



菏泽市银行业“惠荷金”交出靓丽答卷

在山东省银行业协会和国家金融监督管理总局菏泽监管分局指导下,2022年9月,菏泽市银行业协会推出“惠荷金”菏泽市银行业金融服务平台。“惠荷金”依托手机客户端,为新市民、自然人、企业和金融机构搭建一个互动平台,融汇全市银行机构金融产品信息,功能齐

全,操作简单,有效提高广大小微企业、个体经营者及新市民融资效率,推动金融更加高效地赋能菏泽实体经济。

平台上线以来,菏泽市银行业协会联合各会员机构,充分发挥协会项目秘书长主导机制,通过县域银政签约、银企项目对接、协会督导通报、后台持

续跟踪、机构持续推广等多种方式,借助政府力量,推动县区发力,取得显著成效。

截至2023年6月末,“惠荷金”在线注册用户超17000户。上半年成功发放金额超9亿元,其中首贷户超1亿元、首贷户占比11.78%;自平台上线以来,成功发放金额12.98

亿元,其中首贷户超2亿元、首贷户占比15.33%,有效发挥数据信息在金融数字化、智能化发展中的作用,大大提升人民群众信贷服务的获得感、便利感。

创新,永无止境;服务,只有更好。在监管部门指导下,菏泽市银行业协会继续发挥

“惠荷金”平台科技赋能优势,加强对“惠荷金”平台的推广和宣传,不断提高平台的知晓度和利用度,为“突破菏泽鲁西崛起”积蓄动能势能,让创新、协调、绿色、开放、共享的新发展理念惠及最广大人民群众。

通讯员 赵春芳

菏泽市银行业： 开展红色教育 打造清廉金融

本报讯（通讯员 李鲁民）7月19日，菏泽市银行业协会组织会员单位高管学员，赴临沂开展红色教育暨清廉金融文化建设主题活动。在孟良崮战役纪念馆，学员们怀着激动、庄严的心情，聆听孟良崮事迹介绍，拜谒革命烈

士墓，举行向革命烈士敬献鲜花、重温入党誓词仪式。学员们还赴《沂蒙山小调》诞生地、大众日报印刷所战时旧址、大青山突围战役纪念馆进行现场教学。

红色教育活动期间，特邀临沂大学传媒学院教授李日升进行

《党史智慧与红色管理和清廉金融》授课。李教授以讲好红色故事、坚守初心使命为主题，结合沂蒙精神、红色金融、清廉金融文化，生动诠释初心使命的内涵，让大家重温那段激情满怀、神州觉醒的光辉岁月。

中行菏泽开发区支行： 延服务半径 暖银发客群

本报讯（通讯员 岳德馨）近日，中行菏泽开发区支行接到多名老人亲属来电和厅堂咨询，表示家里老人社保卡无法正常使用和需要更换社保卡，但老人因其身体原因无法到厅堂办理业务。

该行党总支知悉多位老人身体行动不便后，对此高度重视，立即组织“延服务半径，暖银发客群”的专项行动，主动提出为老人提供上门服务业务。当天，银行工作人员曹钧、张伟携带材料先后前往四处不同地点，在核实好客户的基本情况 and 意愿后，高效、优质地完成激活、换卡等业务，

解了这些老人的燃眉之急。客户对该行工作人员耐心、贴心、细心的服务表示由衷感谢，老人和家属的一声声感激也无疑给酷暑中奔波的该行工作人员送来一阵阵清爽。

中行菏泽开发区支行作为“养老特色网点”，一直将提高老年人金融服务体验感、满意度和便利性放在首位，不断优化银发业务服务流程，在大厅内设有轮椅、花镜等适老化服务设施，同时针对行动不便、无法到银行办理业务的老年客户，主动上门为群众办理业务，做到有效延伸金融服务半径，积极践行“金融服务为民”的理念。

中行菏泽分行： 假币收缴遵制度 反假宣传显服务

本报讯（通讯员 王硕）近日，一男一女两名客户到菏泽中行营业部现金柜台办理美元现钞存款业务，共存入现钞2000美元。经办柜员马婷在清点过程中发现两张2013年版50元面额美元有几处异常，立即通知核准人员王东瑛，经过双人鉴定辨别，确认两张50元面额的美元为假币。

两张美元假钞无论是纸张还是印刷、安全线等仿真程度均高于常见假美元，一般群众很难辨别真假。但如果仔细观察就会发现，

两张假币冠字号码相同，纸张偏硬；钞票整体色彩比较暗淡，不如真钞鲜艳；假钞人像整体立体感较差，神情略显呆滞等等。

据悉，该美元假钞为客户在非洲打工发放的工资，因数额不大携带现钞回到国内。根据假币收缴工作要求，马婷、王东瑛需要对两张假美元进行收缴，客户隔着柜台玻璃看到自己辛苦赚的血汗钱被“没收”，虽然气愤，但只能无奈接受。

正当客户因自己专业知识不够、担心再次重蹈覆

辙时，柜面人员向其履行告知义务，详细讲解这两张假币的“可疑点”。在客户办完业务离开前还获赠《人民币及常见外币鉴别手册》，客户这才一扫刚才的阴霾，表示回去一定好好研究一下，防止再收假币。

任由假币流通会对银行和其他客户造成巨大的损失。银行柜台工作人员的及时发现和果断举动，不仅截断这两张假币的流通，还顺便做了反假知识的宣传，最重要的是在客户心里敲响警钟，维护了客户长久的利益。

工行东明支行： 成功发放首笔“种植e贷”

本报讯（通讯员 周莹）工行东明支行积极响应国家高质量服务乡村振兴的决策部署，坚守服务“三农”和实体经济的经营宗旨，以服务农业、完善服务方式为主线，以守住风险为底线，全力推动乡村振兴，日前，成功发放工行首笔“种植e贷”。

该行挖掘潜在客户，用好“人缘、地缘”优势，加大走村串户频率，下沉服务重心，摸清地方优质客户，建立优质客户对接清单，确保优质客户对接工作，争取乡镇的支持配合，在乡镇开展批量营销。盯住种植养殖户，加大同地方政府农口部

门、乡镇党委、村“两委”的走访力度，统筹安排农村普惠金融投放，扩大小额农贷提额工程，确保农耕生产资金早到位。优化信贷客户结构，重点营销“小、微、散”客户，做大做强基础客户数量，扎扎实实地营销好每一户，通过乡镇“整村授信”全覆盖，村庄“网格化”营销，发放贷款小微化、信用化。严格落实贷款“三查”制度，贷前注重做好“六大判断”，严把贷款客户准入关、资产价值评估关、贷后风险隐患发现关，风险管控关口，加强贷前、贷中、贷后核心环节管理，完善风险评价体系。

