



“惠荷金”



李可 报道 通讯员 宋静

连日来，鄄城县凤凰镇大周寺村喜连中药材种植农民合作社的金银花基地内，连片的金银花一簇簇、一团团俏立枝头，含苞待放的花蕾在风中摇曳，空气中弥漫着淡淡的花香，村民们穿梭在花田中，熟练地采摘着金银花，呈现出一派喜人的丰收景象。

“我们村的金银花产业基地种植面积约340亩，每亩可采摘鲜花350-400斤。采摘期，每天需要100余人进行采摘，按斤计算工资，这些金银花不仅给村民们带来了‘真金白银’，也让村集体经济迎来了新发展，大家越摘越有兴趣。我们都是当天采摘，当天烘干，这样既保留了金银花的药性，又可保持它的颜色品质，提高经济价值。合作社和我县舜王城中药材市场以及临沂、亳州等地的大型中药材市场都有长期合作，实现金银花采集、烘干、销售一条龙。”大周寺党支部书记任文革介绍。

大周寺的金银花每天都吸引着周边的村民前来采摘金银花。“来这里采摘金银花，在家门口就能务工挣钱，还不耽误照顾老人和孩子。”

菏泽市银行业协会组织召开

“政银聚力 赋能暖企” 木材加工产业链政银企对接会

王会广 报道 通讯员 张贵珍

5月28日，在国家金融监督管理总局菏泽监管分局、菏泽市林业局指导下，由菏泽市银行业协会主办，莱商银行菏泽分行承办，中国农业银行菏泽分行、曹县农商银行、郓城农商银行协办的菏泽市“政银聚力

赋能暖企”木材加工产业链政银企对接会在莱商银行菏泽分行召开。菏泽市政协主席王卫东，国家金融监督管理总局菏泽监管分局党委书记、局长张强春，菏泽市林业局党组书记、局长李璐璐，莱商银行总行党委委员、董事会秘书王军参加会议并致辞。

王卫东要求，各单位要以此次会议为契机，进一步畅通政、银、企之间的沟通交流和信息共享渠道，精准对接、寻求银企“公约数”，实现合作“最优解”，绘出各方“同心圆”，为我市打造“千亿级产业”目标贡献自身力量，也为今后银企对接活动提供良好示范。

张强春表示，在山东监管局和市委市政府的正确领导下，在市人大、市政协的关心支持下，国家金融监督管理总局菏泽监管分局牢牢把

握金融工作的政治性和人民性，引导银行业保险业围绕菏泽“231”特色产业和十条重点产业链，强化金融支持，助力构建现代化产业体系。

张强春提出，为支持我市木材加工产业链强链、补链、延链，推动绿色低碳高质量发展，市银行业协会要统筹协调、凝聚好行业资源，发挥好“自律、维权、协调、服务”职能，做好对接及会后跟踪服务；银行要优化供给、将自身优势与木材加工产业链的建设实际相结合，不断完善适配企业发展的综合金融服务体系；同时，希望企业围绕林业品牌战略打造、加强与银行机构沟通联系，实现经济金融良性循环。

李璐璐表示将充分发挥专班作用，进一步完善木材加工产业链、提升产业层次，推动我市木材加工产业向高端化、智能化、绿色化方向发展。

王军对参会领导、企业家表示热烈欢迎，同时表示将持续优化信贷资源配置、完善信贷产品体系、拓宽中小企业融资渠道，为推动菏泽市经济社会实现高质量发展交出一份优质高效的“莱商答卷”。

会上，莱商银行菏泽分行、中国



农业银行菏泽分行、曹县农商银行、郓城农商银行分别进行产品推介，山东菏泽茂盛木业有限公司、山东禾一木业有限公司作典型发言，部分企业就各自关心的问题与银行机构进行交流互动。

国家金融监督管理总局菏泽监管分局一级调研员朱凤德，菏泽市林业局副局长王丽荣，菏泽市银行

业协会、中国农业银行菏泽分行、莱商银行菏泽分行、省联社菏泽审计中心、曹县农商银行、郓城农商银行、农担公司菏泽管理中心、菏泽担保公司负责人及72家企业代表现场参会；各区县林业部门负责人，各金融机构分管负责人、相关部门负责人，30余家相关木材加工企业代表同步参加视频会议。

浦发银行菏泽分行开展 自然灾害防范知识培训及应急演练

王会广 报道 通讯员 黄烁

近日，浦发银行菏泽分行开展自然灾害防范知识培训及应急演练，分行全体人员参加演练。

首先开展了以防范各类自然灾害、消防隐患排查和自救互救应知应会常识为主题的培训，培训结合相关自然灾害案例详细讲解事故发生原因和问责情况，同时针对日常工作生活中的消防设施使用和自救互救基本技能，以及应急逃生要领进行详细讲解。理论培训后，进行办公区疏散逃

生演练，此次演练模拟电器设备短路引燃物品导致火灾。当警报声响起，员工快速捂住口鼻，弯腰通过浓烟区，从安全通道有序撤离办公楼。最后是灭火操作实操演练，参训人员按照灭火操作“一提二拔三握四压”要领逐一开展灭火操作，通过理论+实践强化了实际操作技能。

此次演练进一步提高了全体员工安全防范意识，增强了员工应对重大突发事件的经验、信心和心理承受能力，提高了整体应急反应能力。

成武农商银行白浮图支行 暖心厅堂让服务更暖心

李可 报道 通讯员 袁明丽

为不断优化服务质量，打造暖心服务银行，成武农商银行白浮图支行坚持多措并举，努力打造“创建有特色、活动有措施、队伍有活力、工作有提升”的魅力厅堂，促进各项业务持续健康发展。

该支行定期开展“最美厅堂”、特色主题营销等活动，通过生动有趣的金融知识讲演，配合适度的金融产品推介，潜移默化将产品、企业文化“植入”客户心中，提高厅堂获客精准度，有效挖掘潜在客户。通过存贷款产品展示等丰富厅堂营销内容，并从客户的感官体验、情感体验、创意体验三方面出发，打造网点氛围，营造体验的“物境、情境、意境”，引导客户业务办理需求，让客户愿意到该支行办理业务，打造客户最满意的银行。

今年以来，该支行累计开展厅堂营销活动6场，客户参与320人次。着力打造最暖心的银行，为客

户提供最优质的厅堂服务。该支行在各类门厅、台阶处张贴“小心台阶”“小心地滑”等温馨提示，完善细节服务。同时，基于前期调研、同业分析和综合数据研判的基础上，对客户动线和功能分区全面优化。厅堂内饮水机、雨伞、轮椅、老花镜、血压计等爱心便民设施一应俱全。在网点外设置了无障碍通道，提供咨询和引导服务，设立老年客户服务专员，提供现场咨询，公示服务咨询与投诉电话，便利老年人咨询业务。

通过推出特色化附加服务，不断做实、做细，不断做实、做细厅堂服务，把服务延伸到客户生活的点点滴滴，切实为客户解难题、办实事，用心用情用力解决好群众“急难愁盼”问题，得到客户的一致称赞。把服务延伸到客户生活的点点滴滴，切实为客户解难题、办实事，用心用情用力解决好群众“急难愁盼”问题，得到客户的一致称赞。