

金融 五篇大文章

一“行”绘五章,金融兴沧州

——工行河北省沧州分行深耕“五篇大文章”赋能经济社会高质量发展

□通讯员 王杜鹃



沧州分行员工走访绿色化工企业,开展调研。(陈春雷摄)

近年来,工商银行河北省沧州分行坚守服务实体经济主责主业,紧扣区域发展战略,以做深做精科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”为核心抓手,持续加大信贷投放、创新金融产品、优化服务模式,以金融“活水”为区域经济社会高质量发展注入强劲动能,彰显了国有大行的责任与担当。

科技金融: 激活科创动能 赋能产业升级

精准对接重点企业,构建全生命周期服务体系。工行沧州分行深刻把握科技创新在区域发展中的核心地位,将科技金融作为服务实体经济的重中之重,致力于打破科技型中小企业融资瓶颈,为区域现代化产业体系注入创新活力。

该行充分发挥信用风险差异化授权政策优势,建立常态化对接机制,通过清单式管理,全面摸排辖内规模以上企业、专精特新“小巨人”、制造业单项冠军等优质群体的融资需求。针对科技企业轻资产、重研发的特点,该行灵活运用各类创新金融产品,目前已为14家重点科技企业提供授信3.2亿元,另有十余家企业正在紧密对接中,有效缓解了企业在研发投入和扩大再生产过程中的资金压力。

考核评价获佳绩,科技金融服务质效双升。在提升服务覆盖面方面,工行沧州分行成效显著。数据显示,该行规上企业开户覆盖率达75.15%、授信覆盖率达68.42%、已投放户数达1062户,三项核心指标均在系统内排名前三。同时,该行持续加大对科创领域的资源倾斜,专精特新企业、高新技术企业等科技型企业融资余额增幅均高于全辖贷款平均增幅,实现了信贷资源的精准滴灌。凭借在服务科技型企业的突出表现,在2025年度沧州市金融服务科技型企业考评中,工行沧州分行荣获“优秀”档,赢得了监管部门和市场的高度认可。

绿色金融: 厚植生态底色 助力绿色转型

聚焦新能源项目,绿色信贷规模稳居同业首位。工行沧州分行深入践行“绿水青山就是金山银山”的理念,将绿色金融作为推动高质量发展的重要引擎,构建多维度绿色金融服务体系,推动区域能源结构优化与产业低碳转型。该行充分发挥绿色金融委员会统筹协调作用,针对新能源领域组建专项服务团队,开辟绿色通道,提升服务效率。2025年,该行成功

完成了绿港氢能新材料、远景二期、海兴风电项目等多个重点新能源项目的贷款审批工作,新增审批金额达31.58亿元,累计发放贷款5.44亿元,有力支持了清洁能源项目的落地建设。

领跑绿色赛道,擦亮高质量发展底色。截至2026年3月末,工行沧州分行绿色贷款余额达162.72亿元,较年初增加28.53亿元,贷款余额和增量均保持同业第一,持续领跑当地绿色金融市场。该行通过精准支持风电、光伏、氢能等清洁能源领域,以及传统高耗能行业的节能技改项目,不仅为企业降低了融资成本,更为沧州生态文明建设贡献了实实在在的工行力量,助力区域经济向绿色化、低碳化迈进。

普惠金融: 精准滴灌实体 滋养小微成长

服务产业集群,打造“一链一策”服务新模式。工行沧州分行紧跟沧州市政府“产业集群升级三年计划”步伐,深耕细作,在全市织密普惠金融服务网络。该行针对沧州特色产业集群众多的特点,制定专项服务方案,为25个省级产业集群量身定制金融服务策略,实现了金融供给与产业需求的精准匹配。该行借助“产业集群贷”等特色产品,通过核心企业带动上下游小微企业的模式,有效解决了小微企业抵押物不足、融资难等问题。截至目前,该行通过产业集群贷款模式,已为8292户集群客户授信88.3亿元。同时,重点支持共享智造产业发展,为15家共享智造重点企业及其820户配套小微企业授信17.6亿元,整体拓展成效位居全省前列,有力推动了特色产业群的转型升级与做大做强。

优化服务流程,普惠金融增量扩面。在扩大服务覆盖面的同时,工行沧州分行致力于提升服务效率。该行持续优化业务流程,简化授信和续贷手续,大力推广“经营快贷”等线上信用产品,让数据多跑路、客户少跑腿。2025年以来,该行新增首贷户938户,位居同业首位,业务平均办理时效压缩至3个工作日内,极大提升了小微企业的融资获得感。2025年及2026年一季度,该行普惠贷款增量均保持同业第一,真正做到了让金融“活水”精准滴灌实体经济。

养老金融: 聚焦民生福祉 优化服务供给

深耕医疗领域,支持健康沧州建设。工行沧州分行积极应对人口老龄化趋势,

持续丰富养老金融产品供给,构建全场景养老金融服务体系。该行聚焦公立医院融资需求,主动对接全市38家公立医院,为医疗卫生基础设施建设提供坚实的资金保障。目前已为市中心医院、泊头市中医院等5家医院提供融资支持,贷款余额达2.62亿元,助力提升区域医疗服务水平,为百姓健康保驾护航。

推进适老化改造,提升银发客群体验。在政务服务领域,该行深度参与医保码“一码付”改革,成功为4家三级、42家二级、136家一级医保定点医疗机构开通服务,实现了二级、三级医疗机构全覆盖,极大便利了群众就医结算。在线下网点,该行全面推进适老化服务改造,所有网点均已完成适老化升级,配备老花镜、爱心座椅等便民设施。截至2026年3月末,该行第三代社保卡总量达74.22万张,增量3.19万张,均居同业首位,成为当地百姓首选的社保卡金融服务银行。

数字金融: 赋能数智转型 提升服务效能

加快数字应用推广,构建智慧金融新生态。工行沧州分行以金融科技为核心引擎,推动数字金融与实体经济、民生保障深度融合。该行加快数字人民币场景建设,成功落地沧州银行数字人民币同业合作项目,沧州公交集团数币乘车项目也即将上线,进一步丰富了数字应用场景。截至目前,该行累计开立个人数币钱包47.42万户、对公数币钱包4.85万户,开立数量均居同业前列,有效推动了数字人民币的普及与应用。

深化数字化转型,提质增效便民利企。在服务企业方面,该行加快“支付即开票”业务应用推广,已为80家加油站办理业务,其中17家加油站实现开票58笔,有效提升了企业财务结算效率。在网点运营方面,工行沧州分行深化运营改革,通过优化业务流程,引入智能设备,将对公开户时效由原来的1小时大幅压缩至20分钟,“自助+远程”业务量占比达60%,客户体验显著优化,真正实现了让数据多跑路、群众少跑腿,展现了智慧银行的高效与便捷。

工行沧州分行负责人表示,该行将继续坚守金融工作的政治性、人民性,持续做深做精“五篇大文章”,以更有力的金融举措服务实体经济,以更精准的金融服务增进民生福祉,为加快建设沿海经济强市、奋力谱写中国式现代化建设沧州篇章贡献更大的工行力量。

广西

防城港分行落地系统首笔航贸平台信用证数据存证业务

本报讯(通讯员 玉海贝) 2026年,工商银行广西防城港分行深入贯彻落实国家航贸贸易数字化战略,聚焦跨境金融高质量发展,深耕主责主业,深度匹配市场需求,创新搭建融资场景,持续加大对实体经济支持力度。近期,该行成功为重点粮油企业办理广西工行系统内首笔航贸平台信用证数据存证业务,金额达1.41亿元,在探索区块链金融创新的进程中迈出了关键一步。

提前对接企业需求,精准锁定航贸平台应用场景。该行在日常走访过程中了解到,该重点粮油企业进口业务频繁,对信用证开立时效、信息透明度以及安全性有着极高要求,且曾因传统SWIFT报文传输不稳定、单据查证不便而影响采购节奏。对此,该行主动向企业宣导航贸平台“国家级区块链网络”的优势,展示上链存证可追溯、防篡改、实时共享等特性,成功与客户达成初步合作意愿。

多方联动破除瓶颈,打通平台全流程操

作链路。由于该业务涉及单证系统区块链平台的跨域交互,前期,该行组建专项服务小组,一方面积极与单证中心沟通,确认信用证数据存证的具体字段规范、上链格式以及与行内GCMS系统的对接流程;另一方面主动联系收款人银行,通过邮件及SWIFT电文反复确认其对航贸平台接收信用证信息的支持程度、测试环境及接收反馈机制,确保链路畅通无阻。

优化客户操作体验,提升跨境结算自主可控性。为使企业“少跑腿、快办事”,该行着力将复杂流程转化为简便的线上化服务。在发出信用证后,主动通过平台跟踪收款人银行的接收状态,并第一时间反馈给企业。整个流程从企业提交申请到信用证成功发送至收款行仅耗时1个工作日,企业财务人员无需到柜面办理业务,大幅降低了时间成本,获得企业的高度认可,为深化银企合作、拓展跨境区块链金融场景奠定了坚实基础。

新疆

乌鲁木齐东风路支行开展“大银行服务日”活动

本报讯(通讯员 王宁) 为深入贯彻落实总分行关于深化警银合作、践行普惠便民服务的决策部署,切实解决基层公安民警金融业务办理难题,近日,工商银行新疆乌鲁木齐东风路支行走进辖区内派出所,开展“大银行服务日”活动,以高效、专业、暖心的金融服务赢得基层民警一致好评。

基层公安民警因执勤任务繁重,难以前往银行网点办理业务。针对这一实际需求,东风路支行迅速响应,主动与派出所对接,制定专项服务方案。由机构客户经理、理财经理、客服经理组成的服务团队携带移动终端、业务单

据及宣传资料进驻警营,设立临时金融服务窗口,实现“网点进警营、服务零距离”的服务效果,切实解决基层公安民警“办事远、耗时久”的痛点。

活动现场,该行团队分工协作,严格规范操作流程,高效完成业务办理。同时,结合民警公务报销、日常消费等场景,重点讲解公务卡与个人信用卡的差异化权益,指导民警操作手机银行、绑定第三方支付账户,并普及分期业务、风险防范等金融知识。通过“一对一”答疑与“手把手”教学,帮助民警提升金融素养,优化用卡体验,真正成为民警身边的“金融管家”。

安徽

滁州琅琊支行营业室 暖心服务解民忧

本报讯(通讯员 曹丹雯) 2026年6月15日,安徽省滁州市民杨女士专程来到工商银行安徽省滁州市琅琊支行营业室,将一面印有“专心高效办实事 暖心服务解民忧”的锦旗送到该行工作人员王磊手中,由衷感谢他耐心帮其核实账户信息,成功找到每月100元可疑扣款的问题所在,称赞他用贴心的金融服务维护了金融消费者利益,以高度的责任担当守护客户资金安全。

此前,杨女士来到琅琊支行营业室,称未进行任何消费操作,但银行卡却多次无故被扣收100元,查看自己的手机银行流水却始终无法查明扣款渠道,担心账户存在信息泄露风险,内心十分焦虑。

了解客户诉求后,王磊第一时间安抚客户情绪,打消其资金安全顾虑。考虑到扣款金额较小、交易摘要标注模糊,常规流水查

询难以快速定位扣款源头,王磊没有仅以流水摘要内容草草答复客户,而是本着为客户着想的服务理念,逐笔回溯杨女士近一年的账户交易明细,同时运用行内清算系统、第三方支付对接系统进行交叉核验。

经过1个多小时的细致排查,最终查明杨女士的银行账户100元扣款为此前授权的移动通信服务小额自动续费,系统摘要简化导致杨女士无法识别。找到账户扣款原因后,王磊还现场向杨女士详细讲解自动扣费授权规则,现场指导她通过移动通信App将充值资金退回,并关闭不必要的代扣协议,避免后续再产生不必要的代扣扣款。

客户利益无小事,一面锦旗不仅承载着金融消费者对琅琊支行营业室的信任与认可,更是该行以实际行动践行中国特色金融文化的生动缩影。

江苏

扬州分行举办摄影摄像培训活动



参与培训的人员在分享摄影心得。

本报讯(通讯员 赵红伟) 为丰富员工业余文化生活,深入推进宣传思想文化“亮点工程”,提升全辖宣传及政务活动影像记录水平,6月13日,工商银行江苏省扬州分行工会摄影协会成功举办2026年度摄影摄像培训实践活动。来自分行摄影协会会员及各单位宣传骨干近20人参加了此次培训活动。

本次培训邀请了资深摄影记者现场授课。讲师结合多年政务摄影经验,围绕会议拍摄、调研走访、签约揭牌、集体合影等常见公务场景,系统讲授了新闻摄影的真实性、时效性与叙事性原则。针对银行工作特点,重点解析了全景交代环境、中景展示互动、特写突出细节的“三景”拍摄法,并分享了如何快速抓拍关键瞬间、避免常见拍摄误区等实用技巧。参训人员认真听

讲,踊跃提问,现场互动热烈。理论授课结束后,参训人员在现场的自然而建筑场景中开展实景拍摄训练。大家围绕户外人像、建筑光影、自然风光等题材,尝试不同角度、光线和构图方式。讲师对学员作品进行现场点评,从画面构图、光线运用到瞬间抓拍,逐一提出优化建议,帮助学员当场消化,快速提升。

此次培训是扬州分行摄影协会年度系列活动之一,既是工会落实“润扬工韵”文化品牌建设的具体实践,也是该行打造一支“懂政务、会抓拍、善呈现”宣传骨干队伍的实际需要。培训通过理论与实践相结合的方式,有效提升了参训人员的实战拍摄能力,参训人员将以此次培训为契机,把所学技能运用到实际工作中,用镜头记录工行故事,捕捉服务瞬间,展现员工风采。

视点

工行内蒙古分行协办

岢岚神堂坪支行第三方存管拓户工作成效亮眼

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神堂坪支行紧扣市分行第三方存管拓户专项工作部署,采取多种措施推进第三方存管客户拓展工作走深走实。截至6月10日,该行累计完成第三方存管拓户115户,任务完成率达96%,位列忻州市分行全辖网点第二名,阶段性拓户攻坚取得优异成绩。

深耕阵地营销,精准识别客群,提升厅堂转化效能。立足乡镇网点属地经营优势,线上线下绑定流程,手续费优惠、资金划转便捷性等核心卖点,熟练掌握不同客群营销话术,重点针对中老年稳健理财客群、青年投资客群、有闲散资金的个体工商户客群定制差异化营销方案,全面提升员工专业营销能力。另一方面,细化厅堂分流营销流程,柜面员工办理开卡、转账、

定期存款、理财购买等业务时,主动摸排客户投资需求,精准挖掘潜在证券投资意向客户;大堂经理依托等候营销、“一对一”答疑等场景,通过手机银行线上快捷绑定功能,简化办理流程,缩短业务办理时长,高效促成意向客户当场办理第三方存管业务。同时,依托网点LED屏、宣传折页、厅堂海报,常态化宣传银证资金托管安全、便捷优势,强化业务宣传渗透,充分挖掘厅堂存量客户价值,稳步提升存量客户业务转化率。

延伸服务半径,深耕属地客群,拓宽外拓获客渠道。结合神堂坪地域特点,该行打破厅堂营销局限,坚持“厅堂深耕+外出拓客”双向发力,深入属地市场开展外拓营销。组建专项外拓小队,聚焦辖区村镇居民、沿街商户、合作社务工人员、乡镇公职人员四大重点客群,常态化走进村落集市、便民服务点、商户街区开展驻点营销;联动本地合作券商,共同开展投资理财公益宣讲活动,普及合规证券投资知识,打消客户

资金安全顾虑,依托工行资金托管安全性高、实时划转、账户管理便捷的优势,增强客户办理意愿。此外,深挖存量客户价值,依托客户管理系统,筛选名下有闲置资金、理财到期、频繁跨行转账的存量客户,由客户经理“一对一”开展电话回访、上门推介,依托老客户转介绍效应,实现熟人转介绍拓户,全方位拓宽获客渠道,填补增量拓户缺口。

优化服务体验,强化协同联动,保障业务提质增效。业务推进过程中,该行始终坚持业务拓展与服务提质并行,针对老年客户、零基础客户,安排专人协助完成手机银行操作、证券账户开立、三方协议绑定等全流程操作,提供专属服务,优化客户办理体验,提升客户认可度。同时,主动对接上级金融科技部、个金部,及时跟进解决业务绑定失败、账户核验、权限开通等问题,打通业务办理堵点;紧跟市分行营销激励政策,落实激励机制,充分调动员工营销积极性,破除营销惰性,凝聚全员拓户合力。