

“美味经济”香飘万里

——工行山东省临沂市沂水支行全力赋能县域企业高质量发展
□通讯员 梁克水 武玉涛



沂水支行工作人员走访食品企业,了解其经营需求。

今年以来,工商银行山东省临沂市沂水支行在经营发展中始终坚持以人民为中心的服务导向,勇于开拓、锐意进取,立足地方经济特色,以澎湃的金融动能精准浇灌实体经济,成为助推县域企业转型升级、迈向高质量发展的强劲引擎。

截至2026年5月末,该公司贷款余额接近60亿元,新增实质性贷款余额增幅达17.89%,其中食品产业相关贷款占比不断提升,成为驱动“中国食品城”向“中国食品智造城”跃迁的核心金融力量。

聚焦重大项目,铸强产业升级“硬脊梁”

该行紧扣县域食品产业“龙头牵引、集群发展”战略,将信贷资源精准投向产业链核心环节与现代化产业园区建设,为产业链注入强韧的金融骨骼。

赋能智慧制造,打造行业标杆。为沂水某食品深加工企业高效投放1.5亿元项目贷款,专项用于智慧工厂扩建,推动食品原料深加工向高附加值、智能化跃升。该项目投产后企业产能提升40%以上,其品牌产品加速覆盖全国及海外市场。

激活传统动能,引领老牌焕新。为应对健康消费浪潮,向某食品公司提供6000万元技改授信,专项支持其企业研发无糖烘焙、功能性糕点等新品,该笔资金助推全自动生产线建成落地,实现产能翻倍增长。

筑基产业生态,释放集群效应。深度融入沂水县“食品产业转型升级示范园”战略,为园区基础设施及入驻企业提供集群知识和服务送到师生身边,全力筑牢校园金融安全防线。活动旨在提升大学生反诈防骗与理性消费意识,彰显普惠金融担当。

深耕普惠金融,润泽产业生态“微血管”

食品产业是沂水的民生产业,链条上汇聚了大量中小微企业。沂水支行创新服务模式,破解“融资难、融资贵”痛点,让金融“活水”精准抵达产业链末梢。

平台赋能,疏通入园梗阻。依托沂水县食品产业示范园平台,创新推出“产业园e贷”专属产品。针对入园企业购置或租赁标准化厂房的资金需求,该行建立“白名单”机制,基于企业经营情况核定信用额度,最快48小时放款。累计为多家人园中小微企业提供厂房按揭及设备融资贷款,破解“轻资产”企业扎根园区的首道难关。

模式创新,拓宽增信路径。立足沂水淀粉糖及休闲食品特色产业集群发展,该行创新产业链增信模式,依托链主企业辐射带动,联动政策性担保机构,打破中小微企业缺抵押融资瓶颈。依托产销、税务等数据优化授信画像,批量开展产业链主体授信。目前已为集群内68户食品企业授信,累计投放贷款约1.5亿元,以多元增信助力县域食品产业提质增效。

截至2026年一季度,该行新增普惠贷款1.1亿元,增速显著高于系统平均水平,惠及食品产业链上小微企业及个体工商户。金融甘露精准滴灌,滋养众多“毛细血管”茁壮成长,筑牢产业生态韧性根基。

践行金融为民,共绘乡村振兴“新图景”

作为扎根沂蒙的国有大行,该行将服务产业与惠泽民生深度融合,书写普惠金融大文章。

金融“活水”润田间。将食品产业链向上游种养殖环节延伸,探索“龙头企业+合作社+农户”产业链金融服务模式。加大涉农贷款投放力度,重点支持特色农业、乡村旅游、农村电商等新业态;推广农村土地经营权抵押贷款等创新产品,激活农村金融资源。

知识普及护万家。组建“金融消保卫士”小队,深入厂区、社区开展“守住钱袋子”专项行动,聚焦食品产业工人群众,以案说法揭露网络借贷诈骗、非法集资等陷阱,提升金融风险防范意识。活动覆盖超5000人次,助力构建健康县域金融生态。

暖心服务聚合力。建设“工行驿站”,为户外劳动者及食品配送员提供歇脚、饮水、充电服务,在县域乡镇设立“兴农通”农村普惠金融服务点,打通金融服务“最后一公里”。

潮涌沂蒙千帆竞,金融赋能势如虹。从精准浇灌食品深加工的“智慧工厂”,到金融“活水”滋养上游企业科技创新;从普惠金融润泽中小微企业,到守护群众“钱袋子”——沂水支行正以全周期、全链条的金融服务,与沂水食品产业共成长。在这片飘散着麦香与甜蜜的土地上,金融“活水”奔涌不息,助推“中国食品城”向“创新高”阔步迈进,让沂蒙老区的“美味经济”香飘万里。



福建

漳州分行营业部 多维度强化信息安全工作

本报讯(通讯员 庄钟震) 为做好新时代新征程信息安全工作,工商银行福建省漳州分行营业部牢固树立总体国家安全观,强化底线思维、极限思维,坚持源头预防,于近日开展信息安全专项强化工作,筑牢信息安全屏障,推进高质量发展和高水平安全良性互动。

提高政治站位,从“没有网络安全就没有国家安全”“安全就是效益”的高度认识网络安全的重要性,以“时时放心不下”的责任感,按照“谁主管谁负责,谁运行谁负责,谁使用谁负责”的原则,常态化压实网络安全工作责任,明确工作职责,细化控制措施,做到思想上认识到位、机制上健全到位、措施上保障到位、行动上落实到位。

运用“线上+线下”宣传模式,围绕“统筹发展和安全,护航‘十五五’新征程”宣传主题,做深做实网络信息安全宣传教育,释放“最大正能量”,提升社会公众信息安全意识和能力。一方面,发挥厅堂“主阵地”作用,通过大厅电视播放短视频、厅堂外LED屏滚动播放标语、厅堂内摆放宣传海报、发放宣传折页等方式,全方位、立体式向到店客户宣传推广;另一方面,创新宣传方式,延伸宣传触角,组织开展“五进入”活动,开展

反诈骗、个人信息保护、防范钓鱼邮件、数据安全普及等系列宣教活动,提升宣传质效。

建立健全信息安全工作体系机制,切实加强信息安全运行风险管控,严格员工使用网络日常行为管理,落实“五严禁”,即严禁涉密计算机连接互联网;严禁在非涉密计算机上存储、处理涉密信息;严禁泄露客户个人信息;严禁使用手机拍摄、传递涉密信息;严禁通过微信、微博等渠道捏造、传播或转发有不良政治倾向或造成不良负面社会影响、不利于塑造工行正面形象等内容。同时,统筹业务发展和风险管理,深度融合人控、机控和技控,构筑防非反诈联防联控壁垒,守好客户“钱袋子”,全面打造客户心中“最安全的银行”。

加强业务连续性管理,严格执行信息安全管理制度,将信息安全融入日常实际工作中,定期开展信息安全风险排查和信息系统安全评估,发现并及时消除风险隐患和安全漏洞,做到问题隐患防范在先、发现在早、化解在小。全面落实信息安全应急响应措施,定期进行应对信息安全突发事件应急演练,营造“人人讲安全、个个会应急”的浓厚氛围,不断提升应急处置能力,提高信息安全综合保障防护水平。

江苏

扬州分行 以暖心服务护航助学金顺利发放

本报讯(通讯员 邹慧琳) 日前,工商银行江苏省扬州市雍华府支行工作人员立足合规底线,延伸暖心服务,两次为留守祖孙破解社保卡业务办理难题,用有温度的金融服务践行金融为民初心。

2026年初,一位年迈的老人步履匆匆地来到雍华府支行,想要启用孙子名下社保卡的金融功能,支取助学金。网点工作人员接待核查后发现,社保卡归属14岁未成年人小航。根据银行规章制度,未成年人办理金融业务需要法定监护人到场,而老人不具备代办资质。工作人员交谈中了解到,小航父亲早年失联,母亲患精神疾病,祖孙二人相依为命,助学金是孩子重要的上学开支,因缺少监护权司法文书,老人无法当场办理,一时间焦急万分。

网点运营主管获悉情况后,一边安抚老人情绪,一边主动对接属地村委会核实情况,确认孩子监护权变更手续正由公益律师代办,法院判决书尚需数月才能办结。

为解燃眉之急,网点工作人员另辟思

路,主动联系小航就读学校班主任,详细了解明家庭实际困境,积极协调校方调整助学金发放账户。校方知悉情况后迅速配合,先行将助学金拨付至老人个人账户,及时保障孩子就学开销。

几个月后,小航监护权变更手续办妥,老人兴冲冲来到网点办理业务,不料新问题接踵而至。老人带来的监护变更判决书为无签章黑白复印件,不符合业务办理材料规范,老人瞬间面露窘迫。网点工作人员没有简单回绝业务,而是第一时间对接上级法律部门以及村委会,协助调取判决书电子版,帮助老人补齐材料,加急为老人办妥社保卡金融功能启用业务。顺利办完业务后,老人连连向银行工作人员道谢。

规则有界,服务无疆。扬州分行将持续秉持金融为民理念,在严守风控规则的基础上持续优化适老、扶困便民服务,以细致贴心的金融举措,切实解决群众急难愁盼,让金融服务既有制度硬度,更有民生温度。

广西

河池大化支行 举办“小小银行家”主题活动



大化支行工作人员为孩子们讲解金融知识。

本报讯(通讯员 韦春乐) 近日,工商银行广西河池大化支行举办了一场别开生面的“小小银行家”主题活动,邀请小朋友们走进银行网点,沉浸式体验金融之旅。

活动当天,网点大厅变身生动的“金融小课堂”。该行工作人员化身“金融辅导员”,通过通俗易懂的语言和实物展示向孩子们介绍人民币的防伪特征,并深入浅出地讲解储蓄的意义,帮助孩子们树立“合理消费、从小储蓄”的正确金钱观。

在ATM自助服务区,银行工作人员向孩子们揭秘了机器背后的运作原理,详细讲解了插卡、输密、取款等操作程序,小朋友们瞪大了好奇的眼睛,认真聆听每一个步骤。

在点钞体验区,工作人员向孩子们展示了专业的点钞手法。小朋友们迫不及待地拿起点钞券,有模有样地学习单指单张、多指多张的点钞技巧。虽然动作略显稚嫩,偶尔还会掉下几张,但孩子们俨然一副专业“银行职员”的模样,让现场充满了欢声笑语。

“请A001号小朋友到3号窗口办理业务。”伴随着叫号机的声音,小朋友们排着整齐的队伍,作为真实的“小客户”沉浸式体验银行日常业务办理。在工作人员的引导下,大家有序取号、耐心等待,并亲自到柜台前办理属于自己的专属业务。从双手递交证件到认真签字确认,孩子们在真实的业务场景中,直观地了解到银行业务的办理流程,也上了一堂生动的社会礼仪实践课。

活动的最后,该行为每一位孩子颁发了“小小银行家”荣誉证书,并准备了甜蜜的蛋糕。在欢声笑语中,本次“小小银行家”主题活动画上了圆满的句号。

此次“小小银行家”主题活动,不仅让孩子们在实践中学习了金融知识,锻炼了动手能力,更在他们心中播撒下了诚信与理财的种子。未来,该行将继续秉持初心,持续开展丰富多彩的金融知识普及活动,用心守护每一份童真,陪伴孩子们健康快乐成长。

视点

工行内蒙古分行协办

邯鄯新国际支行银校携手护航青春

本报讯(通讯员 孙凯) 近日,工商银行河北省邯鄯市新国际支行组织宣传团队走进河北工程大学,开展“反诈进校园·金融伴成长”主题宣传活动,将专业金融知识和服务送到师生身边,全力筑牢校园金融安全防线。活动旨在提升大学生反诈防骗与理性消费意识,彰显普惠金融担当。

活动中,新国际支行工作人员聚焦大学生群体高发的刷单返利、虚假校园贷、

游戏账号交易、冒充客服退款等诈骗类型,结合本地真实案例深入剖析诈骗手法,生动讲解“不轻信、不透露验证码、不随意转账”的反诈核心原则。通过发放宣传手册、设置展板科普以及现场答疑解惑,重点警示非法校园贷、征信修复骗局及网络赌博陷阱的危害,普及“断卡行动”相关要求,强调保护个人信息和账户安全的重要性,引导学子远离非法金融活动,树立科学消费观。同时,为满足学生的日

常金融需求,工作人员详细介绍了工行储蓄卡的校园缴费、便捷存取、手机银行等实用功能,并现场指导学生开通账户安全锁。

活动现场互动热烈,同学们就反诈疑问、银行卡办理、理财等问题踊跃咨询,工作人员均给予细致解答和实用指引。此次活动不仅有效增强了在校师生的反诈防护能力,也使学生对正规银行服务有了更全面的认识。

忻州岢岚支行储蓄存款核心指标稳居同业首位

本报讯(通讯员 白建平) 今年以来,工商银行山西省忻州市岢岚支行紧紧围绕上级行高质量发展工作部署,立足县域金融市场实际,坚持“稳存量、拓增量、优结构、提质效”的工作思路,把储蓄存款业务作为夯实经营根基、赋能地方发展的核心抓手。全辖上下凝心聚力、深耕细作,精准施策,持续夯实客户基础、优化服务体系、拓宽营销渠道,储蓄存款业务实现量质齐升、逆势领跑,交出了亮眼的阶段性答卷。

截至2026年5月末,该行储蓄存款时点余额达126113万元,较年初净增10544万元,时点同业市场占比达46.68%;储蓄存款日均余额达120063万元,较年初净增11427万元,日均同业市场占比45.77%。储蓄存款时点余额、时点市场占比、日均余额、日均市场占比四项关键指标全部位居县域同业第一,实现全方位领跑,充分彰显了强劲的市场经营活力和扎实的业务发展韧性。

存款是银行的生存之本、发展之基,储蓄存款更是零售业务的压舱石,是保障银行稳健经营、持续发展的核心动力。面对县域金融行业竞争日趋激烈、客户需求不断升级、市场波动频繁的复杂形势,该行始终保持战略定力,摒弃被动等待的传统模式,主动出击抢占市场先机。该行管理层深入研判县域经济发展态势、同业竞争格局以及居民储蓄理财需求变化,科学制定

年度储蓄存款攻坚实施方案,细化阶段性工作目标、营销举措和责任分工,构建起“班子统筹、部门联动、全员参与、层层落实”的营销工作格局。

为打破业务发展瓶颈,该行建立常态化工作推进机制,通过每日进度梳理、每周工作复盘、每月总结攻坚,动态跟踪存款增长数据,精准分析业务短板和市场缺口,及时调整营销策略,优化攻坚方向。同时,完善全员考核激励体系,将储蓄存款增量、客户拓展、市场维护等指标细化到岗、落实到人,充分调动全体员工营销拓客的积极性、主动性和创造性,在全辖营造出“比学赶超、奋勇争先、实干攻坚”的浓厚干事氛围,为储蓄存款业务稳步增长筑牢制度与团队保障。

精准营销、分层经营是存款提质增效的关键举措。依托成熟的客户分层维护体系,该行全面梳理存量客户资源,建立完善客户信息台账,按照客户资产规模、储蓄习惯、金融需求进行精准分类,实施差异化、精细化维护服务。针对存量核心客户,安排专人开展常态化上门服务,线上暖心维系,及时了解客户资金周转、储蓄规划和金融服务需求,为客户定制专属储蓄、理财、结算一体化金融方案,以专业服务稳固存量资金,牢牢守住基本盘。

针对县域普通居民、个体工商户、乡镇农户等增量客群,立足本地场景、深耕本土

市场,积极延伸金融服务触角。依托营业网点主阵地,优化厅堂营销服务模式,借助利率优势、产品优势,主动向到访客户推介各类储蓄产品、惠民金融服务。同时,组织员工深入社区、乡镇、商圈、乡村开展常态化金融宣传活动,普及储蓄理财、金融防诈骗、存款保障等知识,近距离对接群众金融需求,精准挖掘潜在储蓄资源,持续扩大客户基数、吸纳增量存款,实现精准获客、有效活客、长效留客。

优质高效的金融服务是赢得客户信任、沉淀储蓄资金的核心底气。该行始终坚持“以客户为中心”的服务理念,将服务提质与业务发展深度融合,全方位提升金融服务质效。网点持续优化服务流程,精简业务办理环节,提升窗口办事效率,最大限度缩短客户等待时间。同时,聚焦老年群体、乡村客户等重点客群的服务痛点,提供贴心化、便民化、适老化专属服务,上门服务、“一对一”指导线上操作,用有温度的金融服务拉近与客户的距离。

此外,该行大力推进数字化转型,依托线上手机银行、网上银行、微信公众号等渠道,常态化推送储蓄优惠活动、产品解读、金融资讯等信息,打破时间、空间限制,为客户提供便捷高效的线上金融服务,实现线上线下服务双向联动、协同发力,凭借专业、贴心、高效的服务,持续提升客户满意度,筑牢储蓄存款稳步增长的群众根基。