



65.68亿元金融活水润实体

“惠荷金”金融服务平台打造普惠金融“菏泽样板”

作为破解中小微企业和“三农”主体融资难题的数字金融载体,“惠荷金”平台自2022年9月14日上线以来,已实现从无到有、从优到强的跨越式发展,成为普惠金融下沉基层的标杆范例。

据统计,截至2025年10月30日,“惠荷金”平台已接入菏泽全市34家银行业会员单位,上线信贷产品471个,构建起覆盖广泛、品类齐全的产品供给体系。平台注册用户达42110户,涵盖个人、个体工商户、公司、合作社及新市民等各类市场主体,其中首贷户9136户,占比21.7%,累计服务金额高达65.68亿元,在培育新增信贷需求、拓宽金融服务边界方面发挥了关键作用。

在功能迭代方面,平台聚焦用户核心需求持续升级优化。产品展示板块按行

业、额度等维度分类呈现信贷产品,有效打破信息壁垒;智能匹配与在线申请功能支持用户一键对接多家银行,贷款流程耗时较传统模式缩短60%以上。平台构建了科技金融、消费金融、乡村金融、绿色金融与新市民服务“五大矩阵”,并将业务全流程迁移至手机端,服务效率提升3倍以上,集成794家银行网点信息,打通金融服务“最后一公里”。升级新增的“无还本续贷”与“农担直通车”功能,已为121家小微企业办理续贷8.21亿元,进一步增强了服务实体经济的针对性与实效性。

平台的稳健运行离不开多方协同发力。在菏泽金融监管分局的监管引领下,菏泽市银行业协会建立“市银协系统管理员—机构银行管理员—客户经理”三

级联动架构,868名专业人员实现辖区银行服务全覆盖;同时深化与政府部门、行业协会商会的合作,健全信息共享机制,同步提升服务精准度与风险防控能力,形成多方协同、共促发展的良好格局。

凭借显著的服务成效与创新模式,“惠荷金”平台收获了多项荣誉与广泛认可。平台建设成果被写入2022年菏泽市政府工作报告,获多级领导肯定批示;先后荣膺中国银行业协会“中国普惠金融典型案例”产品与服务创新序列第一名、首批“山东银行业普惠金融典型案例”、山东省“2025普惠金融优秀创新案例”,多次被央广网、大众日报等主流媒体报道,品牌影响力与行业示范效应持续扩大。

通讯员 周丰 黄广轩

中行菏泽康城支行: 金融护航进企业

本报讯(通讯员 陈博)为切实履行社会责任,深化银企协同防控金融风险,近日,中国银行菏泽康城支行走进辖内重点代发薪合作企业,开展打非百日宣传

活动,为百余位企业员工送上定制化金融安全服务。活动现场,支行工作人员聚焦代发薪客户高频金融场景,以“案例拆解+实操教学”模式精准直击风险核心。针对非法集资、电信网络诈骗等高发问题,重点解析四类常见陷阱:一是非法集资套路,如“高息理财”“虚拟货币投资”等,通过真实案例揭露“高收益”背后的资金骗局;二是工资账户定向诈骗,包括“冒充HR发补贴”“虚假客服退款”等,拆解骗子利用薪资到账心理实施诈骗的逻

防非宣传护薪安

辑;三是“刷单返利”“无抵押贷”等新型骗局,强调“正规收益无捷径”的金融消费原则;四是出借银行卡的法律风险,明确此类行为可能触犯反洗钱相关规定的严重后果。

为了让防骗知识入脑入心,工作人员提炼“四看三思两不”实用口诀,指导企业员工快速识别风险:看资质是否合规、看收益是否合理、看资金流向是否清晰、看宣传是否夸大;思自身风险承受力、思商业模式是否可行、思亲友意见是否客观;不向陌生人转账、不泄露敏感信息。同时设置答疑环节,针对性解答理财甄别、账户安全等疑问,手把手演示手机银行账户安全锁、交易限额设置等功能,为客户资金安全加码筑牢防线。

双线发力破难题 金融赋能稳增长

——建行菏泽巨野支行为企纾困小记

在巨野县这片充满生机的创业热土上,各类企业是推动地方经济发展的中坚力量。然而,资金周转难题如同发展路上的“拦路虎”,时常让企业经营者陷入两难。建行菏泽巨野支行立足地方发展实际,依托数字化金融模式,以“线上+线下”双轮驱动的方式高效发放贷款,为面临经营压力的企业送去“及时雨”,用金融力量为企业纾困解难、赋能续航。

线上服务“加速度”,打破时空壁垒解急难。“以前贷款要跑好几趟银行,准备一堆材料,等审批下来得好几天。现在在手机上操作,几分钟提交申请,没多久资金就到账了,真是太方便了!”某小微企业负责人李女士的感慨,道出了众多企业的心声。针对企业融

资“急、频、短”的需求特点,建行菏泽巨野支行积极推广线上融资产品,依托于“惠懂你”App等线上服务平台功能,整合企业纳税、征信等多维数据,实现贷款申请、审批、签约、放款全流程线上办理。企业无需奔波劳碌,足不出户就能完成融资操作,大幅缩短了贷款办理周期。

线下服务“有温度”,精准对接需求破痛点。建行菏泽巨野支行组建专业的客户经理团队,深入企业生产经营一线,开展“上门式”“面对面”走访调研。客户经理与企业负责人促膝长谈,详细了解企业的生产规模、经营状况、资金需求及发展规划,精准把握企业在融资过程中遇到的难点、堵点问题。针对部分企业缺乏合格抵押

物、财务信息不规范等融资瓶颈,支行主动上门指导企业完善相关资料,量身定制个性化融资方案,灵活运用多种担保方式。

金融是现代经济的血脉,企业是市场经济的主体。建行菏泽巨野支行始终坚守“金融为民”的初心使命,以实际行动践行国有大行的责任与担当。通过线上线下相结合的创服务模式,将金融活水精准滴灌到企业发展的关键环节,不仅帮助企业纾解了经营困难,更增强了企业发展的信心与底气。未来,建行菏泽巨野支行将继续优化金融服务,持续为地方企业发展注入金融动力,与企业携手共进,共同书写地方经济高质量发展的新篇章。

通讯员 王成磊

三维服务赋能

工行单县支行储蓄存款屡破同期新高

本报讯(通讯员 张晓波)工行菏泽单县支行将深化服务作为提高个金业务市场竞争力的重要抓手,明晰思路,细化措施,努力推进客户体验,取得较好成效,今年以来新增储蓄存款在多个考核时段创下历年同期最高纪录。

阵地服务,提高客户认可度。高度重视网点服务,努力优化客户现场体验。在围绕渠道建设不断加大硬件投入的同时,通过更到位的软件服务,增加客户美誉度。持续开展“纪规法”学习教育,严格遵守上级行制定的各项服务规范与规章制度,热情又细致地办理每笔业务,务求高效准确;对依据规章制度确实不能办理的,耐心向客户作出解释。

跟踪服务,提高客户满意度。积极延伸服务触角,扩大客户体验面。一方面,网点落实好

外出拓户与上门服务,坚持从日常做起,扩大工行产品在本地市场的占有量;另一方面,发挥好营销小分队的作用,使业务宣传、产品营销进社区、进街道,争揽潜力客户来行。积极开展消费者权益保护、防诈骗等宣传活动,扎实推进专题宣传工作落实落细。

联动服务,提高客户美誉度。落实公私联动、私私联动,提高营销人员、部门与网点主任、行级干部的责任感,利用各自优势公关,采取各种有效方式,务必使目标客户成为现实客户;重点做好对优质个人客户的日常服务,增强客户对工行的忠诚度。同时,与客户真诚互动,对营销的各项产品,如实向客户告知产品特点,充分揭示各环节中的风险,做到不隐瞒、不诱导,靠诚实服务争取客户信任,有效规避风险。

