

金融“五篇大文章” 普惠金融

“贷”动沂蒙春潮涌

——工行临沂分行深耕普惠金融赋能乡村振兴纪实

□通讯员 梁克水 钱兆杰



山东临沂

今年以来,工商银行山东省临沂分行深入贯彻落实总省行战略部署,坚持党建引领,强化战略落地执行,强化金融供给,持续加大普惠金融及乡村振兴信贷投放力度,全力打造“普惠金融首选银行”“乡村振兴主力银行”。

截至2026年3月末,该行金监局口径普惠贷款余额达271.73亿元,较年初增长13.38亿元,余额排名全省系统内第二;金监局口径普惠客户数2.57万户,户数排名居系统第二、净增排名居系统第三;涉农贷款余额达354.81亿元,增量21.24亿元,普惠及乡村振兴业务转型发展成效显著,新支撑、新动能正在逐步构建。

立足资源禀赋

该行紧抓服务实体、促进深度服务国家战略,确定了提升“工、商、农、科”四大客群渗透的渠道路径,坚持做好三个方面的结合,持续夯实多渠道、多产品发展路径。

坚持目标客群和产品适配相结合。围绕“四大客群”全面推进全产品线金融渗透,实现增长渠道的多元化,降低单一路径依赖。坚持标准化产品和区域创新权限相结合,推动标准化产品全面落地,解决客户共性融资需求,累计批复22个“区域e贷”特色场景方案,场景方案预授信额度近40亿元,累计投放近6亿元。其中,该行聚焦临沂商城资源,为130余家专业批发市场,创新推出“沂蒙惠商贷”特色场景方案,累计投放超5亿元。

坚持百花齐放的发展路径与重点突出的经营策略相结合。分行层面坚定推进“全支行达标、全产品增长”的路线;辖内各支行立足实际,深耕特色产业、优势产品,打造支行发展特色和重点支撑。

加大服务力度

该行围绕总省行战略规划,坚持统筹谋划、系统思维,聚焦重点区域、重点客群,明确融资投放布局,持续优化信贷结

构,加大信贷供给。

聚焦国家级和省级产业集群、设备更新再贷款企业,加强“e企快贷”“e扩快贷”“小微企业购建贷”等产品渗透;围绕专精特新、高新技术企业,通过“科创e贷”等产品,加大对科技创新企业的融资支持力度,累计投放超24亿元。

抓住总行“新一代经营快贷”产品数据应用,业务授信金额超9亿元,授信户数超1200户,贷款余额近3亿元,授权成功率达68.91%,高于全国平均18.55个百分点,以总行“新一代经营快贷”实现长尾客群批量拓客和精准营销。

以“种植e贷”“养殖e贷”“富农快贷”三大拳头产品为支撑,打开农村市场,推动“一县一品”“一行一策”特色场景金融产品创新,拓宽涉农产品融资渠道。同时,管好用好流动银行车,提升对重点乡镇、产业集群、产业园区的服务质效,延伸乡村市场服务触角。

推动网点下沉

为进一步支撑普惠业务可持续高质量发展,不断提高网点综合服务能力和竞争能力,临沂分行持续快速推进普惠业务下沉网点工作,构建小微中心与网点互相支撑的阵地效能,不断完善兼职普惠客户经理相铺相成的队伍梯次培养机制。

印发《临沂分行普惠业务下沉网点实施方案》,探索基于网点层面的普惠信贷零售化打法,依托数字普惠标准化产品,持续推动网点开办普惠业务,以网点营销促进普惠服务能力提升,以普惠业务带动网点竞争力提升,不断延伸普惠业务营销受理的触角,全面提高客户服务质效与覆盖面。

持续开展“金融服务进市场”活动,按照网点业态,对旗舰店、综合店、便利店设立“321”达标目标,按周通报、按月总结,提升商户、专业化市场等融资服务。深入开展“普惠客户价值提升”活动,加强对普惠个人端客户的维护力度,充分发挥网点在个人客户营销方面的优势,逐步提升普惠零售端客户的价值贡献。

强化客户经理队伍建设,形成本部普惠客户经理和辖内普惠客户经理、专职普惠客户经理和兼职普惠客户经理“双轮驱动”的梯队发展格局。截至2026年3月末,辖内网点共计发放普惠贷款近200亿元,占普惠贷款总量的72.32%;较年初净增近12.51亿元,网均净增超0.2亿元。

视点

工行内蒙古分行协办

随州广水支行个金业务旺季增存增贷成效显著

本报讯(通讯员 钟山) 2026年一季度,工商银行湖北省随州市广水支行深入贯彻落实上级行个人金融业务旺季工作部署,坚持党建引领,注重精准施策,储蓄存款、个人贷款同步推进,双线发力,成功实现“开门红”,截至3月末,该行储蓄存款较年初净增9.36亿元,同比多增0.77亿元,系统内贡献34.16%,较上年同期提升1.22个百分点;累计投放个人贷款1.16亿元,其中,非房贷贷款较年初净增1627万元,任务完成率达108.47%;个人普惠贷款较年初净增1118万元,个人消费贷较年初净增509万元。

坚持高标对位,凝聚发展合力。紧跟市场节奏,紧盯同业动态,聚焦“增存、增贷、增客、增收”四类核心目标,稳步推进全量客户战略实施,全力打造区域“第一个金融银行”。坚持党建与业务深度融合、同频共振,切实把党的政治优势、组织优势转化为业务发展动能。第一时间成立由行总支部书记挂帅的旺季营销领导小组,统筹谋划旺季增存、增贷工作,精心制定方案、明确时间节点,细化攻坚路径、完善考核体系、发挥传统优势,层层压实责任,大力营造“比学赶超、争先进步”的竞赛氛围,引导全员牢固树立“存款为先、增存为要”的工作理念,凝聚全员抓存款、全员拓客户的强大合力,为旺季增存、增贷提供坚强保障。

加强组织领导,细化工作举措。坚持

构建“领导小组—牵头部室—营业网点—一线员工”四级营销责任体系,将旺季目标层层分解、营销责任逐级压实,确保人人肩上有指标、项项工作有落实。在营销策略上,深耕存量客户基本盘,依托个人客户营销系统和上级行下发的到期客户清单,精准分层、精细服务;在市场拓展上,抢抓旺季资金回流窗口期,扎实开展“返乡季”“节前走访”等系列专项营销活动,精准挖掘潜在客户与增量资金,拓宽增存渠道,拓展增量客户。

注重因地制宜,抓好联动营销。立足县域经济特色,聚焦政务、企业、个人三大客群,构建全方位、闭环式GBC联动增存模式,从源头撬动存款增长。紧盯财政、社保、医保、教育、医疗等重点领域,深化政银合作,全力抢抓各类专项资金、惠农补贴、项目工程款项落地落实,确保C端精准突破;聚焦辖内优质头部企业、小微企业、涉农经营主体,强化公私联动,全面覆盖企业资金结算、项目融资、工资代发、上下游回款、股东分红等金融需求,锁定企业高管、核心员工、个体工商户等核心客群,以公司业务带动个人存款持续沉淀,抓好B端深度挖掘;依托C端、B端客群资源,开展批量精准营销,配套专属存款、理财、增值服务,实现政务、企业、个人资金闭环管理,全面拓宽储蓄存款增长源头,力促C端客户精准承

接。通过GBC联动营销打破堵点,促成全链条源头资金充分激活。

深耕高端客群,做大私银规模。精心构建“存量维护+潜力挖掘+层级培育”的全周期高端客群拓维体系,持续夯实高净值客群根基。通过深耕核心客群,提升高端客户综合贡献度。今年一季度,该行私银客户月日均资产600万元以上较年初净增15户,任务完成率167%,创历史新高,私人银行日均资产较年初净增1.88亿元,成功实现客户规模与存款贡献“双提升”。

强化源头获客,拓展个贷市场。坚持精准施策拓市场,充分发挥工行信贷产品优势,依托人脉源、地缘源、业缘源“三源关系”,精准触达目标客户,通过源头获客强储备、精准拓客扩规模,为打好“个贷投放攻坚战、打造普惠服务标杆行”奠定坚实基础。紧盯重点合作楼盘,加大个人住房贷款营销力度;扩大优质商户覆盖范围,全力推进扫码测额、信用贷款授信工作;聚焦六大重点客群,常态化开展“融e借”产品宣讲与授信办理,深耕本地养殖产业,组建专项服务小组,下沉乡镇、走村入户,大力推广“种养e贷”,实行“一企一策、一户一策”定制化服务,全力挖掘涉农普惠信贷需求;推行“上门服务+线上审批”,全面优化业务流程,以高效服务赢得客户信任、扩大市场份额,促进个贷业务多元化、高质量发展。

汕头分行深耕广交会护航本土企业扬帆出海

本报讯(通讯员 郑细芬) 第139届中国进出口商品交易会(以下简称“广交会”)于2026年4月15日在广东省广州市正式启幕。作为广交会重要战略合作伙伴,工商银行广东省汕头分行依托总行全球化金融服务网络,聚焦外贸企业跨境发展需求,整合结算、融资、汇率避险等多元化金融服务资源,推出全方位、专业化的跨境金融服务方案,全力助力本地参展企业稳外贸、拓市场、拓全球。

汕头市高新区某实业有限公司是深耕电磁家电领域的本土高科技企业,集产品开发、研制、生产、销售于一体,产品畅销海内外多个国家和地区。凭借过硬的产品品质、精湛的生产工艺和强劲的创新实力,企业斩获“广东省高新技术企业”“汕头高新区瞪羚企业”“专精特新企业”等多项荣誉,该产业也是连续15期参与广交会的资深参展企业,持续借助广交会平台展示汕头制造实力、拓展国际商贸渠道。本次广交会期间,该行精准对接企业发展需求,以一站式金融服务为企业外贸高质量发展保驾护航。

精准走访对接,定制专属金融服务。为切实服务广交会参展企业,该行建立常

态化企业走访机制,同时派驻专业团队进驻广交会现场,零距离对接参展企业,实时掌握企业经营现状、外贸订单情况及各类金融需求。针对不同企业的经营特点和发展痛点,该行因地制宜定制个性化、差异化金融服务方案,快速响应企业跨境贸易、资金周转、风险防控等核心需求,让金融服务精准直达企业。

落实汇率优惠,为企业减负增效。针对外贸企业汇兑成本压力,该行主动落实汇率惠民政策,为广交会参展企业提供专属结售汇优惠福利,切实降低企业跨境经营财务成本,为企业经营发展减负赋能。以本土某重点外贸企业为例,2025年,该行为该企业办理结售汇业务超300万美元,依托专属汇率优惠政策,累计为企业让利约5万元,有效节省企业经营开支,提升企业外贸盈利空间。

坚守风险中性,筑牢外贸经营防线。汇率波动是外贸企业经营的主要风险点之一。该行始终积极向参展外贸企业普及汇率风险中性经营理念,引导企业树立稳健的财务管理思维。同时,充分发挥金融产品优势,灵活运用远期结售汇、人民币外汇期权等多元化避险金融工具,帮助企业提

前锁定汇率价格,有效规避汇率波动带来的汇兑损失,稳定企业外贸经营收益,为企业出海经营筑牢金融安全屏障。

升级线上服务,提速企业办事效率。依托成熟完善、安全便捷的线上结售汇交易体系,该行为广交会参展企业提供全流程线上化跨境金融服务,打破时间与空间限制,大幅简化业务办理流程,让企业足不出户即可高效办理跨境结算、结售汇等业务。下一步,该行还将为优质参展企业开通电子交易平台、网银单证等线上功能,持续优化线上服务矩阵,进一步压缩业务办理时长,提升金融服务便捷度,全方位优化客户服务体验。

深耕普惠金融,助力企业产能升级。针对外贸企业接单扩产、技术研发的阶段性资金需求,该行深耕普惠金融领域,依托丰富多元的普惠信贷产品,为中小外贸高科技企业提供灵活、充足的资金支撑,精准匹配企业发展资金缺口。目前,某实业公司在该行贷款余额约1500万元,这笔普惠信贷资金有效保障了企业技术研发迭代、生产产能扩张、外贸订单落地等核心经营工作的顺利进行,为企业持续深耕海外市场、提升核心竞争力注入强劲的金动力。

广西

防城港东兴支行落地辖内首笔线下仓单质押贷款

本报讯(通讯员 黄玉棠) 近日,工商银行广西防城港东兴支行成功落地该行辖内首笔线下仓单质押贷款,以金融创新破解边贸企业融资难题,为边境口岸经济注入新动能。

聚焦痛点,精准破局,深耕边贸实体经济。东兴作为中国—东盟重要口岸,边贸小微企业多存在传统抵押物不足、库存占压资金、融资渠道狭窄等痛点。该行立足“国门支行”定位,主动担当作为,聚焦边贸产业堵点,深入企业调研走访,精准对接融资需求。同时,严格遵循国家动产和权利担保统一登记规定,联合专业仓储及监管机构,建立“货物核验收—价值评估—质押登记—风险管控”全流程标准化体系,为企业高效发放贷款,有效盘活库存资产,解决跨境贸易周转资金难题。

创新驱动,优化服务,拓宽企业融资路径。该行紧扣新时代金融工作要求,深化金

融供给侧结构性改革,积极探索动产融资新模式。突破传统信贷依赖不动产抵押的局限,以仓单为质押标的,打通“仓储—贸易—融资”链条,引入物联网、区块链等技术,实现对质押仓单及货物的全流程、可视化、智能化监管,筑牢风控防线。简化审批流程,降低融资成本,提升放款效率,为边贸中小微企业开辟全新融资渠道,进一步优化口岸金融营商环境,增强金融服务对跨境产业链、供应链的支撑能力。

党建引领,勇担使命,助力口岸经济腾飞。该行始终坚持党建引领,坚守金融政治性、人民性,将业务创新与服务国家战略紧密结合,持续深化金融改革创新,强化与仓储、物流、海关等多方协同能力,不断优化仓单质押动产融资服务,推动金融资源精准高质迈入实体经济,助力东兴口岸经济提质升级。

河北

唐山分行引金融“活水”支持产业集群发展

本报讯(通讯员 龚翼轩) 工商银行河北省唐山分行深入贯彻省委推动产业集群高质量发展的战略部署,聚焦主责主业,将金融“活水”精准引向实体经济关键领域。近期,该行梳理了唐山市7个省级重点产业集群,46个特色产业集群及规上企业、科创企业等核心客群,以全链条、嵌入式金融服务全面对接产业集群需求。截至2026年4月末,集群重点企业有贷户约为490户,覆盖率为12.44%。

唐山分行聚焦产业集群与靶向客群双核心,整合企业名录、产业政策等多维数据,构建“产业链全景图谱”与“金融服务地图”。通过深入一线调研企业真实需求,以“一集群一策”定制化金融服务方案深入对接集群企业。

以龙头企业为支点,该行提供全方位金融解决方案,重点推广“数字供应链金融”模式,有效带动链上中小微企业融资纾困。依托“专精特新贷”“聚链e贷”“网贷通”等特色普惠产品,提升融资效率。同时,聚焦集

群内个体工商户与小微商户,配套提供便捷融资及收单、理财、保险等一揽子综合服务,打通金融服务“最后一公里”。

该行致力于构建银企生态圈,为核心企业及其上下游提供高效跨境资金池管理、智能分账、票据池及跨境结算等优质服务。同时,依托广泛的网点布局与持续下沉的普惠金融业务,结合县域资源禀赋与特色产业分布,加速提升工行在县域市场的核心竞争力。

唐山分行以多样化活动为抓手,深化公私业务联动。一方面,构建“融资+融智”双轮驱动模式,为集群企业开辟金融服务绿色通道;另一方面,为集群企业主、高管、技术骨干及产业工人量身定制涵盖财富管理、代发薪、消费信贷、信用卡、专属保险等产品在内的个人金融服务。发挥信息枢纽优势,提供产业政策精准解读、市场动态分析等服务,并紧密跟踪贴息、续贷等政策动向,切实降低企业融资门槛与综合成本。

内蒙古

奈曼旗支行精准对接助力春耕生产

本报讯(通讯员 蒙轩) 正值春耕备耕关键时节,工商银行内蒙古通辽市奈曼旗支行充分发挥“种植e贷”产品优势,通过精准对接需求,优化服务流程,全力保障农业经营主体融资需求,确保不误农时。

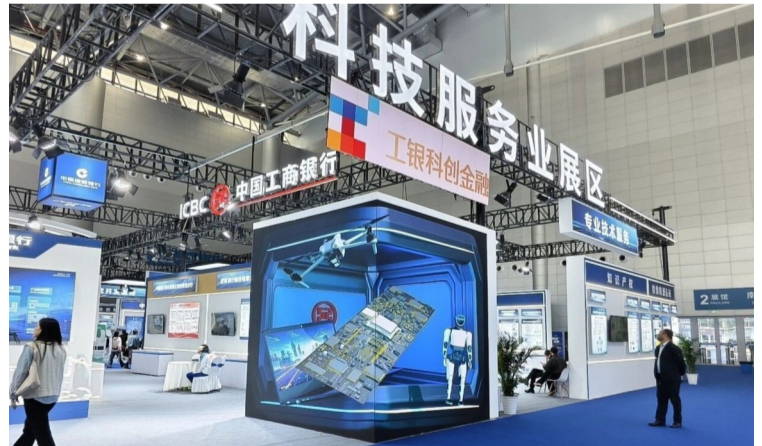
该行在春耕生产启动前主动对接乡政府农业办及村级合作社。客户经理重点筛选出经营稳定但融资渠道单一的种植大户,逐户上门走访,详细了解种植面积、农资储备及资金缺口情况。针对农业产业融资“短频急”的特点,工作人员现场演示“种植e贷”线上操作全流程,指导种植户通过手机

银行完成信息录入与申请提交。在服务过程中,一位种植户在客户经理手把手的指导下,短时间内便完成了贷款全流程操作,当日即获得30万元信贷资金用于农资采购,有效化解了春耕资金短缺的燃眉之急。

针对部分农户不熟悉线上操作的情况,该行组建专业服务团队深入全旗多个乡镇开展驻点服务。网点人员耐心解答疑问,从信息填写到身份认证全程陪同协助,切实从农户解决难题。有种植户专程致电表示:“从申请到放款全程高效便捷,工行真正解决了我们的实际困难!”

安徽

安徽分行以科技金融赋能创新成果转化



科交会上 的工行展位。

本报讯(通讯员 龚宣) 近日,第四届中国(安徽)科技创新成果转化交易会(以下简称“科交会”)在合肥举行。本届科交会以“科技打头阵 创新赢未来”为主题,设置新兴产业壮大、未来产业培育、传统产业焕新、科技服务业赋能等多个展示对接区,集中展现安徽科技创新的重大成就与科技成果转化进展,致力于打造高层次交流合作平台,助力国家高水平科技自立自强。

作为科技金融展区的重点展示单位,工商银行安徽省分行创新运用3D裸眼视频、特色产品服务展示等多元形式,全方位呈现其在推动金融科技成果转化落地等方面的实践成效与业务亮点。

展会现场,安徽分行凭借丰富多元的金融供给,前沿引领的技术展示以及专业深入的现场讲解,吸引了众多参展客商与观众驻足交流,现场反响热烈。近年来,该行践行科技金融大文章,构建完善的科技金融专营服务体

系,联合险资等机构设立AIC股权基金,积极探索“人工智能+”应用场景,创新推出“AI+信贷”“AI+股权”等金融服务模式,打造“股债债保”全链条一揽子金融产品,为科技企业提供覆盖全生命周期的接力式服务。

截至今年3月末,安徽分行科技贷款余额突破2400亿元,服务科技主体达1.4万户;科技企业贷款余额达1100亿元,年均增速达30%,科技企业股权投资规模累计超300亿元,科技客群服务覆盖面持续扩大。

科技赋能发展,金融助力创新。下一步,安徽分行将持续升级服务理念、创新服务模式,深化技术创新应用,整合优质生产要素,探索金融供给新范式,以生态化理念拓展服务格局,全力发挥科技金融主力军作用,助力更多创新成果从实验室走向生产用,以高质量金融服务护航安徽科技创新高质量发展,为安徽省科技创新事业注入更强工行动能,贡献更多工行力量。