

田间地头传新知

——工行四川省巴中分行多措并举开展基层金融科普宣教工作

□通讯员 刘飞



巴中分行宣讲员依托定制化PPT,用通俗易懂的方言讲解非法集资的本质。

9月8日清晨,四川省巴中市恩阳区关公镇便民服务中心人头攒动。“大爷,您看这个养老投资项目,承诺年化收益12%,看似回报丰厚,最终却本金尽失……”工商银行巴中分行工作人员手持宣传折页,用通俗易懂的方言为现场老年群众讲解金融诈骗典型案列。

这是该行开展“金融知识送教上门”主题宣传活动的生动一幕。当日,巴中分行抽调业务骨干组建金融知识宣讲队,深入恩阳区关公镇基层一线,面向乡村群众普及防范非法金融、养老领域非法集资、反洗钱、反假货币、电信反诈、存款保险等核心金融知识,聚焦农村老年群体风险防范薄弱环节,开展接地气、有实效的养老领域防非反诈专题宣讲,打造群众“看得懂、听得进、用得上”的金融科普课堂。

PPT+方言：专业术语变身乡土“庄稼话”

“非法集资说白了就是‘拆东墙补西墙’,前期兑付的高额利息,都是后期投资者的本金,一旦没有新资金接入,资金链即刻断裂,最终血本无归。”在关公镇便民服务中心会议室,工作人员依托定制化PPT课件,以方言开场通俗解读非法集资本质,台下数十名老年群众认真聆听、频频点头。

本次宣讲专属定制《守好养老钱,幸福享晚年》主题课件,摒弃晦涩复杂的金融图表与专业公式,以生动漫画、真实案例为主,贴合老年群体认知习惯。宣讲前期,工作人员开展互动提问,征集群众遇到的金融困惑,现场交流讨论氛围热烈,让金融科普告别单向说教模式。

反洗钱+禁毒：筑牢金融与生命双重安全防线

“很多人觉得洗钱犯罪离日常生活很远,实则不然。私自出借、出租银行卡、身份证,帮他人代收转账、赚取小额‘好处费’,都是涉嫌参与洗钱的违法行为。”宣讲现场,工作人员以身边真实案例拆解金融风险,清晰讲解反洗钱知识与群众日常生活的紧密关联。针对农村地区高发的账户出借、资金过渡等违规行为,重点提醒群众坚决拒绝陌生人的收款、取现、转账代办请求,严守个人账户安全底线,不给犯罪分子可乘之机。

本次宣讲创新融入禁毒科普内容,打造金融安全与生命安全双向科普的“跨界课堂”。据工作人员介绍,毒品犯罪滋生大量非法资金,涉毒资金多通过地下钱庄、虚假交易等方式洗白,金融机构是拦截非法资金、阻断涉毒链条的关键防线。同时提醒村民,警惕伪装成电子烟、减肥产品的新型毒品,远离涉毒风险,守护身心健康。针对异常资金交易行为,引导群众发现线索后及时向银行或公安机关举报。

解读养老金融：正规渠道守护稳稳的晚年幸福

“我不参与投资,只把钱存银行,利息虽然低一点但是最安全,这样就没问题了吧?”宣讲现场,老年群众主动提问互动。工作人员顺势开展正面科普引导,细致解读正规养老金融服务内涵:“银行存款安全稳定,而养老金融不止于存款,还有适配老年群体的低风险理财、养老保险、国债等多元化合规产品,大家可根据自身风险承受能力,通过正规金融机构合理配置资产。”

工作人员现场演示手机银行产品查询

操作,郑重提醒群众,凡是承诺“高收益、零风险”的投资项目,均为典型诈骗陷阱,务必提高警惕、坚决远离。同时,工作人员详细介绍工行暖心适老化服务举措,网点配备老花镜、爱心座椅、无障碍通道等便民设施,手机银行专属“幸福生活版”大字模式适配老年用户操作,针对行动不便的老年客户,可提供预约上门服务,切实解决乡村老年群众办事难题,赢得现场群众的一致好评。

互动沉浸式宣讲：让金融风险意识入脑入心

“以往宣传大多是发资料、简单讲解,群众参与度不高,这次通过案例讲解、现场答疑、实操演示,大家主动提问、积极交流,宣传效果大幅提升。”现场工作人员介绍道。此次宣讲摒弃传统单向灌输模式,采用“案例讲解+互动问答+实操演示”的沉浸式科普方式,变“被动听讲”为“主动求知”。

该行坚持金融科普不做简单“传声筒”,当好群众金融知识“翻译官”,把晦涩专业的金融术语转化为乡土易懂的“庄稼话”,把风险防范理念深植群众心中,切实提升乡村群众金融风险辨识能力和自我保护能力。

下一步,巴中分行将持续深耕乡村金融宣教工作,推动防非反诈、反洗钱、金融安全等知识在田间地头落地生根,常态化开展送金融知识下乡活动,全力筑牢乡村金融安全防线。



视点

工行内蒙古分行协办

扬州分行综合能力提升培训班圆满收官

本报讯(通讯员 薛艳) 2026年9月3日至5日,工商银行江苏省扬州分行业务骨干综合能力提升培训班圆满收官,本次培训旨在全面提升全辖干部员工的综合业务素质,凝聚团队奋进合力,为全辖高质量发展筑牢思想根基、夯实人才支撑。

本次培训课程体系架构清晰,内容务实全面、重点精准突出,紧贴一线履职刚需与宣传工作实际,课程涵盖AI赋能公文写作与PPT制作、网讯采编与信息宣传、文明单位创建、金融客户投诉治理与舆情应急处置、手机实用拍摄技巧等多项核心内容。培训聚焦办公效能提升,细致讲解依托人工智能工具优化工作的方法,指导员工通过精准

清晰的指令输入,高效产出高质量公文、演示文稿,切实以科技赋能提质增效。

宣传业务课程中,授课人员系统讲解银行网讯写作规范、采编技巧,针对性解答日常信息宣传工作中的痛点、难点,有效夯实全员文字写作功底;舆情管理课程结合当下复杂多变的网络舆情环境,依托真实典型案例剖析、实景模拟演练,全方位提升员工的舆情研判、风险处置与应急响应能力;金融摄影课程则聚焦日常工作场景,着力提升员工影像记录与视觉传播能力,重点讲解手机拍摄电子大屏时易出现的摩尔纹成像干扰等问题,普及现象成因及规避、修正技巧,助力员工拍出规范、清晰、专业的工作影像素

材。同时,培训深入解读精神文明创建工作的核心内涵与相关要求,让参训学员深化对文明单位创建工作的认知和理解,明晰创建重点与履职方向。

培训期间,扬州分行同步组织参训学员赴江泽民故居开展红色研学活动,通过沉浸式红色教育淬炼党性修养,凝聚奋进力量,砥砺责任担当。

本次培训内容充实,参训学员全程认真学习、深入思考,纷纷表示将学以致用,把培训所学的新理念、新方法、新技能切实转化为履职实效,以更加专业的素养、更加创新的思路、更加务实的作风,全力助推扬州分行各项业务高质量发展。

从“千里领款”到“就近兑现” 福州分行推出案款直通车服务

本报讯(通讯员 林思颖 郭子平) 执行案款发放事关群众切身利益,是司法便民、金融惠民的重要抓手。为有效破解刑事退赔案件案款“发放难、滞留久、兑付远”等痛点,近日,工商银行福建省福州分行下辖鼓楼支行联合福州市鼓楼区人民法院,创新打造执行案款批量集约发放机制——“案款直通车”,依托数字金融技术打通案款发放堵点、难点,以精准高效的金融服务把惠民举措落到实处。

长期以来,传统刑事退赔案款发放流程繁琐、效率偏低,存在当事人信息核验复杂、资金到账周期长等问题,导致部分案款无法及时足额返还当事人。同时,涉案受领人分散于全国各地,异地往返法院领款成本高、便利性差,大量案款长期滞留法院账户,成为群众急难愁盼的民生问题。

针对行业痛点与群众诉求,全新上线的“案款直通车”机制依托数字化金融赋能,实现案款发放模式双重升级——由传统“人找钱”被动兑付转变为“钱找人”精准直达,由

人工“逐笔办理”低效模式升级为系统“批量集约”高效处置。

依托该创新机制,法院可通过专属平台完成案款批量线上发放,系统自动实现客户账户核验、资金合规划转,大幅降低人工操作误差与发放失败概率,显著提升案款兑付的精准度与时效性。群众无需跨市跨市往返法院,仅需携带本人身份证,前往全国任意工行网点即可办理账户激活、就近提现或转账划转等业务,真正实现“数据多跑路、群众少跑腿”。

该机制首次落地应用于一起非法吸收公众存款责令退赔执行案件,该案涉及集资参与人员40余名,退赔总金额达45.7万元。机制落地后,彻底改变了以往群众长途奔波、现场填报申领的繁琐流程,实现全国网点就近兑付。同时,将法院逐人核对、逐笔审批、逐项建档的复杂工作流程,简化为一次审批、一份清单、批量划付的极简模式,大幅压缩发放周期,提升司法服务效能。

自“案款直通车”机制正式启用以来,工

行福州鼓楼支行已协助福州市鼓楼区人民法院办结8起执行案件,累计安全发放案款1450余万元,惠及698名案件当事人。该创新举措是工行以数字金融赋能司法服务、践行金融为民初心的生动实践。一方面,依托工行全国网点布局优势,打破地域兑付壁垒,实现群众就近领款,切实降低群众办事成本;另一方面,通过法院集中审批、批量直达的数字化模式,精简办事流程、节约人力时间,全面提升案款处置质效。同时,机制严守资金安全底线,在案款管理、账户开立、批量代付、资金领取等全流程建立协议约束、留痕管理机制,实现资金流向全程可查、可溯、可控,筑牢司法案款安全防线。

福州分行负责人表示,该行将持续坚守“金融为民”初心,深化银法战略合作,持续优化“案款直通车”数字化服务模式,丰富司法金融服务场景,以更智能、高效、安全的数字金融服务助力法治建设与地方经济社会高质量发展,持续书写国有大行的责任担当。

广西

百色分行“融校通”打通校园缴费“最后一公里”

本报讯(通讯员 李大西) 近日,工商银行广西百色分行成功落地辖内首个“融校通”智慧缴费平台项目,为百色市田阳区某小学搭建全流程数字化校务缴费体系,实现学费、选课费、餐费等各类校园费用线上收缴、智能管理、一键对账,以数字金融赋能地方智慧教育建设,有效打通校园缴费便民服务“最后一公里”。

在常态化银校服务对接中,百色分行深入调研校园运维痛点,发现传统校园收费系统存在退费流程繁琐、专项收费操作不便、班级及学生信息调整灵活性不足等诸多短板。针对校方校务管理与师生缴费便民需求,该行精准匹配场景、量身定制数字化解决方案,落地工行“融校通”智慧校园平台。该平台依托全场景智慧支付体系,整合学费收缴、选课报名、校园一卡通充值、餐费管理、新生线上迎新等多元功能,兼具资金结算与校务管理的双重能力,赋能学校精细化管理,便捷服务广大师生及家长。

为保障项目高效落地、顺利投用,该行组建专项银校服务专班,主动深入校园开展

实地对接与功能宣讲。工作人员现场演示平台操作流程,详细讲解费用收缴、智能资金清算、线上退费办理、学生信息动态维护等定制化服务功能。平台上线后,学校可自主更新班级人员信息、灵活增设调整各类收费项目、一键生成缴费账单,大幅提升校务管理效率;学生家长可通过微信小程序随时随地查询待缴费用、核对消费明细,线上一键缴费,告别线下排队缴费的繁琐流程,操作高效、便捷省心。该行专业、精准、务实的数字化服务方案,获得了校方的高度认可,顺利完成了项目的落地启用。

此次“融校通”平台的成功落地,是百色分行深耕教育普惠场景、以数字金融服务民生的生动实践,有效破解传统校园缴费管理堵点、难点,助力校园管理提质增效、师生缴费便捷省心。下一步,该行将持续深化数字化服务转型,不断丰富“智慧+”民生服务场景,持续推广便捷、高效、普惠的数字化金融产品,让金融科技成果广泛惠及校园、民生等重点领域,持续为地方经济社会高质量发展注入数字金融动能。

吉林

四平平东支行以精准营销赋能业务提质增效

本报讯(通讯员 赵伟) 为持续夯实对公客户发展根基,提升区域对公市场核心竞争力,深化银企联动合作黏性,工商银行吉林省四平市平东支行立足区域经济发展特色,坚守“以客户为中心”的服务理念,以精准服务为抓手、以精准营销为驱动,多措并举做实做细对公客户维护与拓新工作,深度挖掘客户综合价值、持续提升金融服务质效,全力推动对公业务稳健提质、稳步增长。

坚持分类施策、分层精细化维护,全面梳理辖区存量对公客户、重点小微企业、政府合作单位、优质纳税企业,逐户建立完善客户信息档案。结合客户经营规模、所属行业、发展阶段及金融需求,实行差异化分类管理、清单化动态维护,精准建立重点客户台账、潜在客户清单,落实专人对接、专人维护、专人跟进的全流程服务机制,实现客户底数清晰、需求研判精准、营销靶向明确,全面筑牢对公业务客户根基。

常态化推进上门走访、实地对接服务,主动深入产业园区、重点商圈、合作单位,面对面摸排企业经营现状、资金周转情况、结算服务需求及长远发展规划。坚持“走出去、请进来”双向服务模式,主动跟进企业信

贷融资、代发工资、结算理财、账户管理等综合金融诉求,现场开展政策宣讲、产品推介、答疑解惑工作,以贴身化、精细化、高效化的专属金融服务拉近银企距离,持续提升企业客户认可度、满意度。

打破单一产品营销思维,全面推行“一户一策、综合赋能”精准服务模式,依托对公结算、普惠信贷、现金管理、企业代发、票据业务等全品类产品体系,结合企业经营特点与核心需求,量身定制一体化综合金融服务方案。通过深耕存量客户、激活沉睡客户、拓展增量客户,推动金融服务从单一业务办理向综合化配套服务转变,银企合作从零散对接向深度绑定升级,有效提升对公客户产品渗透率、业务覆盖率与综合贡献度。

持续深化服务提质行动,不断优化对公业务办理流程,压缩账户开立、信息变更、账务对账、授信审批等全链条业务办理时限,全面提升对公业务办理效率。同时,常态化开展对公客户经理专项培训,持续夯实员工市场研判、产品营销、方案设计、客户维护等专业能力,以专业化、规范化、精细化的金融服务赢得企业信赖,树立国有大行良好服务形象。

四川

成都分行赋能“成都造”智能网联汽车火出圈



东风“奕境X9”机器人整装生产车间。

本报讯(通讯员 龚蓉轩) 近期,依托第二十九届成都国际汽车展览会平台契机,工商银行四川省成都分行深耕本土先进制造业、深化银企战略合作,通过全链条金融赋能、全媒体品牌联动推广双重举措,全力助力“成都造”智能网联汽车产业提质升级,强势出圈,以精准金融“活水”赋能地方汽车产业高端化、智能化、绿色化高质量发展。

据悉,本届车展在中国西部国际博览城正式启幕,22万平方米的展区汇聚近120个知名汽车品牌、约1600台展车,五家在蓉整车企业携15款本土自研车型集中亮相。展会首次设立“成都造”智能网联汽车产业链专属展区,集中展示三电系统、智能网联等核心领域最新产业化成果,本土汽车自研共创、迭代升级的强劲发展势能集中彰显。

展会10号馆内,东风奕境X9车型备受瞩目。作为奕境汽车重磅战略旗舰车型,奕境X9由东风汽车联合华为乾崮深度共创打造,定位“第二代家庭旗舰”。该车型于8月18日晚开启预售,上市即引爆市场热潮,24小时预售订单突破21235台,热度从线上发布会持续延续至线下终端,且将在本届车展正式启动全国交付。

从硬核越野旗舰“猛士”、实力商用标杆东风商用车,到亲民民家用系列岚图、风神、奕派,东风汽车作为中国汽车工业“国家队”,已然成为国内汽车产业创新升级、高质量发展的核心标杆。紧抓新能源与智能网联汽车产业发展风口,成都分行精准对接东风汽车战略转型布局与西部产业落地规划,深耕“成都

造”智能网联汽车全产业链服务,以专业化、全链条的金融服务助力本地汽车制造业提质增效、转型升级,全力赋能区域汽车产业向高端化、智能化、绿色化迈进,为成都汽车产业夯实制造根基,跃升技术能级贡献金融力量。

围绕爆款新车型奕境X9市场推广,成都分行持续深化与东风汽车的银企合作,深挖多元合作场景,拓宽协同赋能维度。依托全辖线上线上立体化渠道矩阵,精准落地奕境X9品牌联合宣发推广活动,全方位助力本土优质车型拓宽市场影响力。

线下层面,成都分行在总部及辖内多家支行、营业网点打造专属体验场景,落地奕境X9路演展示、实车观摩、客户试乘试驾等主题活动,面向存量优质客群精准推广本土好车。同时,依托双流机场、天府机场贵宾厅等宣传载体,滚动播放品牌及车型宣传内容,大幅拓宽线下品牌曝光覆盖面。

线上层面,该行通过“工银e生活”弹窗推送、精准短信邀约等数字化方式定向触达潜在客群,构建线上引流、线下体验的联动推广体系,全方位提升奕境X9市场知名度与客户触达率。与此同时,紧跟车型量产上市节奏,精准匹配企业经营发展需求,围绕流动资金周转、票据结算、供应链融资等核心场景,定制一站式综合金融服务方案,配套专项对公授信额度。该行凭借优质的金融服务、高效的审批流程、完善的产品体系,创新构建“一点对接、服务全国”的集中授信、统一车贷合作模式,持续深化银企战略绑定,实现长期共生、互利共赢。