

辉煌“十四五”“徐”写新篇章 徐州“十四五”发展成就巡礼

锚定地方民生产业 “五篇大文章”绘答卷

——工商银行徐州分行书写徐州金融服务五年进阶路

本报记者 陈羿帆



“十四五”时期是我国全面建成小康社会、实现第一个百年奋斗目标之后，乘势而上开启全面建设社会主义现代化国家新征程、向第二个百年奋斗目标进军的第一年。工商银行徐州分行（以下简称徐州工行）始终锚定“国之大者”，深入贯彻中央金融工作会议精神，坚决落实党中央、国务院关于做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”的战略部署，围绕市委市政府中心工作，践行工商银行总省行工作思路，以金融活水精准灌溉实体经济沃土，以实干担当破解发展难题，在“十四五”收官之际，交出了一份彰显政治担当、饱含民生温度、充盈发展动能的高质量答卷。

数据是最有力的见证。截至今年10月末，徐州工行各项核心经营指标实现跨越式增长：普惠贷款余额达219.26亿元，较五年前增长190亿元，增幅超649%；绿色贷款余额突破216.29亿元；科创贷款余额超50亿元，较五年前从零起步实现质的飞跃；服务科技型企业有贷户近400户；个人手机银行客户数较五年前增长146.25万户，月均动户达127.87万户，稳居同业前列；涉农贷款较年初新增58.91亿元，养老金融金融服务覆盖超187万户长辈客群。一组组亮眼数据的背后，是徐州工行人踔厉奋发的拼搏身影，是国有大行与地方发展同频共振的生动实践。

党建领航铸根基 把舵定向强担当

徐州工行始终将党建工作作为统领全局的“根”与“魂”，以高质量党建引领金融事业高质量发展，让红色基因在金融服务中代代相传。坚持政治建设摆在首位，徐州工行领导班子通过“线上+线下”“理论+实践”相结合的方式，推动党的创新理论入脑入心。将淮海战役革命精神融入企业文化建设，锤炼“敢打必胜、勇于

科技金融攀新高 赋能创新新动能

“科技是第一生产力，人才是第一资源，创新是第一动力。”徐州工行深刻把握科技创新发展规律，立足徐州“343”创新产业集群布局，以“六专”服务体系为支撑，为科技型企业量身打造全生命周期金融服务，让金融活水成为科技创新的“催化剂”和“加速器”。聚焦重点领域精准发力，徐州工行围绕智能制造装备、生物医药、新能源等战略产业，以及单项冠军、专精特新企业等重点客群，构建“产业链+资金链”协同服务模式，为新质生产力发展打通“堵点”。针对科创企业不同发展阶段的需求，推出“专精特新贷”“科技创新贷”“规上企业贷”等区域e贷新产品，为初创企业提供普惠性信贷支持；依托项目贷款长期限融资优势，解决成长期企业“科创购置”“科创技改”等资金痛点；创新开展科创领域上市公

绿色金融绘蓝图 守护生态促转型

“绿水青山就是金山银山。”徐州工行牢固树立绿色发展理念，将绿色金融作为高质量发展的重点抓手，构建全方位、多层次的绿色金融服务体系，以金融力量助力徐州实现绿色低碳转型，守护彭城大地的绿水青山。构建差异化绿色金融体系，徐州工行在投融资政策中全面植入“绿色”导向，建立覆盖行业政策、客户准入、授权管理、利率定价、规模配置及资本占用的多维差异化体系，引导信贷资源向绿色产业倾斜。将绿色金融作为投融资结构调整的核心抓手，重点布局清洁能源、绿色交通、节能环保、绿色制造四大领域，培

普惠金融暖民心 纾困解难强实体

“眼看着采购清单都列好了，可资金缺口卡得死死的，要是错过了备货期，今年的生意就黄了！”站在淮淮日用百货的仓库里，徐州某社区连锁超市负责人李经理（化名）想起不久前的困境，仍忍不住感慨。这家扎根居民区多年的连锁超市，凭着靠谱的商品和贴心的服务积累了不少老客户，上下游渠道也十分稳定，可每到销售旺季，采购备货的资金压力却成了“老大难”。了解到该超市的经营状况后，徐州工行客户经理第一时间深入门店和仓库实地走访，详细核实企业的经营流水、纳税记录和订单合同，全面评估企业前。不同于传统贷款只看抵押物，我们的“普惠结算贷”是多维度打分，企业的诚信经营、稳定营收都是“信用筹码”。徐州工行普惠金融事业部负责人介绍，通过系统对企业经营数据的综合分析，仅用3个工作日就完成了风险评估、白名单导入等全流程手续，为该超市核定了200万元的信用贷款额度。“钱到账那天，我赶紧安排采购发货，总算赶上了旺季备货的关键期！”李经理打开手机银行的到账通知，语气里满是欣喜。更让他惊喜的是，这笔贷款不仅审批快、额度足，还执行基准利率房贷利率，没有任何上浮，银行也没收取评估费、手续费等中间费用，实实在在降低了融资成本。“省下来的资金，我们既能优化采购结构，还能给老客户端点优惠活动，竞争力一下子上提上来了！”

“民为邦本，本固邦宁。”徐州工行始终坚守金融的人民性，以“做真普惠，真做普惠”为理念，持续加大普惠金融支持力度，扩面降本、创新产品，让普惠金融的阳光照亮千家万户，为小微企业和个体工商户纾困解难、赋能成长。徐州工行全面落实支持小微企业融资协调工作机制，扎实开展“千企万户大走访”专项行动，细致摸排客户需求，做好有效客户储备。截至今年10月末，普惠贷款余额达219.26亿元，较年初增长53.55亿元，同比增长2.38亿元；普惠贷款户数14025户，较年初新增2650户，同比增长271户。累放平均利率3.21%，较去年降低26个BP，为企业降低融资成本超5000万元，有效缓解了小微企业“融资难、融资贵”问题。

科技赋能链式服务，徐州工行深化与园区管理方、核心企业合作，聚焦区内及产业链客群推进供应链业务落地，构建“数字供应链+普惠金融”服务模式。截至10月末，数字供应链融资链条21条，业务余额61.11亿元，较年初增30.06亿元，其中普惠口径供应链余额18.47亿元，较年初增10.09亿元，个人e链快贷新增7.03亿元，通过产业链上下游协同，让普惠金融服务触达更多经营主体。场景化产品精准滴灌，徐州工行以“N群N链”“一村一品”“供销+金融”等专项活动为抓手，联动政府、协会及内外部营销部门，批量拓展县域乡村市场。创新落地地区e贷及“1+4”特色产业30个、金额超1亿元、因地制宜推广“新沂支行乡村振兴”“邳州支行大蒜贷”“农贷贷”等差异化产品，精准服务小微客群、涉农主体，覆盖农业、制造、绿色、科创等重点领域。截至9月末，累计服务“种植e贷”客户近3000户，金额近30亿元，让普惠金融产品真正贴合客户需求。

养老金融优服务 守护夕阳暖人心

“老百姓以及人之老。”徐州工行积极响应国家应对人口老龄化战略，聚焦“老有所养、老有所安、老有所乐”目标，构建“养老金融+养老产业金融+养老服务生态”三位一体的养老金融服务体系，为老年客群提供有温度、有品质的金融服务。养老金金融双轨突破，徐州工行聚焦社保客群深度经营，加速推进徐州地区社保二代换代三代工作，创新“线上+线下”双渠道营销模式，网点阵地与外拓服务并举，覆盖企业、社区、乡镇、医院等场景。截至10月末，三代社保卡开户61万张，较年初新增9.9万张，发卡量及金融账户激活率（85%）均居全省首位。积极推广个人养老金业务，率先开展预约开户，截至10月末，个人养老金开户20.6万户，新增2.83万户，缴存总额达4134万元；9月末开立个人养老金账户2.6万户，养老金新拓受托客户39户，系统排名第二。同时，为养老机构开立监管账户6户，深化与社保、医保部门的合作，筑牢养老金金融保障根基。

养老产业与产品赋能，徐州工行创新推出服务养老社区的“社区e贷”专属融资产品，系统梳理本地养老产业融资需求，优化贷款投向政策。截至10月末，养老产业贷款余额1.04亿元，较上年增长10%。依托“如意人生理财”品牌优势，深挖对公客群资源，联动金条拓展个人客户，突出稳健收益特性。截至10月末，理财产品销售10.71亿元，日均规模4.03亿元，为老年客群提供稳健的财富管理选择。适老服务全域覆盖，徐州工行打造“工行驿站+养老”服务场景，持续完善线上线下渠道适老化改造，提升老年客群支付结算便利度。全行72家网点已完成基本适老改造，其中11家网点获评《江苏分行文明规范服务适老网点》，徐州分行营业部营业室被评为今年度养老金融旗舰网点。截至10月末，该行50岁以上长辈客群超过187万户，其中60岁以上长辈客群100万户，通过贴心的适老服务，让老年客群感受到金融服务的温暖与便捷。

数字金融焕新颜 便捷服务惠民生

“科技改变生活，数字赋能金融。”徐州工行坚持数字化、智能化、线上线下一体化方向，以客户需求为导向，加速数字化转型，构建便捷高效的数字金融服务体系，让金融服务随时随地触手可及。客户规模与质量双提升，徐州工行持续加大数字金融客户拓展力度，个人手机银行、企业网银、兴农通等线上渠道客户规模稳步增长。截至今年10月末，个人手机银行客户数新增17.56万户，新增户数全省第三；月均动户达到127.87万户，完成年度经营计划的118.6%，同业占比存量第四第一，增量四行第二。企业网银证书版今年新增1.29万户，新增户数全省第五，较去年同比增长37.6%，增幅全省第一；月均动户预计完成4.87万户，全省第六，完成年度经营计划的112%。兴农通线上乡村客户数今年新增10.12万户，新增户数排名全省第三，数字金融服务覆盖面持续扩大。数字化运营成效显著，徐州工行针对重

点代发长尾客群、活跃长尾客群开展线上营销活动，通过短信加弹窗的方式推广“资产达标万元享好礼”活动，截至今年10月末，全行日均资产万元客户数达到59.32万户，较年初净增2.36万户。紧跟热点开展“苏超”助力活动，累计页面访问2.32万人次，参与活动2313人。深入推进企业微信团队建设及企微添客，截至10月底，全行企微客户数达到1.37万户，其中实名客户达到9584户，排名全省第五，线上触达与服务能力持续提升。场景化创新赋能民生，徐州工行深化“产品+场景”融合，加快数字化产品在政务、医疗、教育、物业等领域的应用。加速跟进在手项目，联动上级行与客户推动尽快上线见效；深化对政务平台、大型企业集团、学校、物业、养老等机构的营销，重点推广智慧餐、智慧物业等产品，打造线上获客与资金沉淀新增长点；优化已上线项目运营，利用微信立减金等营销活动，提升线上获客能力，让数字金融更好地服务民生需求。

深耕地方显担当 协同发展谱新篇

“国之大者，为国为民。”徐州工行始终将自身发展融入地方经济社会发展大局，紧紧围绕市委市政府“建设产业强市、打造区域中心”战略部署，在重大项目建设、制造业升级、乡村振兴、民生保障等领域主动作为，彰显国有大行的责任与担当。重大项目精准赋能，徐州工行对接市、县重大项目清单及“343”产业集群，实现318个重大项目走访全覆盖。截至今年9月末，投放实质性贷款较年初增加125亿元，列四行第一；公司贷款较年初增加136亿元，增幅24.8%，系统排名第一。其中，人行口径制造业贷款较年初新增32.75亿元，民营企业贷款较年初新增36.45亿元，科创贷款较年初增加8.64亿元。成功支持爱玛集团丰县产业园项目，徐工消防智能制造项目和沛丰高速公路等一批重大项目，审批金额超200亿元，同比提升47.5%，累计投放贷款95亿元，有力保障了项目建设和产业升级资金需求。同时，承接政府专项债61.34亿元，积极推进徐工集团全球化支付，上线12户全球现金融服务，综合金融服务效能显著提升。

乡村振兴持续发力，徐州工行持续加大县域及“三农”支持力度，涉农贷款较年初增加58.91亿元。深入行政村社、农村集市、田间地头，推广“整村授信”“大帮贷”“种植e贷”等特色涉农产品与服务场景，打通农村金融服务“最后一公里”。与市供销合作社签订战略合作协议，开展“兴农撮合”等活动，创新金融支农服务模式，助力乡村产业发展和农民增收致富。民生保障筑牢根基，徐州工行严格落实



图① 为村社办理整村授信业务。
图② 办理对公业务。
图③ 工行大帮贷。
图④ 走访葡萄庄园。

图⑤ 走访种植户。
图⑥ 走访大蒜加工户。
图⑦ 走访制造业企业。
图⑧ 走访商户。

本报记者 陈羿帆 摄