一个缩影。在阜阳双清湾水街,工行借助AI模型整合商户流水、信用等多维数据,让面馆曹老板的20万元资金需求在3天内获批到账;在六安人气美食街,一笔

15万元的“烟火贷”迅速到位,为餐饮店旺季备货注入底气;在铜陵,一家位于核心商圈的蛋糕店更在节日高峰前获得当日审批支持,及时化解了运营压力。

“烟火贷”精准破解餐饮商户经营周转中的资金痛点,助力夯实街区繁荣与民生就业的微观基础。一笔笔资金,宛若春水滴入旱田,不仅让灶火重燃,更让店主的心安稳下来,守护街巷最本真、最蓬勃的烟火气息。

赋能商圈,激发消费活力

除了街头巷尾的民生灶台外,更具规模的品牌商户与商业综合体,也同样呼唤着能够匹配其成长节奏的金融支持。“优质商圈贷”应运而生。工行安徽分行围绕入驻成熟商圈、商业综合体的连锁商户经营特点,打破传统抵押物依赖,依托商户真实经营数据提供纯信用融资支持,助力商户稳定经营、提档升级,让那些渴望伸展枝丫的商业之树得到浇灌。

“服装店想要扩大经营、升级店面,往往就是卡在资金上,工行的‘优质商圈贷’手续简便,效率极高,真是为我们品牌商户量身定做的!”六安万达广场一家女装店负责人杨女士感慨道。这笔29万元资金将用于门店升级和新品推广,进一步提升顾客体验。

在合肥瑶海天地,某知名玩具连锁品牌计划开设安徽首店,却面临跨区域扩张的资金压力。工行合肥分行精准匹配“优质商圈贷”,两个工作日内投放100万元,保障了新店顺利落地。铜陵万达广场内的一

家时尚服饰店,同样在品牌升级与换季备货的关键期,通过该产品在48小时内获得了周转资金。

金融“活水”所至,新店扬帆起航,老店焕发新颜。无论是门店焕新、空间升级,还是战略扩张、旺季备货,商户都能获得量身定制的金融助力。“优质商圈贷”有效提升了商圈发展活力与集聚能级,进而带动了消费热度。

科技助力,绘就信用图景

“烟火贷”与“优质商圈贷”的背后,是“铁脚板”务实走访与“大数据”智慧赋能的紧密结合。一方面,工行信贷经理深入商圈,实地了解需求;另一方面,借助AI与大数据技术,整合工商、纳税、经营流水等多维信息,将无形的商户信用转化为有价值的信贷资产,努力实现小微商户“贷得到”(纯信用破解轻资产难题)、“贷得省”(优惠利率、随借随还)、“贷得快”(线上极速审批)的三重突破。

聚拢是人间烟火,铺开是万家梦想。从繁华商圈到朴素街巷,工行安徽分行将持续深化服务创新,推动普惠金融向“数智驱动”加速演进,精准赋能万千小微个体经营者,为惠民生促消费、做强国内大循环注入活力。



## 广西

### 贺州分行 金融助力退役军人创新创业

本报讯(通讯员 黄永媚 韦林均) 工商银行广西区贺州分行积极践行拥军优抚责任,始终将服务退役军人作为服务地方发展、贡献社会力量的重要抓手,聚焦退役军人创新创业关键环节,不断优化金融资源配置,提升服务模式效能,全力为退役军人提供坚实的金融支持。截至2026年3月末,该行已为退役军人办理贷款存续业务35笔,贷款余额超2300万元。

针对退役军人创业初期普遍面临的“融资难、融资贵”问题,贺州分行积极行动,协同贺州市退役军人事务局,于2025年将辖内建设路支行打造为“贺州市退役军人金融服务主题银行”,深化政银合作。该行在全辖网点开通“退役军人金融服务绿色通道”,全面落实“优先受理、优先审批、优先放款”的“三优先”服务机制。同时,精准推出“创业贷”“乐业贷”“工银军魂信用卡”“随军存”等一系列退役军人专属金融产品,满足退役军人创业起步、经营周转、生活消费等多元化需求,为其实现创业梦想提供金融支持。

贺州分行积极拓展服务深度,主动加强与辖区内退役军人事务部门及优质产业园区的合作。通过梳理区域内重点产业链条,该行精准对接吸纳退役军人就业或由退役军人创办的上下游企业。为有效解决企业融资需求,该行主动走访摸排,深入了解企业经营状况和发展规划,并依据不同企业的具体特点,量身定制融资方案。通过上述对接工作,该行促进此类市场主体更好地融入地方经济发展大局,实现资源共享与协同发展。

为提供更贴心、长效的综合金融服务,贺州分行组建了“贺州市退役军人创新创业金融扶持志愿服务队”,并建立常态化联系回访机制,主动问需解难。志愿服务队为退役军人创业者提供涵盖财务管理、风险防范等环节的顾问式服务,当好创业路上的“金融参谋”。在线下服务方面,该行辖内12家网点均开设“退役军人专属服务窗口”,并配备专属客户经理,开通优先服务通道,确保业务咨询与办理便捷高效。

## 江苏

### 宿迁分行数币 消费额完成率居全省系统第一

本报讯(通讯员 丁剑) 今年以来,工商银行江苏省宿迁分行紧扣总省行数字人民币推广战略部署,持续扩大数币消费覆盖面,深化场景搭建与应用落地,不断提升数字人民币支付体验。今年3月份,该行数字人民币消费金额达1831.4万元,计划完成率183%,绝对额与完成率均位列全省工行系统第一。

该行深耕数币消费场景建设,聚焦本地零售、餐饮、文旅、便民服务等高频领域,持续推进线下受理终端部署与系统升级,联合新盛街等商圈打造数字人民币应用示范区,实现街区116家商户收款全覆盖,形成可复制、可推广的示范样板。针对中小微商户开

展“上门服务”,协助完成钱包开通、收银系统升级等全流程操作,累计拓展有效商户超千户,夯实数币推广商户基础。

为激发市民使用热情,该行联合商圈推出惠民活动,发放数币红包让利群众,强化“支付+权益”驱动,提升钱包活跃度,拉动消费增长,实现便民、惠企、促消费三方共赢。通过沙龙、讲座、展板、实操演示等15场活动普及数币知识与操作技巧,建立快速响应技术支持机制,及时解决支付、到账等问题。同时,该行以数字人民币缴纳企业电费为突破口,积极服务制造业企业电费缴纳需求,提供便捷高效支付新选择,助力数字金融生态建设。

## 内蒙古

### 内蒙古分行 赋能区域绿色低碳发展

本报讯(通讯员 蒙轩) 近日,工商银行内蒙古区分行成功为鄂尔多斯市苏里格经济开发区一民营企业工业危险废物处理项目完成融资审批,核定项目贷款金额超1亿元。此举是该行深入践行绿色发展理念,积极响应国家《中华人民共和国固体废物污染环境防治法》及无废城市建设部署,紧扣区域生态环境风险防控重大工程,全力支持补齐危险废物无害化处置与资源化利用短板的具体实践,为服务地方生态安全与经济社会高质量发展注入金融动能。

聚焦绿色转型,精准对接关键需求。该项目作为园区内唯一的配套工业危废处理载体,建成后有效满足园区及周边大型能源化工企业和数十家中小企业短距离处置危废的迫切需求,彻底破解远距离运输处置难题。内蒙古分行深刻认识其重大战略意

义,迅速将其纳入重点支持范畴,克服项目建设期融资渠道待拓宽等挑战,积极对接企业需求,量身定制契合其建设运营周期的资金支持方案。

优化融资方案,提升服务质效。该行秉持风险可控原则,精心设计融资结构:一是灵活把握政策,依据项目核准文件及权威意见科学确定资本金比例;二是审慎评估后核定合理承贷金额与贷款期限,并给予优惠利率,显著降低企业中长期融资成本;三是构建多重风险缓释体系,以项目核心资产抵押、股权及应收账款质押、集团保证及实际控制人连带担保为核心增信措施,并严格设置账户封闭管理、收入归集该行、资本金优先到位、存续期不分红等前提条件与贷后管理要求,确保资金专款专用与现金流有效监控,为区域工业绿色发展奠定坚实基础。

## 视点

工行内蒙古分行协办

### 四平平东支行实现中间业务收入快速增长

本报讯(通讯员 赵伟) 2026年以来,工商银行吉林省四平平东支行深入贯彻上级关于中间业务发展的战略部署,紧密关注市场动态和客户需求,灵活调整营销策略,深入挖掘支撑收入增长的新产品、新渠道和新方法,多措并举推动中间业务增收挖潜。截至3月31日,该行中间业务实现净利润2240万元,比去年同期增加1270万元,增幅达182%。

加强组织领导,精准施策布局。该行高度重视中间业务收入,将其视为经营发展的重中之重,行长深入网点实地走访,详细解剖支行基础类中收的主要来源,全面梳理客户资源,精准锚定市场定位,确定辖内各网点重点主攻方向,让网点能够依据自身实际,有的放矢开展工作,实现业务均衡发展,为基础类中收提供筑牢根基。

精心布局版图,强化创收意识。该行以拳头产品为突破口,不断强化效益意识,

巩固发展理念,将中间业务收入视为利益增长的关键点,全面动员,多维度探索路径,科学规划,制定重点产品收入计划,逐项目逐客户制定推进措施,精细化管理,加强目标客户定位,开展针对性精准营销,努力实现中间业务增收的目标。

外扩阵地营销,全面挖掘潜力。该行依托网点主阵地,精准筛选优质客户,通过电话、短信、微信等方式邀约客户到店,将个人理财、代理基金、代理保险、贵金属以及信用卡“e分期”等产品作为增收的主打产品,加强客户资产配置。同时,组织外扩营销团队深入代发单位、社区、商圈开展理财、贵金属、三方绑卡等宣讲活动,积极增加客户留存放贷营收,满足客户多元化、综合化的经营需求,增进客户对增收业务产品的认知度与影响力。

加快业务创新,激活发展动能。该行明确营销责任,完善考核体系,全力提升客户签约率与收费账户数量,确保完成拓户

目标。大力推进第三方支付业务营销推广,通过优化服务流程、丰富应用场景提升绑卡率与绑卡量,在尊重客户绑卡偏好的基础上,重点提升信用卡绑卡量和支付交易量,以创新业务模式驱动中间业务收入增长。

完善考核机制,激发团队活力。该行让考核激励机制回归价值创造本源,充分调动全辖员工增收工作积极性,加强调研和督导,深入了解网点业务发展与困难,积极协助网点推进各项业务、产品营销和重点项目上下联动,凝聚合力,确保中间业务收入有序落实,全力以赴朝着中间业务收入目标迈进,利用专项系统工具,对每笔中间业务收入进行穿透式跟踪核对与确认,确保及时、足额、准确入账,杜绝跑冒滴漏。同时,该行坚定信心,通过清晰的策略和有力的执行,在中间业务收入之路上稳步前行,为自身持续发展经营服务优化升级不断注入新动力。

### 福州分行“商投联动”书写科技金融新篇章

本报讯(通讯员 陈诗雯) 从一笔打破常规的主动授信,到一场跨越三年的深度陪伴,工商银行福建省福州分行以金融之力,见证了一家本土科技企业从“专精特新”起步,一路行至赴港IPO的创业征程。这场银企之间的双向奔赴,勾勒出国有大行深耕“科技金融”的生动实践。

主动授信破冰,为科创企业精准“画像”。2024年,工行福州高新区支行敏锐捕捉到一家深耕细分赛道的省级专精特新企业正处于技术迭代与产能扩张的关键期。然而,“轻资产、高成长”的科创基因与传统信贷模式之间存在天然隔阂。

针对科创企业普遍面临的融资痛点,福州分行打破“企业找银行”的传统模式,深入实施“主动授信”机制,经过对企业的核心技术实力、研发投入强度与市场前景进行多维度画像评估,精准核定2000万元信用贷款额度,作为银企合作的“敲门砖”。同时,该行迅速响应福建省专精特新

中小企业贷款贴息政策,协助企业叠加省级年化1%的财政贴息红利,有效降低了企业的综合融资成本,让金融“活水”真正实现“精准滴灌”。

持续深耕服务,全生命周期陪伴成长。信贷资金注入只是服务的起点,服务配套是“做深服务”的着力点。合作以来,工行福州分行将金融服务触角延伸至企业的日常经营肌理之中。该行主动为企业配套代发工资服务,优化薪酬管理流程,提升资金结算效率,同时为企业员工配置白金信用卡等服务,从企业运营到员工消费,提供全方位、有温度的金融管家式服务。

护航上市之路,做企业身后的“同行者”。2025年,企业启动赴港IPO进程。对拟上市企业而言,财务结构的规范性与债务关系的明晰度,是叩开资本市场大门的关键一环。工行福州分行迅速组建专项服务团队,深度参与企业财务梳理,从专

业角度协助其优化资产与债务结构,助力企业以更规范的财务姿态对接国际资本市场。

首单“基信贷”落地,“商投联动”再添新动能。2026年3月,工商银行总行正式发布投贷联动业务新规,推出“基信贷”专项场景,旨在打通硬科技企业融资的“最后一公里”。工行福州分行敏锐捕捉到该企业已获得某产业基金投资的契机,针对企业迈向成熟期后对多元化、场景化融资方案的新需求,成功落地工行系统内首单“基信贷”业务。该业务的落地,为企业发展提供了接力式的资本支持。

从2024年的主动授信破冰合作之门,到配套贴息降本增效;从代发工资、白金卡等综合服务的温情陪伴,到护航企业赴港上市精准施策;再到2026年工行系统内首单“基信贷”的成功落地——工行福州分行用三年时光,走出了一条全周期、多维度、深融合的科技金融服务之路。

## 故事

### 智识骗局挽损失

近日,工商银行山西省忻州市岢岚支行成功拦截一起冒充“抖音客服”实施的购物退费诈骗,凭借员工敏锐的风险警觉、专业的反诈素养与高效的应急处置,为老年客户保住8.6万元积蓄,以金融担当守护群众“钱袋子”,彰显国有大行的责任与温度。

事发当日上午,年近七旬的王大爷神色慌张、步履急促地走进岢岚支行营业厅,径直走向柜台,语气急切地要求柜员办理大额转账,并不断催促道:“快点、再快点,晚了就退不了费了。”柜员小裴见老人神情焦虑、言语急促,且对转账用途含糊其辞,只反复强调“抖音客服要给我退货款,必须转到安全账户验证”,立刻察觉异常——这与近期高发的冒充电商客服退费诈骗特征高度吻合。

秉持“多问一句、多看一眼、多等一刻”的反诈原则,小裴没有急于办理业务,而是先安抚老人情绪,耐心询问老人转账缘由。经细致沟通,老人道出原委,前一日接到陌生来电,对方自称“抖音官方客服”,准确说出他数月前在抖音购买保健品的订单信息,称产品抽检不合格,可办理“双倍退款+赔偿”业务,但需按指引完成“账户安全验证”。

骗子诱导王大爷添加“专属客服”微信,发送虚假“抖音退费协议”,要求他下载远程会议软件开启屏幕共享,一步步指导其输入银行卡号、密码、短信验证码等信息。随后又称“退款系统检测账户风险,需将卡内资金转入指定‘安全账户’核验,核验完毕即刻原路返还”。老人信以为真,按要求准备将

8.6万元养老钱全部转出,因手机操作不便,便到网点柜台办理。

了解详情后,小裴当即判定这是典型的“冒充抖音客服退费+屏幕共享+安全账户”等连环诈骗,立即向网点负责人汇报。负责人迅速启动反诈应急处置,一边将老人引导至客户休息室,暂停转账操作;一边结合真实案例,拆解诈骗套路道:“大爷,正规退款绝不会要屏幕共享,更不会让您转‘安全账户’,您一转账钱就追不回来了!”

起初老人半信半疑,仍惦记“双倍退款”。网点负责人郝玉拿出反诈宣传册,逐一讲解近期同类案例,骗子如何精准获取订单信息骗取信任、如何借屏幕共享窃取账户信息、如何以“退款失败”恐吓催促转账。同时协助老人查看手机,卸载远程会议软件,关闭屏幕共享、冻结三方快捷支付,修改银行卡密码。

经过近一小时的耐心劝说与演示,王大爷终于醒悟,惊出一身冷汗:“多亏你们拦着,不然一辈子积蓄就没了!太感谢工行了!”随后工作人员协助老人拨打110报警,整理账户流水与聊天记录作为证据,配合警方调查。此次成功拦截,源于岢岚支行常态化反诈工作的扎实落地。该行长期针对老年群体、农村客户开展反诈宣传,通过厅堂讲解、社区宣讲、入户走访等形式,普及“客服退款不转账、屏幕共享是陷阱、验证码绝不外泄”等核心常识。员工每日学习新型诈骗手法,将“可疑行为必问、异常交易必核、风险情况必阻”融入业务全流程,筑牢厅堂反诈防线。 白建平