

烟火气里“贷”生机

——工行安徽省六安分行落地全市首笔“烟火贷”和“优质商圈贷”

□通讯员 龚陆轩



六安分行工作人员为餐饮店主介绍“烟火贷”产品。

清晨的六安，早点摊蒸腾的热气混着葱油饼的香味，在街角缓缓散开；服装店的春日搭配全新陈列，暖黄的灯光洒满橱窗；街头巷尾的烟火气，被春风轻轻唤醒，一寸一寸升腾起来……

在这幅热气腾腾的市井画卷之中，工商银行安徽省六安分行成功落地全市首笔“烟火贷”与“优质商圈贷”——金融“活水”如春雨般悄然而至，真切润泽了商圈里一个个忙碌的身影。

融入烟火，“贷”动小店更新

“真没想到，能这么快拿到银行贷款，手续还这么方便！”在六安人气颇旺的美食街，一家特色餐饮店的店主笑着展示手机上的到账信息，“你看，到账了！”“烟火贷”助燃烟火气，果真不虛传。”这笔15万元的资金将用于店铺备货与厨房设备更新，为即将到来的消费旺季做足准备。

“烟火贷”是工行六安分行为商圈内民

生消费、特色经营类小店量身打造的普惠金融产品，旨在精准回应店主“短、小、频、急”的融资需求。该产品额度灵活、随借随还，全流程线上操作，依托经营流水与信用数据，无需抵押即可快速获批。一笔贷款，让小店灶火更旺，也让店主心里更踏实。

扎根商圈，助力品牌成长

如果说“烟火贷”温暖了街边小店的灶台，那么“优质商圈贷”则为渴望成长的品牌商户插上了腾飞的翅膀。

在六安核心商圈万达广场，女装店负责人杨某感慨道：“服装店想要扩大经营、升级店面往往就是卡在资金上，这次工行的‘优质商圈贷’，真是为我们品牌商户量身定制的，手续简便、效率极高，解了燃眉之急！”该店负责人表示，这笔29万元的资金将用于门店升级和新品推广，进一步提升顾客体验。

不同于传统授信，“优质商圈贷”能够根据不同品质商户需求以及连锁经营主体

规模化程度等特点，提供更加具有针对性的专项支持，无论是门店焕新还是扩张布局，都能获得与之匹配的金融助力。

精准滴灌，争做商户“熟人”

两个看似不同的贷款故事，背后却是同一套扎实的“笨功夫”与“巧办法”。

为真正摸清商户痛点，六安分行成立由行领导牵头、多部门协同、支行上门服务的工作组。他们一次次走进商圈，与店主聊经营、话家常，渐渐成为街巷里的“熟面孔”。在此基础上，该行借助AI与大

数据技术，整合工商登记、纳税情况、经营流水、市场口碑等多维信息，为商户绘制精准的“信用画像”，让那些合规经营、信用良好的“实干家”，即使缺乏抵押物，也能凭借这份“经营信用画像”获得主动授信。

服务小微，助力实体、守护城市烟火气——工行六安支行以实际行动证明：金融的温度，就藏在街角那升腾不息的热气之中。

全市首笔“烟火贷”与“优质商圈贷”的成功落地，是该行落实中国人民银行六安市分行“融入烟火 贷动民生”专项行动的一个生动案例，不仅点亮了商户的收款机，更温暖了一座城市的日常烟火。工行六安分行将信贷资源精准投向城市中最活跃、也最需要呵护的经济细胞——小微商户。一笔资金，缓解的是眼下压力，点燃的却是长远发展的信心。



服装店负责人向工行工作人员介绍店内服装。

视点

工行内蒙古分行协办

随州分行一季度国际业务取得良好成绩

本报讯(通讯员 张曼) 2026年一季度，工商银行湖北省随州分行以省行国际业务倍增计划为行动纲领，聚焦区域特色，把国际业务打造为市场差异化竞争王牌，抓好重点行业和产品渗透，国际业务结算量、结售汇、跨境人民币等三项主体指标均实现同业第一，计划完成率在全省系统内排名靠前。

夯实客户基础，扩大业务规模。该行坚持“全域拓展、精细双耕”双轮驱动，密切关注国际市场局势，持续开展外贸企业融资对接大走访活动，建立重点行业和重点客户动态营销清单。同时，组建专项客户营销团队，通过上门营销、线上联动等方式为辖区内专汽、农产品行业、高新技术企业等客群提供国际结算、跨境人民币、信用证、福

费贷等国际金融服务，深挖重点客户和优质潜力客户金融需求。2026年一季度，该行共服务外贸企业68家，结售汇活跃客户较同期增加6户，结算与贸易融资有效客户较同期增加4户，客户基础持续扩大。

依托国际业务特色产品，提供差异化金融解决方案，实现重点业务突破。加大企业汇率风险中性宣传力度，结合企业账期、国际收支、风险偏好等特点，为有风险敞口但未使用套保工具的中小微企业提供外汇衍生品服务，成功达成一笔业务，实现了“零”的突破，落地期权产品1000万元。主动对接“走出去”企业金融服务需求，梳理企业跨境业务政策理解盲区与操作堵点，引导企业优先选择人民币作为利润汇出的结算币种，成功为某重点外商投资企业办理跨境人民币

利润分红汇出业务3.53亿元。

加快队伍建设，提升专业能力。落实员工轮岗交流机制，充实国际业务人才队伍，为国际业务创新发展注入新鲜血液。建立常态化培训学习机制，持续开展外汇人员培训，将展业三原则要求贯穿于外汇业务全流程，提升外汇从业人员专业技能，以专业高效服务巩固同业领先优势。全面树立跨境人民币展业合规管理理念，持续深入推进全面风险管理。据了解，随州分行荣获2025年外管考评A类第一名。

下一步，随州分行将继续锚定国际业务高质量发展目标，持续深耕客户市场，攻坚重点产品，不断提升国际业务核心竞争力，为地方经济高质量发展注入更多金融“活水”。

漳州分行营业部网点竞争力实现显著提升

本报讯(通讯员 庄钟震) 营业网点是银行经营的主战场、市场竞争的最前沿、服务客户的主阵地。2026年以来，工商银行福建省漳州分行营业部深入贯彻2026年党建暨经营管理工作会议精神，坚持市场看齐、高标定位，强化多维驱动，紧紧抢抓决战决胜旺季营销契机，凝心聚力，拓市场、跑客户、抢份额，激发网点转型发展潜能，推动做强做优网点经营效能，助力网点核心竞争力全面提升并取得显著成效。一季度网点竞争力指标综合考评居全市系统15家旗舰营业室第二，比上季度进步10名。网点竞争力实现提升进阶突出成效，主要得益于“四轮驱动”赋能发展质效。

强化责任担当驱动。坚持党建引领和高标定位，增强“时不我待、只争朝夕”的紧迫感，树牢算好网点“经营账”意识，围绕“数量、质量、产品”三个维度指标，聚焦“存款、客户、中收、产品”四大板块，强化责任担当，加大压力传导，明确工作目标，细化督导监测维度，抓实抓细过程管理，通过抓管理赋能推动网点职能优化，不断提升网点综合竞争

能力。

落实公私协同驱动。深化全量客户发展理念，推行公私协同联动，全面落实全员营销，打好新客争夺战、重点客群攻坚战、存量客户升级战，重点抓好网点客户数、客户AUM、资产业务三个维度体量增长。加快网点转型升级，扩大对公产品投放，丰富结算金融服务内涵，提升网点综合业务能力。加大网点信贷赋能，以“3+X”模式推动信贷业务下沉网点，推动普惠、个贷、卡分期、代发工资、新一代“经营快贷”等全产品营销，全力提升网点价值创造力和综合竞争力。

优化服务质效驱动。树立以人民为中心的发展理念，深化“工行驿站+”场景建设，通过净化服务环境、规范厅堂管理、重视员工培训、推行行领导坐班、落实首问首办负责制、加强到店客户识别与引导、健全服务应急预案、开通绿色通道、严格公示电话管理、突出投诉根源治理等多项举措强化服务基础闭环管理，扎实开展“我为群众办实事”，实现精准对接、专项营销，提升获客引流水平，保持服务管理规范常态推动和长

效提升，优化客户服务体验，丰富网点生态化转型内涵。

细化考核激励驱动。注重“以人为本”的可持续发展理念，加强顶层设计与细化落实相结合，加大资源配置，切实做好旺季战场各项支持保障。抓实抓细过程管理，向员工分发“个金板块旺季营销客户权益明白纸”及“重点产品业绩计价明白纸”。建立个人营销业绩考核通报机制，用好绩效考核指挥棒，设立个人营销重大贡献奖，调动全员营销热情，形成全员营销大比拼氛围，推进旺季全产品营销工作落地生花。

下一阶段，漳州分行营业部将树立和践行正确政绩观，突出“不唯任务、只唯市场”的工作要求，增强“时时放心不下”的责任感，聚焦网点主营业务收入、客户拓展、客户AUM提升、产品渗透、“普惠+个贷”发展等指标，扎实开展“星火计划”营销劳动竞赛活动，以“亮剑拼刺刀”精神抢先机、拼市场，奋力“争第一、增贡献”，持续夯实获客增收基础，推动做强做优网点转型发展效能，奋力实现“十五五”良好开局。

江苏

扬州分行推动风险管理提质增效

本报讯(通讯员 姚艳柳) 近日，工商银行江苏省扬州分行围绕不良资产管理与诉讼流程中的难点问题，上线自动化处理与分析工具，有效支撑风险管理日常监测与督导工作，推动相关工作由“人工处理”向“数据辅助决策”转变。

在实际业务中，不良逾期清单、诉讼案件信息及审批数据来源分散，数据口径不一、标准不一致，长期依赖人工逐条比对，不仅效率较低，也容易产生遗漏和偏差。针对上述问题，该行以科技手段为抓手，构建统一的数据匹配与清洗规则，对多源数据进行标准化处理，通过对机构名称、客户名称等关键字段进行规范化转换，并引入多字段匹配与模糊识别方法，实现跨表数据的自动关联与批量比对，有效打通数据之间的关联链条。

在数据处理的基础上，工具能够对案件所处状态进行自动识别与分类，根据匹配结

果区分已立案、已提交审批等不同业务阶段，替代传统人工筛查方式，显著提升数据处理效率与准确性。针对基础数据存在不规范、名称存在差异等实际情况，工具通过引入匹配评分与疑似结果提示机制，对未完全匹配的数据提供辅助判断依据，既提升处理效率，又兼顾结果的准确性和可核查性。

从应用效果看，工具的推广使用，有效减少了大量重复性人工操作，缩短数据处理与报表生成时间，降低人为差错风险。通过将分散的数据加工过程前置至工具端，实现数据处理流程的标准化与规范化，进一步提升风险管理工作的整体质效。

扬州分行负责人表示，该行将持续深化科技赋能，强化金融科技与业务条线协同联动，围绕风险管理重点领域，持续推进数据治理与工具化应用建设，不断拓展数字化应用场景，推动风险管理向更加高效、精准的方向发展，为全辖业务稳健发展提供有力支撑。

河北

保定分行支持科技金融高质量发展

本报讯(通讯员 龚翼轩) 今年以来，工商银行河北省保定分行坚守国有金融机构使命担当，聚焦科技创新与绿色发展，以精准金融服务赋能科技型企业发展壮大，为区域经济高质量发展注入强劲动能。

某环保科技有限公司是保定一家专注大气污染治理、污水处理的高新技术企业，在环保设备研发、环境工程施工等领域拥有多项专利技术。近期，企业承接工业园区污水处理改造项目，急需资金采购设备、支付工程款。因抵押物不足、项目工期紧，企业一度面临融资难题。

得知企业困境后，工行保定曲阳支行第一时间响应，迅速成立专项服务小组，启动小微企业融资绿色通道。客户经理与风险审批人员协同合作，收集整理企业经营数据、财务报表、项目合同等资料，全力压缩业务流程耗时。

结合企业高新技术、轻资产特点，该行精准匹配“磐石快贷”产品，无需抵押物，依

托企业研发实力、经营状况与信用记录即可办理，同时落实普惠金融政策，给予利率优惠，切实降低融资成本。依托线上审批系统与大数据智能风控模型，曲阳支行快速完成了风险评估，精简审批环节，仅用两天时间便完成从受理、审核到放款的全流程，成功为企业发放300万元信用贷款。

这笔及时到位的资金，有效保障了企业环保设备采购与项目施工进度，避免因资金短缺造成工期延误，为企业稳健发展筑牢了资金保障，也为地方生态环保事业提供了有力的金融支撑。

一直以来，工行保定分行持续加大对科技企业的金融支持力度，不断优化产品体系、提升服务质效。截至目前，该行科技型中小企业贷款余额超20亿元，专精特新企业贷款余额超20亿元，高新技术企业贷款余额超60亿元，覆盖了新能源、节能环保、先进制造等多个重点领域，以金融“活水”精准浇灌科创沃土。

甘肃

兰州七里河支行1.86亿元承兑汇票助力企业运营

本报讯(通讯员 王宇恒) 近日，工商银行甘肃省兰州市七里河支行成功为属地一家重点上市公司高效签发金额高达1.86亿元的银行承兑汇票，通过提供高效精准的金融支持，保障企业生产经营的稳健运行，以实际行动彰显了国有大行支持实体经济发展的责任担当。

本次业务涉及金额大且时效要求高，对企业资金链顺畅运转至关重要。为确保客户紧急需求按时落地，该行迅速启动应急响应机制，召开加急会议进行专项审议，为业

务快速推进开通绿色通道，确保大额银行承兑汇票业务在最短时间内顺利完成，解决了企业的燃眉之急。

七里河支行将持续深化上下联动、部门协同的高效服务机制，聚焦重点优质客户群体深耕细作。同时，进一步优化业务流程，提升综合金融服务质效，以更高效、更精准的金融赋能，全力保障重点客户的资金周转与运营需求，持续为畅通区域经济血脉、服务地方经济社会更高质量发展注入源源不断的金融“活水”。

广西

桂林分行金融赋能绘就生态新画卷



桂林分行金融支持遇龙河景区生态修复、设施升级。

本报讯(通讯员 曾俊琪) 住在广西桂林市阳朔县遇龙河沿岸的村民李阿伯指着新修的步道说：“早些年漓江上游挖沙船轰鸣，鱼都少了。自从搞了修复工程，水清了，鱼也回来了，真是太好了。”

在秀甲天下的桂林山水间，工商银行桂林分行深入践行“绿水青山就是金山银山”的发展理念，紧密围绕桂林建设世界级旅游城市和生态保护的战略部署，将绿色金融作为服务高质量发展的关键着力点，优先保障重大生态工程与产业绿色转型的资金需求，高效审批投放绿色项目贷款。截至2025年12月末，该行累计投放绿色项目贷款21.59亿元，重点支持绿色能源、生态保护及绿色交通领域7个标杆项目，高效保障建设资金。2026年，该行向阳朔金宝山河流域项目投放贷款0.56亿元，为阳朔某公司置换项目贷款6亿元，全力支持桂林旅游业绿色发展，为守护桂林山水提供坚实的金融后盾。

此外，通过创新服务模式，该行向某清洗服务公司发放1000万元贷款，支持其废旧啤酒瓶回收、清洗、再生利用业务，减少玻璃固废排放；为某柑桔发展公司发放300万元，助力果园节水灌溉系统建设及生物防治技术应用；为某废旧物资回收公司提供180万元流动资金贷款，推动废旧物资回收再利用及特色产品绿色价值链延伸。

积极履行社会责任，对重点绿色企业和项目执行优惠利率政策，切实降低其绿色转型的融资成本。截至2025年末，该行累计为14户绿色小微企业及个体工商户授信6358万元，精准支持生态友好型小微经济发展。同时，强化对承担绿色交通枢纽职能的大型企业日常运营的流动资金支持，大中型企业绿色流动资金贷款余额达7.59亿元，向桂林两江国际机场投放1亿元流动资金贷款，保障其绿色维护与升级需求，为公众提供更环保、更便捷的出行环境，让绿色金融的成果惠及更广泛的社会民生。