

□ 本报记者 都亚男

2025年已行至下半场，“十四五”规划收官在即。回望征程，山东金融业以“走在前、挑大梁”的担当，在规模增长、结构优化等领域交出亮眼答卷。

其中，以东营银行为代表的地方金融机构以“机制革新、数字赋能、产品创新”为支点，构建普惠金融服务新范式。凭借“向下扎根”的韧性，东营银行正成为区域金融协同中服务实体经济的鲜活样本。



东营银行数字普惠助燃“中国厨都”新引擎



金融助力盐碱地丰收

数说

截至2025年8月底

东营银行“十四五”以来累计
向普惠小微企业、个体工商户
投放信贷资金**902.59**亿元

截至2025年6月底

全行普惠型小微企业贷款总余额达
235亿元
居全市银行机构第**1**位

东营银行勇当「数智先锋」 浇灌小微「经济苗圃」 培育黄河口「产业树」



乡村振兴齐鲁样板省级示范区——黄河口滩羊产业园

机制+数字 筑牢普惠服务“压舱石”

普惠金融的落地，始于顶层设计的“机制破冰”。组织架构革新是东营银行普惠金融实践的起点：2009年12月，该行成立小企业专营中心，是山东省首批小企业专营机构之一，更精准高效为小微企业提供金融服务；2022年初，又专设普惠金融部，统筹全行普惠金融工作，让小微客群的融资服务更易触达、更具可持续性。

在服务机制层面，东营银行建立起“行内协同+政银联动”的双向通道：一方面，由总行和相关部室负责人成立专项工作领导小组，同步推动各县区支行相关负责人牵头成立工作专班，构建上下贯通、执行有力的组织保障网络，全力推动“应贷尽贷”“能贷快贷”；另一方面，组建“总行—分行—支行”三级联动的普惠金融服务队，进企业、进乡村、进社区，通过“银行+商会+企业”“政银企”等对接活动，深入一线摸排经营主体需求，探索“无贷户—首贷户—伙伴客户”递进式服务路径，以“一企一策”“一项目一方案”满足客户差异化资金需求。

考核与激励机制的完善，则为普惠服务注入长效动力。东营银行建立起导向性考核体系，提升普惠业务考核权重，与实施内部资金转移定价优惠策略并驾齐驱，推动小微客户融资成本大幅降低。

截至2025年8月底，该行“十四五”以来累计为普惠型小微企业、个体工商户让利约4亿元，以真金白银的减负，彰显金融服务的温度。

在体系创新的基础上，东营银行以数字化为普惠服务“提质增效”。该行创新打造“数据引领、在线流程、专业支撑、现场融合”的数字普惠模式，通过技术革新重塑服务效能。

系统升级让东营银行实现了流程重塑。该行搭建了新零售信贷系统，将贷款申请、调查、审批、签约全流程移至移动端，将业务办理周期大幅缩减，服务响应

速度显著提升。

值得一提的是，这一实践也获得行业认可。2025年，该系统荣获“全国数字普惠金融产品与服务创新成果”奖项。

与此同时，东营银行积极推动线上产品体系深化应用。以“秒e贷—经营”和“科盈E贷”为核心，东营银行从普惠金融、科创金融、乡村振兴等维度开发基于大数据的线上贷款。用户仅需通过手机上传居民有效证件、经营证明等材料，系统即可整合政务、经营等多维度数据实现“秒批”，放还款全流程线上完成。数字技术的深度应用，有效降低了服务门槛，让普惠金融真正“触手可及”。

产品创新 精准滴灌小微客群

从体系建设到数字化运用，东营银行的产品创新始终紧贴市场脉搏，包括围绕小微企业全生命周期与多样化场景需求，持续迭代优化产品体系。

区别于其他银行的是，东营银行选择实施“一县一品”“一行一业”产品创新策略。发展至今，该行已形成包含线上“秒e贷—经营”、“科盈E贷”，线下“商会贷”等30余种产品的“公司+个人”特色普惠金融服务体系。

以“秒e贷—经营”为例，该产品面向山东省行政区域内小微企业主及个体工商户，是用于生产经营周转的线上信用贷款产品，用户可全流程线上办理，24小时不限时申请。在全国最大不锈钢厨房用品生产基地——博兴县兴福镇，东营银行针对厨具企业“垫资大”痛点，于“秒e贷—经营”下开发了专案产品“厨易贷”。

实践检验产品价值，博兴县德龙工贸有限公司便是“厨易贷”的受益者。在其外贸订单预付款仅10%，资金缺口导致原材料采购受阻时，东营银行博兴支行客户经理主动上门，指导其全流程在线申请“厨易贷”。从提交材料到放款仅几分钟，31.89万元贷款便到账。据悉，该行客户经理还为公司申请了优惠利率，大幅降低客

户融资成本。公司负责人王德龙感慨道：“这次没跑一次银行，没交一张纸，3分钟，信用变成钱来用，真是咱生意人的‘及时雨’！”

此外，“秒e贷—经营”针对各类细分市场，创新推出“烟草贷”“钢易贷”“绳网易贷”“农贸易贷”“渔网易贷”“优衣贷”等近20项专案产品。作为东营银行数字化转型典范，该产品大幅提升了小微客户获贷便捷性，为优化营商环境注入金融动力。截至目前，“秒e贷—经营”业务覆盖全省各地市，累计授信8亿元，放款4.94亿元，服务客户7600余家，让缺乏抵押物但诚信经营的小微主体及时获得“金融活水”。

东营银行另一款明星产品“好养贷”，则是面向牲畜养殖客户的全周期金融服务产品。该产品首创“亲情担保”和“见担即贷”双效担保机制，并借助科技赋能，引入“生物资产动态估值”技术，通过耳标识别、生长监测实现活体估值，基于养殖业特征设置了料肉比、防疫合格率、日均增重等13项行业指标，将养殖户的“软实力”转化为可量化的信用资产，全力破解养殖户融资痛点。

故事印证服务温度。在黄河口滩羊产业园，52岁的养殖户杨学平因扩大规模至存栏5000只，面临单日超2.5万元饲料开支的压力。东营银行利津支行在日常网格走访中发现其资金需求后，及时介入对接，从调查到放款仅5天，便将80万元“好养贷”送到杨学平手中。资金到账后，他第一时间采购了玉米、饲料。“多亏了咱东营银行的‘好养贷’，这批小羊出栏前的粮食和饲料现在就有着落了，我心里也踏实了！”看着进食的羊群，老杨的喜悦之情溢于言表。

截至目前，“好养贷”业务覆盖东营市各县区，累计放款2.7亿元，服务养殖户220余家，支持新建养殖场33个，支持扩大养殖规模超40家，创造就业岗位100余个，助力黄河口滩羊产业园获评“绿色养殖示范基地”“乡村振兴齐鲁样板省级示范区”。

记者手记

普惠金融如何培育地方“产业树”

由个体到产业，自企业至区域，东营银行的普惠金融实践正成为地方发展的“活力纽带”。截至2025年8月底，东营银行“十四五”以来累计向普惠小微企业、个体工商户投放信贷资金902.59亿元；截至2025年6月底，全行普惠型小微

企业贷款总余额达235亿元，居全市银行机构第1位。

从机制革新到数字赋能，从产品创新到责任践行，当金融资源真正流向小微企业的毛细血管，地方发展的“产业树”便能根深叶茂，在金融活水的滋养

下持续焕发生机。在服务国家战略与区域协同的有力实践中，这家扎根东营的金融机构，正以“全周期普惠服务能力”为刃，在助力产业升级与乡村振兴的沃土地上，刻下金融为民的深刻印记。



东营银行总部