

央行本月24日发行马年贺岁纪念币

# 未见其面 先闻涨价声



纪念币正面。

纪念币反面。

马年的脚步越来越近,关于“马”的话题也越来越多,近日,央行发布公告称,将于12月24日发行2014年贺岁普通纪念币。虽然距发行还有一段时间,但马年纪念币的身价已开始走高。

据了解,该纪念币正面刊“中国人民银行”、“1元”,汉语拼音字母“YIYUAN”及年号“2014”;背面图案为一个手持寓意“吉庆有余”挂件的小女孩骑在木马上,其右方刊“甲午”字样。纪念币面额1元,直

径25毫米,材质为黄铜合金,发行数量1亿枚。

今年9月发行的5元“和”字纪念币,曾经受到很多收藏爱好者的追捧,身价翻番。得知马年纪念币发行这一消息,换币风潮再度酝酿起来。“马年纪念币发售,又要呼朋引伴地开后门帮忙搞一枚了……”不少收藏爱好者已经开始纷纷行动。“今年发行的‘和’字币,消息知道的太晚了,没有换到,看到很多网店上挂出来的‘和’字币,价格已经到了十六

七块钱了,这次发行马年纪念币,最好多做点工作抢一枚。”收藏爱好者张女士说。

纪念币兑换难度较大,一些商家早已着手做纪念币的预售工作,预售价已经飙到了15-20元左右。今年的马年纪念币发行后,纪念币的生肖将进入下一轮,集齐12枚的收藏价值可能会更大,这也是马年纪念币备受关注的因素。当然,市民也可以在24日当天去当地较大的银行网点进行等值兑换。(记者 李婷婷)

## 工商银行滨州滨化支行 国际业务稳健发展

为全面推进国际业务客户营销,巩固国际业务客户基础,稳步提升国际业务整体实力和市场竞争能力,工商银行滨州滨化支行采取针对性措施,多措并举,加速推进国际业务客户营销。

该行根据自身实际,筛选周边优质客户群,以国际业务结构调整、客户拓展、产品创新等为主线,实行分层营销,专人管理,为国际业务快速发展夯实基础。建立走访机制,稳固存量客户

应有份额。根据重点客户名单,仔细研究分析客户需求,结合创新产品特点,制定有针对性的营销服务方案,定期上门走访,增强客户满意度和忠诚度,提高国际业务收益率。

外汇产品实效性较强,如汇率变动、产品收益等信息,该行实时与上级行国际业务部联系沟通,将国际汇率信息第一时间通知给客户,传递银客共赢理念,增进互惠合作信息。(连雪梅)

## “第一财经金融价值榜”颁布 太平人寿荣获“年度保险公司(寿险)”大奖

在12月8日举办的“2013第一财经金融价值榜(CFV)颁奖典礼”上,太平人寿荣获年度金融机构大奖——年度保险公司(寿险)。凭借2013年优秀的业绩,突出的表现和良好的口碑,太平人寿的综合实力再次获得市场广泛认可。

对于太平人寿的表现,CFV在其蓝皮书中指出:“在全球经济依然严峻、国内寿险行业仍处‘瓶颈期’的大环境下,保费逆势激增的太平人寿,成为了国内寿险市场上的最大亮点。”据了解,今年1-11月,太平人寿实现总保费收入487亿元,同比增长

46%,截至10月底,公司市场份额达4.9%,较去年末提升1.25个百分点。在“量增”的同时,公司业务品质也保持优秀,在1-11月的保费收入中,新单保费占248亿元,续期保费收入239亿元,个险、银保13月及25月继续率指标均超过90%,保持行业领先。对此,CFV给予了“量”“价”齐升的评价,即公司业务规模和内涵价值均保持了持续增长。

目前,太平人寿公司总资产已超过1900亿元,期末有效保险金额超过11000亿元,理赔及给付累计金额超过150亿元。

## 滨州中行成功叙做“订单池融资”项下协议融资业务

近期,滨州中行成功叙做该行首笔“订单池融资”项下协议融资业务,为山东鲁丰铝箔股份有限公司融资3000万元,实现非利息收入25.97万元。

山东鲁丰铝箔股份有限公司是分行级重点客户,是一

家铝箔加工生产企业,产品销售以出口为主且出口量较大,是各商业银行近年来积极争取的国际结算重点客户。滨州中行“订单池融资”项下协议融资产品的推出,不仅有效解决了企业因订单笔数分散、单笔金额小而不适用于传统订

单融资产品的融资难题,同时为滨州中行带来了后续结算业务量及跨境转收款业务机会,进一步拓宽了贸易融资业务发展思路,丰富了贸易融资产品体系。

(通讯员 唐海卫 记者 王忠才)

## 普及网络征信平台 关爱个人信用记录

自10月28日起,我省作为人民银行征信中心试点,开通了互联网个人信用信息服务平台,社会公众在互联网上经过身份验证即可注册用户,从而查询本人信用记录。阳信农信联社对内开展了系统测试和操作培训,并于近日组织员工走上街头,以发放明白纸、设立咨询台等方式,向广大客户宣传互联网查询服务渠道,

重点宣传讲解了注册用户流程、查询操作、信用报告的准确性和安全性等问题,受到广大客户的关注和欢迎。通过此次宣传普及,更多的客户了解了互联网个人信用信息服务平台,掌握了这一简单方便的查询渠道,对于更好地维护客户对信用记录的知情权、提升整个社会的信用环境起到了较好的推动作用。

## 中国银行邹平支行举办银企合作发展论坛 银行专家为企业融资“支招”

12月14日,中国银行邹平支行隆重举办了“携手并进 共融共赢”银企合作发展论坛,通过银行专业人士的“点拨”,多位参加论坛的企业客户表示,他们在融资和企业发展方面均得到了很多启发。

当前,我国进出口贸易有所回暖,滨州市对外贸易活动较上年增加了40%左右,邹平作为经济强县,在该领域占据着重要位置。中国银行邹平支行积极推广运用创新产品,帮助企业解决授信需求,提供资金、结算等方面的支持。

活动邀请了中国银行山东省分行和滨州分行的专家,为与会嘉宾进行了金融市场、供应链融资、跨境人民币等业务知识讲座,并与现场人员互动,为大家在日常贸易经营过程中遇到的问题答疑解惑。



当地50多家经营进出口企业的客户代表参加了本次活动,现场反应十分强烈,不仅许多合作多年的老客户纷纷表示受益匪浅,一些新客户也感到茅塞顿开,认识到中行新产品的运用将会对企业拓宽融资渠道、节约经营成本从而提高经营利润大有裨益,希望与中行进一步加深合作。(通讯员 孙静)

## 跟着爸爸去哪儿 体验CR-V的美好生活

近来,随着《爸爸去哪儿》这档亲子互动节目火爆荧屏,每周五都会有一群“爸爸粉”守在荧幕前,跟着5对明星父子们“游览”祖国大好河山。其实,与其看着电视里的明星游玩,还不如带上自己的孩子驾车出行,亲身体验户外的多彩生活。作为城市SUV的开创者和引领者,CR-V拥有高通过性、高安全性等全面均衡的产品优势,不失为“型爸”们首选的出行座驾。

孩子跟着爸爸远行,可以欣赏到课本里没有的风景,但沿途也难免遇到各种复杂的路况。驾驶CR-V出行的爸爸们,则无需担心车辆陷入困境,在宝贝面前出糗。

CR-V具有高度通过性,搭配的前麦弗逊式、后双叉式独立悬架,能够承受沿途崎岖道路的冲击力,适应旅途中多变的道路情况。

带着孩子出门,最担心的就是安全问题。在《爸爸去哪儿》中,明星爸爸们就做

出了很好的安全示范,都在车中为宝贝们安装了儿童安全座椅,全方位保障宝贝们的安全。

CR-V同样应用了专门针对儿童安全的设计,在后座设有两个儿童安全座椅固定设备(ISO FIX),可以同时载着两个小朋友安全出游。

无论是外观还是内饰,CR-V都拥有同级车型中首屈一指的细腻和人性化的细节设计,从点滴之中就能有效促进父子之间的情感交流。其中,CR-V有一项常被忽略但十分重要的细节设计——置顶式太阳眼镜盒。CR-V的置顶式太阳眼镜盒除了可以摆放“型爸”的太阳眼镜以外,更设置了后排观察镜,轻移视线即可随时观察后排宝贝的动态。在空间、储物方面,CR-V不仅为小朋友提供了丰富而人性化的玩具摆放空间,后排的一键放倒功能,更是使车内空间随需而变。

**中国银行 北京新东方 强强联合**

**海外留学高峰论坛(滨州站)**  
**时间: 2013年12月22日(周日) 09:00-11:00**  
**地址: 中国银行滨州分行四楼会议室(黄河六路渤海六路交叉口)**  
**预约电话: 0543-3215101**  
**凭中国银行银行卡报名寒假班尊享100元优惠!**  
**现场抽8G优盘、精美书籍,现场赠送留学大礼包!**

**现场报名 可享更多优惠**

- 规划+语言考试培训+留学申请
- 2-4个月闪电留学海外名校
- 新东方北京学校美加、英澳留学直通车一站式解决方案

新东方北京学校滨州服务中心提供四六级、考研、考博、雅思、托福、小语种、新概念、英语听说读写等任意课程代理报名,报名有优惠并提供北京-滨州接送服务。