

## 降息后国债仍有投资优势

**本报讯** 今年的首次凭证式国债将于3月10日开卖。随着去年和今年的两次降息,凭证式国债的利率也出现了下调。根据财政部日前发布的公告,本期国债最大发行总额300亿元,其中三年期180亿元,票面年利率4.92%;五年期120亿元,票面年利率5.32%。本期国债发行期为3月10日-19日。

受央行降息影响,与去年发行的凭证式国债相比,本期国债三年期和五年期品种利率分别下调了8个和9个基点。假设投资者分别以100万元购买本期发行三年期国债和五年期国债,到期利息会比去年分别减少2400元和4500元。

不过,与当前银行存款利率相比,本期国债的利率水平仍具有一定优势。央行三年期存款基准利率为3.75%,上浮30%为4.875%,仍比本期发行的三年期国债利率低了0.045个百分点。银行五年期定期存款利率由银行自行制定,目前五年期国债利率虽不及部分小银行5.4%以上的利率,但大多数银行五年期存款利率都在5%以下。

## 济宁银行梁山支行助力小微企业发展

**本报讯** 去年以来,济宁银行梁山支行针对小微企业贷款难、新建小微企业贷款更难的实际情况,不断加大帮扶力度助力小微企业走出“寒冬”,走上循环发展的轨道,为小微企业健康发展提供了强有力的金融支持,其中拳铺镇疏井二手榨油设备、马营镇的养殖、梁山街道的小微企业等都得到了该行金融扶持。

同时,济宁银行梁山支行根据区域经济、行业特点、经营现状等情况,为梁山的小微企业量身定制不同的信贷产品,分别推出了有针对性的小微企业信用联盟贷款、循环贷款、流动资金短期企业贷款等信贷产品。这些信贷产品使用期限、金额、还款方式都更加灵活,满足了各类小微企业的不同融资需求。该行还积极探索动产质押担保方式,为小微企业解决担保难问题。此外,济宁银行梁山支行根据辖区实际情况,积极加强与政府、企业的沟通、联系和合作,搭建信息交流平台,掌握企业真实的资金需求信息,为小微企业量身定制了包括资金结算、网上银行、POS、银行卡在内的一系列服务方案,有效满足了小微企业的金融服务需求,深受社会各界的好评。

(杨海鹏 岳辉)

济宁银行梁山支行始终坚持“做小微企业”成长伙伴的服务理念,公开各类贷款流程、贷款利率、审批时限等,现场受理贷款业务,开辟了小微企业贷款“绿色通道”。同时,根据小微企业的信用等级、担保方式、贷款期限、风险状况和盈利水平等,制定差异化浮动利率,对信誉好、实力强、有市场、有特色的优势小微企业贷款给予利率优惠,大力支持小微企业发展。

## 济宁建行两员工获省行殊荣

**本报讯** 近期,建行济宁分行在全行组织开展了济宁分行“十大魅力资深员工”评选活动,倡导“无私奉献、岗位成才”的职业精神,弘扬传递正能量,全行广大员工积极响应、热情参与。

据悉,该活动按照民主、公开、侧重基层一线的原则,经各支行、市行各部室提名,市行人力资源部资格审查,各支行、市行部室投票和市分行网站公示等四个环节,经市行研究决定,评选出十名“济宁分行魅力资深员工”。

其中商圣根、孟燕两名同志被推荐参加省分行“十大魅力资深员工”评选,经过全省范围内网上测评、事迹公示、党委审定等环节,商圣根同志荣获首届中国建设银行山东省分行“十大魅力资深员工”荣誉称号,孟燕同志荣获首届中国建设银行山东省分行“敬业奉献之星”荣誉称号。

本次活动目的在于深入挖掘和发现长期在建行工作岗位上默默耕耘和无私奉献的优秀员工,进一步激发了老行员的模范带动作用,凝聚了全行员工的团结奋进合力,为全行各项业务较好发展贡献更大的力量。

(孙常伟)

## 齐商银行走进市场做宣传

**本报讯** 为响应齐商银行总行小微综合业务春季大营销竞赛活动,3月1日,齐商银行济宁分行小微零售部和济宁高新区支行在济宁草桥口市场开展营销活动。



活动中,该行14名员工对市场内的商户进行了逐户宣传,并在路口设置宣传展台,同“齐娃”一起开展集中宣传。宣传重点包括存款利率优势、小微贷款产品以及新推出的“鑫时贷”产品。同时,详细了解商户新一年的发展规划和资金需求,为下一步工作开展储备客户。

通过此次宣传,进一步提升了齐商银行在当地市场的影响力,树立了良好的形象,赢得了商户的好评。(张聚轩)

## 济宁中行开展“春暖人心”老党员慰问活动

**本报讯** 日前,济宁中行领导班子成员分赴各老党员和困难党员家中,进行走访慰问,体现了组织对老党员生活关心,切实把温暖送到员工心坎上。

班子所到之处嘘寒问暖,关心体贴,同时送去了组织的关爱、温暖和祝福,询问老党员春节期间的生活情况,并感谢的老党员的曾经的无私奉献。

通过走访慰问,充分体现了党组织对党员干部的真切关怀,用实际行动把温暖送到了最需要的地方去,营造了温馨和谐大家庭氛围。

(张猛)

## 济宁中行“转作风 促发展”提升服务能力

**本报讯** 近日,济宁分行深入贯彻落实“作风建设永远在路上”、“作风建设要抓常抓细抓长”等一些列指示精神和上级行作风转变的相关工作要求,积极开展了“转作风,促发展”作风建设集中整治活动。

该行在经济形势下行、社会资金趋紧的大环境下,针对不法分子对银行信贷资金的窥觊,把客户经理作为廉洁从业教育、监督的重点,严防在为客户办理业务中的“吃拿卡要”、请客送礼行为,增强职业道德的自觉性、严肃性,严防职业道德风险。

同时全行上下将纠正不良经营行为相结合,依法依规营销。将案件防范责任制相结合,加强管理,建立员工行为动态管理,行内行外形成监督良好的监督机制。济宁中行通过多种举措,结合自身实际继续深入落实中央八项规定精神、巩固教育实践活动成果、深化提升联系群众服务客户的能力。

(张猛)

## 工行济宁分行信用卡促销活动掀热潮

**本报讯** 春节前后,工行济宁分行主动携手辖内各大著名商户开展了一系列信用卡促销活动,有效丰富了当地居民春节前后的文化生活,降低了居民消费成本,回馈了广大工行信用卡用户。

该行通过短信、微信、海报、网点LED屏等多种渠道开展了主题宣传。据数据统计,31家收单商户信用卡交易5316笔。同时,该行节日期间携手悦影汇影城开展9元观影活动,现场人气爆棚,信用卡交易达103笔。同时与万达影城、济宁影城合作,持有本行卡可享受六折、济宁影城可享四折的价格优惠。

通过上述系列活动,让广大居民客户切身体会到使用工行信用卡的好处,同时进一步丰富了居民春节期间的文化生活。

(王晓燕)

## 银联抢食互联网个人理财 “日日生金”亮相“全民付”客户端

**本报讯** 银联商务旗下的“全民付”APP又添新丁,“日日生金”个人理财产品上线,随之而来的推广营销活动,正掀起新一轮“草根理财”热潮。

在当前大热的互联网金融领域,银联商务之前一直以瞄准小微商户融理财的“天天富”互联网金融系列产品而备受关注,如今“全民付”APP推出面向个人用户的“日日生金”理财产品,被业内人士解读为这家第三方支付巨头的互联网金融服务对象不再只聚焦于百万级别小微商户,而是瞄向了上亿持卡人。

据介绍,针对投资偏好倾向谨慎的普通大众用户,“日日生金”新上线的理财产品是风险相对较小的货币型基金“工银现金货币”。而开通“日日生金”账户的步骤很简单,只需在“全民付”APP上完成实名认证,绑定一张借记卡,1分钱起买,随时随地动动手指就能完成“日日生金”的申购。“日日生金”除了提供T+1日资金到账的普通转出模式之外,用户还可选择每日高达50万元的快速转出服务,最快5分钟即可到账。在资金监管方面,“日日生金”严格按照央行、证监会关于公募基金专户监管的要求和规定,由交通银行全程负责监管资金流向,以确保投资人的资金安全。

而在“全民付”APP上的“日日生金”首波营销活动中,针对注册、申购、保有量三个关键环节,分别提供5元手机充值券、1%的补贴收益和50元手机充值券三重好礼,环环直击“草根理财”的用户新增数、用户激活以及用户理财资金保有量等中央腹地,大有切分个人互联网理财市场蛋糕之势。(宋传贤)

## 电信天翼4G全面上市 首创“用流量免语音”

**本报讯** 3月7日,济宁电信公司组织60余名员工分两队在市区开展了天翼4G健康骑行活动,沿途集中宣传该公司的4G业务。

据悉,今年2月14日,中国电信面向全国开放天翼4G业务,并率先在业内推出“用流量免语音”的创新产品,暨用户购买一兆流量就可获赠一分钟语音,目前包含两档的畅聊流量包,其中10元档可购买100M流量并获赠100分钟语音,50元档可购买1000M流量并获赠1000分钟语音,“用流量免语音”畅聊流量包的推出,也开启了语音免费的新时代。同时,中国电信还推出老用户不换号免费升4G等多重优惠活动。

同时,中国电信也同步发布了全新的天翼4G“更快更好 为你而来”的主题宣传,诠释了天翼4G更快、更安全、更自由、更贴心、更方便的五大特点,也更加凸显出电信差异化的竞争优势,凭借差异化的创新产品和网络优势,中国电信将会为用户提供更快、更好的4G体验。



据介绍,电信公司的天翼4G理论可提供峰值下载速度为150Mbps。借助天翼4G网络的承载能力,以前只能在有线宽带上传输的业务,比如高清视频、互动游戏等,都可在平板电脑、智能手机等移动终端上实现。

众所周知,中国电信在CDMA网络安全的基础上,又叠加了其独特的性能。首先,通话安全的防窃听,由于CDMA网络采用的伪随机码编码,使得抗截获能力更强,能够有效确保通话的安全。其次,上网安全防泄露,暨通过安全APP客户端,可以防止用户定位信息、浏览信息等被泄露和非法利用。截至目前,中国电信已打造了十余款安全手机,这些手机均具有“安全通话”、“加密通话”、“安全APP软件”以及“安全保险”共四级的全方位保护,可最大限度地防止用户隐私的泄

露、被窃听,有效保障基础通信安全。

此外,为满足用户流量需求的日益增长,中国电信早在去年6月,已推出了具有“低门槛、大流量、可分享、可自选”等特点的4G套餐,除包括面向年轻用户群体的纯流量云卡、面向商务人士的乐享4G套餐外,还打造了具有移动互联网风格的“个人定制”套餐,开创了把套餐设计权交给用户的新时代。(吕进)