红薯粉香里的金融温度

近日,工商银行河南省许昌分行深入一家民营粉条加工厂开展实地调研,与工厂负责人面对面交流,详细询问近期红薯淀粉等原材料价格波动、日常产能以及旺季备货等资金周转情况。通过走访了解,精准掌握工厂在扩大规模和采购原料方面的融资需求,为下一步提供定制化信贷支持收集了第一手资料,以实干担当助力小微实体企业发展。 **尚铁中 摄影报道**

金融"五篇大文章"之养老金融篇

让"养老"变"享老"

——工行广西北海分行打通银发服务"最后一公里"

□通讯员 朱雨灵 戴好

为切实做好"养老金融"大文章,工商银行广西北海分行锚定养老产业发展机遇与银龄人群金融服务需求,将适老服务升级为重点业务攻坚方向,从场景搭建、产品适配、服务下沉等多维度发力,打通养老金融服务的"最后一公里"。

全面摸排,精准建档夯实服务基础。该行秉持适老服务精准化管理思路,全面梳理辖内养老业态分布,组织各网点逐一走访周边社区养老点位、民办养老机构、涉老服务企业,同步建立动态养老客群专属管理台账,做到涉老合作单位底数清、银龄客户金融需求明。在此基础上,建立月度常态化走访机制,组建养老金融服务专员队伍,主动对接养老机构运营管理部门、社区老年活动中心负责人,深入掌握养老机构资金结算需求、老年客户集中业务诉求以及适老场景合作方向。

该行将适老服务端口前置,提前为养老机构定制专属资金结算方案,为高龄客群开通上门服务绿色通道,完成涉老企业开户资料预核验、特殊老年群体服务需求登记,实现需求早收集、方案早定制、服务早对接,有效提升涉老业务办理效率,从源头破解老年客户"办业务难、跑网点累"等现实痛点,同步提升银龄客户服务体验与涉老企业合作便捷度。

环节适配,多维优化提升服务体验。该行组建养老服务专项攻坚小组,落实"一机构一专属服务方案、一重点客群一专属服务专员"工作机制,为每家养老合作单位定制差异化服务包,细化适老服务全流程执行标准。

线下网点方面,升级老年服务专属区域,配备大字版业务指引、爱心应急便民箱,开设敬老绿色通道,安排专人引导协助老年客户办理业务;外拓服务方面,针对养老机构老年群体集中的特点,定期上门开展反诈金融科普、惠民政策宣讲,为行动不便的高龄老人提供上门办卡、业务激活等专属服务;线上渠道方面,编制大字版手机银行操作指引,由专员"一对一"协助老年人熟悉线上查询、转账等基础功能,助力老年群体跨越"数字鸿沟"。逐步构建起"网点专属服务+上门定制服务+线上暖心指导"全链条适老服务体系,实现养老金融服务广覆盖,做到涉老业务合规落地、服务暖心到位。

多维联动,延伸拓展养老金融生态。该行将养老主题权益嵌入业务全流程,面向新开户涉老企业配套专属扶持政策,面向老年个人客群推出适配养老需求的金融产品,联合养老机构、社区老年大学开展健康义诊、银发公益课堂等主题活动,切实增强银龄群体的参与感与获得感。同时,主动对接地方民政部门、街道社区,搭建银政民三方养老服务对接平台,把金融服务深度融入社区养老场景,为养老金融业务深耕细作、养老服务生态持续拓展夯实发展基础。

视点

工行内蒙古分行协办

扬州文汇支行暖心救助显担当

本报讯(通讯员 殷俊)近日,江苏省扬州市持续高温,室外热浪袭人,工商银行扬州文汇支行的大堂经理像往常一样在厅堂内值守,突然,网点停车场入口处传来一声异响,一位路人踉跄几步后重重倒地。"有人倒下了!"大堂经理没有丝毫犹豫,快步冲出网点,跑到伤者身边,发现一名中年女子面色苍白、满头大汗,嘴角和下巴处已有血迹渗出。经简单询问后得知,该市民因高温突发头晕,体力不支后摔倒在地,下巴不慎磕破,鲜血直流。

面对突发状况,大堂经理沉着冷静,一边安抚伤者情绪,叮嘱其不要乱动以免加重伤势,一边迅速返回网点呼叫两名同事支援。大堂经理取来消毒棉片,对伤者出血部位做简易擦拭清洁。大家齐心协力,将客户转移到网点厅堂内的阴凉通风区域。伤者意识逐渐清醒后,工作人员耐心询问其家属的联系方式,第一时间拨通电话,将现场情况和所在位置告知其家属。

在等待家属到来的过程中,文汇支行工作人员轮流守候在伤者身旁,细心观察其身体状况。伤者的女儿匆匆赶到网点,看到母亲已被妥善安置、伤口也经过简易清洁处理,激动得连声道谢。工作人员仔细向家属交代了事发经过、现场已采取的应急举措,再三提醒家属尽快带伤者前往医院诊疗。

下午,伤者的女儿再次专程来到该行,告知其母亲目前已无大碍,同时向参与救助的网点人员当面表达诚挚谢意。她动情地说:"这么热的天,如果不是你们及时出手相助,我母亲很可能会出事。"

细微善举诠释服务本色,危急时刻彰显责任担当。文汇支行网点人员在高温烈日下的这场紧急救助,看似偶然,实则是该网点长期坚持"金融为民"服务理念的必然体现。从配备急救药箱、防暑降温物资,到定期组织员工开展应急救护培训,再到主动走出网点参与志愿活动,该行始终将"用心服务、真情守护"融入日常工作,不仅为客户提供优质的金融业务办理体验,更将关怀延伸至网点周边社区以及每一位过往市民。

桂林荔浦支行加强涉农贷款发放

本报讯(通讯员 王燕婷)今年以来,工商银行广西桂林荔浦支行紧扣国家乡村振兴战略部署,立足本地特色农业资源禀赋,持续下沉金融服务重心,精准对接农业产业融资需求,将金融"活水"精准滴灌至田间地头,全力助力地方乡村产业提质增效、乡村经济高质量发展。截至2026年8月10日,该行涉农贷款余额达2.86亿元,较年初新增2329万元,涉农金融服务质效持续提升。

深化政策宣导,延伸惠农服务触角。该行充分发挥网点阵地宣传优势,依托网点LED显示屏、宣传折页、厅堂微沙龙等多元载体,常态化普及"兴农e贷""种植e贷"等特色涉农信贷产品,详细讲解惠农金融政策、办贷准入条件、利率优惠等核心内容,让惠民金融政策直达基层群众。同时,组建普惠金融服务小队,深入各乡镇、行政村及农业产业园区开展实地走访,面向种植大户、家庭农场、涉农小微企业开展面对面政策宣讲与金融答疑。积极联动乡镇政府、农业专业合作社开展联合宣传服务,打通金融惠农政策落地"最后一公里",全面提升乡村金融服务覆盖面、可得性与满意度。

聚焦本土产业,精准破解融资瓶颈。该行紧紧围绕荔浦砂糖橘、荔浦芋头等特色优势种植产业,常态化开展基层走访调研,建立健全涉农客户服务台账,针对不同产业、不同经营主体推行"一产业一方案、一主体一策略"精准服务模式。主动对接特色农业产业链上下游经营主体,依托核心产业辐射带动周边农户、农业经营主体发展。灵活运用线上金融工具,贴合农户生产周期、经营回款规律匹配信贷服务,精准破解涉农主体融资难、融资慢等痛点问题。针对部分涉农主体抵押物不足的实际情况,积极运用涉农信用担保政策,降低融资准入门槛、减轻融资压力,为地方特色农业产业规模化、规范化发展筑牢金融支撑。

科技赋能提质,优化惠农服务质效。该行坚持科技赋能与线下深耕双向发力,依托线上数据系统开展精准筛查,精准摸排识别有资金需求的涉农经营主体,建立重点服务清单。客户经理对照清单深入田间地头、生产车间开展实地调研,精准掌握客户经营规模、生产现状及资金缺口,提供定制化融资服务。同时,大力推广线上涉农信贷服务模式,实现贷款线上申请、快速审批、随借随还,大幅提升办贷效率。常态化开展员工涉农金融业务技能培训,持续夯实一线队伍专业服务能力,全方位优化乡村群众金融服务体验。

下一步,桂林荔浦支行将持续深耕本地特色农业产业,不断优化涉农信贷产品与服务模式,深化政银、银社联动,持续下沉普惠金融资源、加大涉农信贷投放力度,以精准、高效、暖心的金融服务持续赋能乡村振兴,助力地方农业产业兴旺、乡村发展提质。

山东

聊城分行落地全国系统内首笔中小微版"比例期权"创新组合产品

本报讯(通讯员 吴辰珂)近日,在工商银行山东省分行国际业务部的大力支持下,工行山东省聊城分行依托总行中小微企业汇率避险专项优惠政策,为企业量身打造"远期结汇+中小微优惠补贴+卖出看涨期权"一体化创新组合方案,成功落地全国系统内首笔中小微版"比例期权"创新组合产品,顺利中标辖区头部外贸企业期权竞价项目。该创新方案有效降低中小微外贸企业套期保值成本,带动该行套保率、中间业务收入、结售汇及国际结算市场份额同步增长,进一步巩固本地市场竞争力。

精准研判市场,深挖客户需求。当前辖区外汇衍生品市场竞争激烈,同业普遍依托常规比例期权产品开展价格让利,争抢优质外贸客户,该行面临较大的竞价压力。为此,该行持续下沉一线,走访中小微外贸企业,全面摸排企业外汇管理习惯,精准把握涉外企业"降风险、提收益、高效率"的核心诉求,积极挖掘潜在业务合作契机,为创新产品设计奠定基础。

创新定制方案,转变拓客模式。该行主动对接上级行争取政策与技术支持,借助山东工行成熟的产品设计能力,跳出传统期权组合服务思路,整合多项衍生工具,为企业量身定制中小微版"比例期权"创新产品。通过优化产品结构,成功摆脱一味让利争取客户份额的被动局面,在有效拓展客户业务的同时,保留合理的收入空间。

强化上下联动,高效推进落地。中小微版"比例期权"属于首创产品,暂无成熟经验可供参考,业务流程搭建与报价测算工作均需自主攻坚推进。对此,聊城分行充分发挥专业优势,为新产品落地提供全方位支撑。该行独立完成多场景价格测算,持续跟进对接客户,清晰阐释产品逻辑与潜在风险,凭借专业能力快速提供报价方案。高效专业的服务获得了企业的高度认可,顺利推动创新组合落地。

聊城分行将以此为契机,立足辖区外贸企业经营需求,持续丰富汇率避险产品矩阵,优化跨境金融综合服务,力争将此次创新实践经验推广至更多中小微涉外主体,以金融创新助力外贸企业稳健经营,推动全辖金融市场业务高质量发展。

广西

玉林分行激活香料产业发展活力

本报讯(通讯员 梁发军)今年以来,工商银行广西玉林分行紧扣地方特色产业高质量发展部署,聚焦玉林福达国际香料交易中心,持续创新普惠金融服务模式,以精准有力的金融动能破解小微商户融资痛点、难点,全力书写特色产业普惠金融服务新篇章。截至2026年7月末,该行香料产业贷款余额近4.5亿元,为地方香料产业提质升级注入强劲的金融"活水"。

玉林香料交易辐射全球,汇聚全球三分之二的香料品类,年交易量达80万吨、交易额超300亿元,从业人员超10万人,产业集群优势显著。香料产业季节性备货、扩经营资金需求旺盛,传统抵押贷款模式已难以适配商户增量融资需求。针对行业特性,该行创新"抵押+信用"双增信授信模式,在客户原有抵押物价值基础上,叠加商户经营稳定性、信用记录、行业市场前景等多维数据综合评估,为优质商户额外授予纯信用授信额度。该模式有效盘活客户存量资产、提升整体授信额度,灵活匹配存量商户阶段性、弹性化资金需求,为小微商户稳健经营、扩大规模筑牢金融支撑。

针对香料行业大量轻资产小微商户、全产业链主体的融资需求,该行打造线上专属产品矩阵,打出纯信用线上贷、全链条专属贷服务"组合拳",实现产业服务扩面增量。一方面,大力推广"交易e贷""商户e贷"两款全线上纯信用产品,其中"商户e贷"最高授信额度可达200万元,支持随借随还、循环使用,精准契合香料商户经营资金"短、频、急"的周转特点,大幅提升融资效率。另一方面,延伸金融服务触角至香料全产业链,依托"兴农e贷"专属产品体系,细分种养、制造、流通服务三大应用场景,精准赋能源头香料种植扩产、加工企业技改升级、商贸流通高效运转,构建起"种植—加工—交易—流通"全链条、全覆盖的普惠金融服务闭环。

在创新信贷产品的基础上,该行持续优化普惠金融服务机制,严格落实小微企业融资协调工作机制,推动惠企纾困政策落地落细。针对香料产业链中小微企业经营特点,常态化推行无还本续贷服务,有效缓解企业贷款到期周转压力,杜绝企业因资金接续不及时导致经营中断,保障企业融资链条持续畅通。通过压降融资成本、简化续贷流程、放宽续贷准入,免去企业高额过桥周转环节,以持续、稳定、低成本的金融供给精准滴灌市场主体,稳固玉林特色香料产业发展根基,助力地方特色产业高质量发展。

福建

南平城银支行炎炎夏日送清凉

本报讯(通讯员 李怡圣)近期,福建省南平市持续高温,但户外劳动者仍旧穿梭于街巷之间,用汗水守护着城市的运转。为切实践行"金融为民"初心使命,工商银行南平城银支行积极组织开展"夏送清凉"户外劳动者慰问活动,为网约车司机等奔波一线的新就业形态劳动者送上夏日清凉与暖心关怀。

活动当天,该行以网点为服务枢纽,组织员工前往附近网约车集中停靠区域,邀请司机前往网点休憩纳凉,将凉茶、绿豆水等消暑慰问品送到司机手中。在递上清凉物资的同时,工作人员同步向司机们介绍该行"工会驿站"的常态化便民服务——驿站可提供饮水、应急药品、雨伞等暖心便民设施,并欢迎大家在接单间隙到店歇脚补水、避暑纳凉。

"以后跑车路过工商银行,我们又多了一个能安心休息的去处。"参与活动的司机对该行的暖心举措由衷点赞。

南平城银支行负责人表示,该行将持续发挥"工会驿站"阵地作用,不断深化"金融+工会"服务模式,以更加贴心、便捷的惠民服务,践行国有大行的社会责任与担当,为打造和谐温暖的民生环境贡献基层力量。

河北

邯郸涉县支行多维发力守护群众资金安全

本报讯(通讯员 江旭)当前电信网络诈骗手段迭代翻新、隐蔽性持续增强,守护群众"钱袋子"、筑牢金融安全防线,是国有金融机构的重要职责与使命。工商银行河北省邯郸市涉县支行始终坚守"金融为民"初心,立足网点阵地、深耕社区一线、做强线上宣教,全方位、多维度开展常态化反诈宣传工作,让金融安全服务更接地气、更有温度、更富实效。

"您这张卡近期夜间交易较多,触发了系统风控,我们来帮您核实一下。"在涉县支行营业大厅,这样耐心的提示与讲解每日常态化开展。该行将反诈宣教深度嵌入开户、转账、账户解锁等高频柜面业务场景,实现"办理一笔业务、开展一次提醒、普及一项知识"。客服经理主动靠前、精准服务,结合日常风控拦截真实案例,细致讲解银行卡"快进快出""频繁异地转账"等异常交易的潜在风险,常态化提醒客户坚决不出租、出借、出售银行卡及支付账户,严守个人金融安全底线。同时,在厅堂等候区常态化摆放反诈宣传折页,工作人员主动问询、精准答疑,推动反诈宣传由群众"被动翻看"转为员工"主动宣讲",切实提升柜面反诈防控实效。

反诈宣传重在走深走实、全域覆盖。该行打破"坐等客户上门"的传统模式,利用下班、周末等空余时间,组织员工深入周边社区、沿街商铺、街巷楼栋开展常态化精准宣传。面向老年群体,重点讲解养老理财诈骗、冒充亲属借钱、虚假保健品营销等高发骗局;面向个体工商户,重点科普刷单返利、虚假订单、预付资金诈骗等常见风险。同时,工作人员指导群众下载、注册、使用"国家反诈中心"App,传授防骗、识骗、止骗实用技巧,切实把反诈技能送到群众手中、落到实处。

为构建全天候、常态化反诈宣传体系,延伸宣传触角、提升宣传延续性,该行依托企业微信、朋友圈、客户服务群等线上渠道,定期推送反诈科普小贴士、本地真实诈骗案例及风险防范要点。摒弃冗长刻板的理论宣讲,以简洁易懂、图文并茂的轻量化内容开展常态化宣教,真正实现反诈知识入脑入心。不少客户表示,常态化的线上案例推送,有效提升了自身的反诈警惕性与风险辨识能力,能够精准规避各类新型诈骗陷阱。