

普惠微光

公园里的“币”修课

——人民银行聊城市分行深入开展“三位一体”反假货币宣传

■ 尹腾淑 王壮壮

盛夏时节,聊城市望岳湖公园里空气清新、凉风习习。6月25日,人民银行聊城市分行在这里举办“守护钱袋子,护好幸福家”主题宣传活动,通过“情景演绎+现场教学+秒懂课堂”三位一体的宣传模式,让广大市民深入了解假币犯罪手段,增强金融安全意识。

在湖边广场上,人民银行聊城市分行一名工作人员扮演“狡猾顾客”。只见他眼神躲闪地递出一张百元钞票:“老板,找零要快些,我赶时间。”而“摊主”不紧不慢地接过钞票,手指在安全线处反复摩挲,突然眉头一皱:“不对,你这张钱手感不对,是假币!”

两人你一言我一语,生动演绎着“假币调包”“高买低找”的假币犯罪场景。现

场围观的何建国感叹道,“原来骗子有这么多新花样!回去我得将这些案例都讲给家里人。”

针对近几年假币犯罪手段花样翻新、形式隐蔽复杂等情况,人民银行聊城市分行及时对宣传方式进行更新迭代,结合犯罪案例将“一转二摸三透光”技巧融入其中,并以情景剧的形式进行演绎,沉浸式揭露“假币陷阱”,受到群众的广泛好评。

“我找到了!真钞的安全线是整条实线嵌入纸张的,假币的安全线往往是印上去的虚线。”在活动现场,东昌府区兴华路小学二年级学生张梁在工作人员的帮助下成功“破案”。

为了让现场群众直观地认识真钞与假币的区别,人民银行聊城市分行在活动现场设置了“真假来找茬”展台,将真钞与假币混合放置,邀请现场群众“放大镜找不

同”。工作人员向现场群众特别是老年人、青少年,讲解不同版别人民币防伪特征,实现寓教于乐的良好效果。同时设置公益普法摊位,通过派发宣传小册子、纸扇、手提袋等小礼品,打造反假货币“流动宣传站”。此外,该行联合公安机关重点解读《聊城市假币犯罪举报奖励办法》,普及假币处置政策,号召群众加入到反假货币的全民行动中来。

“手机没信号也能付款?这数字人民币太神奇了。”面对现场观众的好奇,该行工作人员化身“数字人民币”宣传大使,现场开设政策解读“微课堂”。在一旁听讲的退休教师李娟说:“以前总觉得数字人民币是年轻人的玩意儿,现在才知道,坐公交车用数字人民币还能打折,真期待聊城能尽快应用这项技术。”

随着数字人民币的普及,一些不法分

子利用数字人民币概念开展犯罪活动的情况也偶有发生,给群众财产安全、人民币权威地位造成严重损害。为此,人民银行聊城市分行将数字人民币作为宣传的重点方向,创作数字人民币宣传动画,普及数字人民币功能、试点政策、应用场景等,增强群众的人民币知识素养。据统计,本次宣传活动现场累计解答群众咨询700余次,发放宣传折页1500余份、宣传手提袋200余个,进一步提高了群众安全防范意识和自我保护能力,营造了全民参与、人人反假的良好氛围。

“下一步,人民银行聊城市分行将持续开展多元化人民币知识宣传活动,创新方式方法,为辖区群众的‘钱袋子’安全保驾护航。”人民银行聊城市分行党委委员、副行长孙永魁表示。



7月2日,在东昌府区沙镇的一个向日葵种植基地里,农行聊城分行乡村振兴服务团队深入了解作物生长习性 & 基地经营状况。

近年来,农行聊城分行深入田间地头,量身定制金融服务方案,通过创新信贷产品、优化服务流程、降低融资成本等一系列举措,有效解决了特色养殖户及加工企业在扩大规模、技术升级、市场拓展等方面的资金难题,为特色产业的蓬勃发展插上了“金融翅膀”。

■ 尹腾淑

邮储人才扎根田间地头的“金融实践”

■ 马永伟

6月份的鲁西平原,沃野千里,在这片丰收大地上,邮储银行莘县支行以党员为先锋、客户经理为骨干、邮银协同为纽带的人才队伍,扎根基层土壤,将金融“活水”引入阡陌乡间。

信用就是生产力。邮储银行莘县支行党支部将农村信用体系建设作为破题关键,从去年10月份以来,组织党员骨干和客户经理组成“先锋队”深入田间地头,将窗口服务转变为门口服务,让广大农村客户“足不出户”就能享受到金融服务。

这种“党建+金融”模式,让信用村建设从点到面铺开。截至今年5月,莘县支行累计建设信用村533个、评定信用户1.5万户,形成了覆盖全县80%行政村的信用

网络,力争让更多农户享受到邮储银行的信贷服务。

信用体系的完善催生了信贷服务的精准滴灌。莘县支行依托“极速贷”“产业贷”“农收贷”等产品,为信用村内农户提供贷款支持。王庄集镇村民胡国景便是受益者。这个拥有40亩种植规模、年购销100万斤山药的农户,曾因丰收季资金周转犯难,党员客户经理豆学鲁主动上门服务,当天就为他批下50万元贷款。截至2025年5月末,邮储银行莘县支行累计向信用村农户发放小额贷款36.1亿元,贷款余额8.2亿元。

“以前办贷款得跑到县城,现在足不出户就能申请。”燕店镇家电商户李合兴的体验,源于莘县支行创新的邮银协同模式。该行整合邮政“商流、物流、资金流、

信息流”优势,组建“1+N”服务团组,为全县21个邮政网点配备金融专员,并将每周三定为“驻点服务日”,金融专员集中赴各邮政网点所在乡镇开展走访服务。

邮储银行莘县支行依托邮政物流网络,为农户提供“贷款+农产品寄递”一站式服务;张鲁镇菜农王大姐拿到贷款扩大种植后,邮政快递车直接到地头收菜,通过“邮乐购”平台销往全国,资金流与物流形成闭环。截至目前,邮储银行莘县支行通过邮银协同支持个体工商户、农户等290户,发放贷款6936万元,其中85%的客户享受了邮政寄递或电商服务。数据显示,截至今年5月底,邮储银行莘县支行涉农贷款余额17.42亿元,累计为3333户普惠涉农经营主体提供融资服务。

2023年12月,邮储银行莘县支行青

年干部王海涛挂职组店镇副镇长,开启了“金融千部驻村”实践,他的挂职笔记里写满了村民需求:针对养殖户缺乏抵押物的问题,他根据客户经营情况推动信用贷款审批;发现农产品销售难,他协调邮政“邮乐购”平台对接收购商。自王海涛挂职以来,组店镇建成信用村33个,发放普惠贷款968万元,带动保成制冷、至诚蔬果等企业融资1000万元,创造就业岗位150余个。

从信用村的“星星之火”到邮银协同的“燎原之势”,邮储银行莘县支行正以人才赋能破解乡村振兴的金融密码。未来,邮储银行莘县支行将继续以人才为引擎,让更多金融“活水”滋养希望田野,在鲁西平原书写更多“人才兴、产业旺、乡村美”的生动故事。

在希望的田野上书写金融答卷

——农发行聊城市分行全力护航夏粮收购

■ 马永伟

六月的鲁西大地,600万亩小麦织就了一层金色地毯。在这片充满希望的田野上,农发行聊城市分行的信贷员们穿梭于田间地头与粮库之间,他们以金融为笔,以责任为墨,通过“早、快、严、实”四字诀,用金融力量为夏粮收购保驾护航。

据悉,今年全市共投入2.1万余台农业机械开展麦收作业,6月上旬基本完成全市小麦收割任务。麦子收上来了,怎样卖“放心粮”“舒心粮”是农民最为关心的问题。该行以“三早”机制抢占金融服务先机——

早部署下好先手棋。初夏时节即组织信贷人员深入田间地头,实地考察小麦长势,主动走访粮食主管部门,全面掌握播种面积、预计产量、商品粮量、市场价格预期及企业收购计划等第一手资料。早

筹划备足“弹药库”。5月底前该行即开通夏粮收购信贷审批绿色通道,高效完成辖区内10家粮食企业的评级授信工作,审批授信额度高达44.1亿元,提前做好资金准备。早行动畅通快车道。建立市县行联动、前中后台协同的高效机制,及早落实信贷计划。截至目前,该行累计发放夏粮收购贷款1.5亿元,支持收购小麦1亿斤。

“夜来南风起,小麦覆陇黄。”当金黄的麦粒顺着传送带欢快跃入粮仓,山东聊粮粮食和物资储备有限公司的收购现场正上演着数字化收粮的高效场景。东昌府区种粮大户谢德胜刚完成交售,他经营着80多亩麦田,还帮周边散户集中售粮。“头天卸车,第二天钱到账,这效率以前想都不敢想!”这份“粮出手、钱到手”的踏实感,离不开农发行聊城市分行“钱等粮”机制的精准发力。

“仓廪实,天下安”,让夏粮颗粒归仓不仅是丰收图景,更是筑牢国家粮食安全防线的坚实步履。在复杂市场环境下,农发行聊城市分行深知,护航夏粮收购,“严”字是风险防控的关键。今年,该行以科技与人力双轮驱动,筑牢守护大国粮仓的金融防线。

数字赋能,“屏上巡仓”打造智慧监管。走进该行直营业务部,山东省粮食购销监管信息化系统实时跳动着全市重点粮库数据。科技再先进,也抵不过农行人扎根一线的执着。市分行直营业务部两位临近退休的老信贷员,面对新系统从零学起,将“严”字刻进责任防线。夏收期间,全市8家分支机构信贷人员顶烈日、冒酷暑,加大库区巡查频次,确保收购凭证真实、资金流向清晰、库存数据准确,将风险隐患扼杀在萌芽状态。

走进阳谷县闫楼粮所,曾经破旧的粮

仓已焕然一新。农发行聊城市分行投放7000万元涉农产业固定资产贷款,支持阳谷县10个乡镇粮所改造及西湖、李台两处新库建设。运河之畔的临清,一座现代化冷链物流中心正拔地而起。农发行聊城市分行提供3亿元、15年期优惠利率贷款,助力省级绿色发展标杆项目——临清市农产品冷链物流基础设施建设。在聊城西部,新兴京东(聊城)数字智能物流港在农发行3亿元信贷支持下初具规模。这片148亩土地上将崛起9.5万平方米现代化物流仓储中心。

麦粒归仓,农发行聊城市分行的“金融答卷”扎实有力。金黄虽会褪去,但服务“三农”的初心始终炽热。未来,该行将以“支农为国、立行为民”为指引,深耕齐鲁大地,以更高效率、精准、温暖的金融服务,筑牢国家粮食安全防线,在乡村振兴的新征程上,书写更壮丽的时代篇章。

金融播报

工商银行聊城分行

落地全市首笔上市公司股票回购贷款

本报讯(尹腾淑 李哲)6月27日,笔者从工商银行聊城分行获悉,日前该行为我市一家龙头上市公司办理股票回购贷款1.8亿元,并成功投放9000万元,实现聊城地区该类业务零的突破。此笔业务既是该行落实党中央关于保持资本市场平稳运行要求的具体实践,也为稳定上市公司市值、增强地方资本市场信心贡献了金融力量,充分展现了国有大行责任担当。

自股票回购增持再贷款政策出台以来,工商银行聊城分行坚决贯彻中央决策部署和上级行工作要求,立足服务实体经济根本宗旨,快速响应、精准施策。政策出台后,该行迅速行动,深入解读政策要点、组织专题培训,全面梳理辖内上市公司信息,目前已累计完成三笔上市公司股票回购业务审批。通过深入调研,精准把握企业需求,在上级行支持下,联合券商为企业量身定制综合金融服务方案。经过充分论证和市场化研判,最终率先实现贷款投放,展现专业投行服务能力和高效业务执行力。充分发挥省分支三级联动优势,省行开辟绿色通道,分支行组建专班,通过平行作业、限时办结等机制实现全流程高效衔接。从项目受理到资金落地仅用10个工作日,创造资本市场服务新速度,获得客户高度评价。

农行临清市支行

精准滴灌助力夏粮收购

本报讯(张旭)6月27日,临清市德能金玉米生物有限公司的厂区门前,看着运粮车队伍排成长龙,公司负责人的脸上充满欣喜。可就在几日前,该企业还被资金问题拦住了收粮的脚步。

粮食收购旺季的到来,让企业对资金的需求呈井喷式增长,就在临清市德能金玉米生物有限公司负责人为资金问题愁眉不展之时,农行临清市支行送来“及时雨”。该行凭借敏锐的市场洞察力,精准捕捉到企业的资金困境,第一时间组织专业客户经理团队,深入德能金玉米生物有限公司实地调研,全面了解企业的收购计划、资金缺口规模和当前的运营状况。为确保该公司的收粮工作顺利,农行临清市支行采用特事特办、急事急办的工作模式,优化审批流程,大大缩短了贷款审批时间,成功向该公司发放了一笔200万元的经营贷款,解决了企业的资金问题。

一直以来,农行临清市支行始终秉持“服务乡村振兴领军银行、服务实体经济主力银行”初心,坚定扛起服务临清市经济高质量发展大旗。“下一步,我行将持续关注本地企业的发展需求,不断创新金融服务产品与模式,加大对实体经济的支持力度,与本地企业携手共进,共同绘就产业兴旺、经济繁荣的美好新画卷。”农行临清市支行党委书记、行长陈明表示。

浦发银行聊城分行

扎实开展“安全生产月”活动

本报讯(于杰)2025年6月是全国第24个“安全生产月”。6月28日,笔者从浦发银行聊城分行了解到,6月份以来,该行积极响应号召,精心组织,开展安全生产活动,全面提升安全管理水平,为金融服务的稳定运行和客户的财产安全保驾护航。

为提高员工的安全意识和责任感,该行组织集中培训,详细讲解安全生产的重要性以及工作和生活中可能存在的安全隐患和应对措施。组织开展覆盖所有网点、办公区域及重点部位的“拉网式”安全隐患大排查。对于排查出的问题,建立详细的整改台账,明确责任人和整改期限,立行立改,及时消除安全隐患,切实保障人员、财产安全与运营稳定。该行还积极履行社会责任,将安全知识宣传延伸至客户与群众,组织员工深入社区、商圈、学校等地,通过悬挂横幅、摆放宣传展板、发放宣传单等方式,向广大市民普及消防安全常识,进一步增强人民群众的安全防范意识和自救互救能力,积极营造“人人参与安全,人人重视安全”的良好氛围。

下一步,该行将始终严格贯彻落实安全生产工作部署,不断建立健全安全保卫机制,持续加强安全管理,为金融行业的稳定发展贡献力量。

临清农商银行

信贷“及时雨”助农解困

本报讯(尹腾淑 杨礼杰)“在我最困难的时候,是临清农商银行拉了我一把,帮我渡过难关。现在,我的大蒜种植每亩可实现七八千元利润,重回良性轨道。”6月30日,在临清市康庄镇的万亩蒜田里,蒜农肖进举回忆起临清农商银行用实际行动深耕乡村、助农兴业时,感激地说。

康庄镇蒜农们曾深陷市场旋涡。“当时,市场价格一落千丈,别说回本,一亩地得亏1000多块钱。”肖进举面对价格暴跌的大蒜,无奈选择囤蒜待涨,却又陷入存储成本攀升与市场低迷的双重挤压。当时不少蒜农面临双重困境:既担忧价格波动,又苦于种植资金短缺。当肖进举在资金困境中萌生退意时,临清农商银行通过“一村一座谈”活动了解到他的情况,随即开启绿色通道,贷款如及时雨一般降临,仅用3天时间便将30万元创业担保贷款打入他的账户。这笔资金解了他的燃眉之急,不久后他还拿到了政府补贴,降低了运营成本。

近年来,临清农商银行深耕农业农村市场,将金融政策与实施乡村振兴高度契合,以普惠金融助力农业发展导向,配以一村一产品、一品一特色,将农村致富与线上金融紧密结合,做深做细特色产业,推动各项业务快速发展。

恒丰银行聊城分行

强化政银企对接助企发展

本报讯(于杰)6月27日上午,恒丰银行聊城分行前往开发区行政审批服务中心,参加开发区行政服务部“聊青好贷·政银企对接沙龙活动”,现场讲解金融产品和服务,获得一致好评。

活动现场,恒丰银行聊城分行无贷户综合经营团队凭借精心制作的PPT演示,生动翔实的讲解,深入浅出地向现场企业代表和群众宣讲了公司、零售产品以及专为中小微企业量身定制的金融服务方案,吸引了众多企业和群众的目光,现场氛围热烈、互动频繁。

面对企业和群众提出的关于金融产品、贷款申请流程、理财规划等问题,该团队始终秉持耐心、细致的态度,一一解答,并现场为5名群众办理了业务受理手续,切实解决了大家面临的资金问题,其高效务实的工作态度赢得了企业和群众的一致认可与高度赞誉。与此同时,该团队还利用现场设施,临时组织了银企对接会,邀请有融资意向的企业深入座谈,就未来合作可能性展开积极探索,达成了部分合作意向,为后续业务的拓展奠定了坚实基础。