

# 八天七夜邮轮畅游日韩 最低仅需2999元

本报10月15日讯(记者 王茜茜) 国庆假期,本报携手“中华泰山号”邮轮5天4夜游日韩舒适之旅圆满归来后,让不少游客点赞刷爆朋友圈。临近重阳节,送给操劳的父母一份孝心礼物,本报再次携手豪华游轮“中华泰山号”推出8天7夜畅游日韩的“尽兴爽翻游”,最低仅需2999元。

邮轮是时下体验度最高的旅游产品,游客们不必担心一路上舟车劳顿,可一边欣赏沿途风光,一边慢享旅途快乐——因为邮轮本身就是一处极好的旅游目的地。最关键的是,坐邮轮出去,约上三五好友,或陪父母妻女,共同分享邮轮的体验乐趣才别有情调。

本次所有行程全部升级,先由青岛出发,带你领略韩国济州岛的美丽风光,感受“韩国夏威夷”的风土人情。再走进日本神户这个日本最美丽、最有异

国风情的港口城市之一。游览姬路城、舞子公园、明石海峡大桥等著名景点。在京都、大阪尽兴游玩,最后返回青岛,八天七夜,10月26日出发至11月2日返回,让你一次玩个够。

除了完美的行程线路,豪华舒适的邮轮、五星级的服务以及海天一色的湛蓝美景都给人极致的享受。不仅有品类多样的免费餐饮,还有游泳池、健身房、咖啡馆、电影院、剧院、免税商店等多种齐全的设施。面对碧波荡漾的大海,您还可以陪伴父母尽情享受秋日的暖阳,倚靠在甲板的躺椅上晒太阳、看风景,顺带带心事,仿佛与世隔绝般心里安静极了。没有喧嚣,没有吵闹,大家各自躺着,或闲聊或合影留念,蔚蓝色的风光自成风景。

邮轮内配备的房间简单舒适,无论是180度的海景房,还是安静的内舱房,都将为您提供良好的住宿环境。即刻报名可优先挑选舱房,海景房、内舱房、迷你套房、落地大窗套房、豪华露天阳台套房,两人间、三人

间、四人间,总有一款适合你。而且四人舱和三人舱最低票价分别为2999元/人和3299元/人。如果你想来一次海上巡游那就快来报名吧。拿起护照,来一次说走就走的海上旅行,享受慢慢好时光。

咨询电话: 13696307597

本报10月15日讯(记者 王茜茜) 金秋十月,瓜果飘香,盼了一年,正宗烟台栖霞苹果终于来啦。为了帮助果农拓宽销售渠道,让全省人民吃上正宗地道的烟台栖霞苹果,本报今年再次推出了“栖霞苹果红齐鲁”活



动,将酸甜可口,皮薄多汁,最地道、最具烟台苹果代表的栖霞苹果送上全省市民餐桌,只需一个电话,便可足不出户送货到家。

栖霞素有“胶东屋脊”之称,主要地形为丘陵山地,有“六山一水三分田”的特点,非常适宜栽植苹果,栖霞人栽苹果的历史已有100多年。中国苹果看烟台,烟台苹果看栖霞,作为烟台苹果的正宗产区,栖霞可谓名之所归,酸甜可口,皮薄多汁,也正因此,栖霞还被誉为“中国苹果之都”和“中国苹果第一市”。

此次销售的栖霞苹果属于红富士,所选苹果都是山地丘陵种植,光照时间长的地块,生长出的苹果糖分更高,更甜。独有的环境造就了烟台苹果优良的品质。果实个大,果形正,色泽鲜艳红润,外表光滑细腻,口味酸甜适口,且果肉硬度大,纤维少,质地细,果汁含量、糖分含量都很高,含有铁、锌、锰、钙等人体有益的微量元素,氨基酸含量较高。经常食

用,可起到帮助消化、养颜润肤的独特作用。

经过层层把关,寄出的是苹果,您收到的是放心。为确保给市民提供放心的苹果,今年销售选取的都是精品苹果,三道检验程序确保苹果质量。苹果从源头采摘后,果农会对苹果进行第一轮的分选,合作社将苹果收购时将会进行第二轮筛选。运输包装时,工作人员还将对苹果进行一遍质量检验。三道程序层层把关,确保第一时间送到市民手中的苹果都是精品苹果。

同时,在苹果包装上,本报专门定制了质量上乘的精美包装箱,还特意使用了厚网套和保鲜膜,避免长途运输给苹果带来碰撞、损坏的同时,更好地锁定苹果水分,保证好口感。本次销售的苹果分为直径75厘米的20斤装,直径80厘米的5斤装、10斤装,20斤装,以及直径85厘米的10斤装。其中直径75厘米的20斤装和直径80厘米的5斤装的特价苹果专门为团购客户推出,10箱起便可团购。馋虫们,是不是迫不及待了,快拿起电话吧。

咨询电话13696307597。

## 正宗栖霞苹果来啦 拨打一个电话送货到家

# 交通滨州分行服务小微企业进展

2015年以来,交通银行滨州分行认真落实小微企业金融服务监管政策,第一时间制定各项监管政策的细化政策,持续加强“六项机制”和“四单原则”建设,通过实施专设机构、专职人员、专业管理的“三专”体系,持续改进小微企业金融服务,对辖区小微企业的金融支持力度进一步加大。

滨州分行在接到省行关于开展重点扶持小微企业的通知后在分行党委安排下,立刻展开行动,成立了由公司部,风险部负责牵头的小微企业金融服务部。同时分管行长主持,召开了“关于重点营销计划的专题会议”,首先对近两年来相关政策的贯彻情况及体制机制建设情况、差异化监管政策执行落实情况、小微企业信贷支持和风险合规性情况进行简单的介绍。其次制定了明确营销方案计划提升存量,拓展新增。

### ◆工作亮点◆

1)提升存量方面,三季度我行成立了“专项行动小组”,由公司部牵头部门,风险部协助,从我行现有名单客户筛选出有潜力,干事业的,融资规模紧张的小微企业的30余名名单客户,作为我行的提升客户。在专项行动期间,我行为激励员工对小微企业有效户的服务和支持,滨州分行分别制定了针对小微企业有效户客户的考核标准。力图激励员工对小微企业多跑动,勤跑动。同时各个部门的客户经理负责推进该名单内客户业务开展。公司部每天负责汇总,并每日在我行内部微信群汇报该专项名单客户的营销推进情况。在授信业务,结算服务等方面有较大进展。

2)拓展新增方面,我行针对小微企业融资难的问题,成立小微企业金融服务部,公司部为该金融服务部的牵头部门,风险部协助。在行领导的贯彻思想下,我行根据滨州当地情况,按照“全市场思维”模

式,在用电量、纳税、贷款存量“三表”基础上,按照区域划分,我行确定了4大类获客范围,分别是邹平区域客户,博兴区域客户,滨城区区域客户、北四县区域客户。并按照客户经理的资源优势重新分配了三百余户“全视野名单客户”,根据区域划分,制定营销策略。各部门对分配的筛选客户进行走访,进行重点营销。每个客户经理负责一个区域内得名单客户。同时风险部负责对“全视野名单客户”名单进行初步的筛选,制定详细的甄别方法:首先根据银监局、人民银行名单,剔除不良授信客户和关联不良授信客户。其次,针对不熟悉的客户采取网上查询,电话了解、亲戚、朋友、同学、战友、同事咨询等方式剔除不符合行业政策、经营下滑或涉嫌民间借贷存在风险客户,再次是剔除经营规模小,无法核实财务数据或有负面信息的客户。在按照上述三种方法甄别,再由客户经理最终确定每人5户的小企业名单客户,明确推进时间和预期目标最终确定了30余户的重点营销客户。同

时为落实服务小微企业,加强督导,公司部每日进行统计,汇报,每日的推进营销动态。

### ◆取得的成果◆

截至目前,滨州分行已对40余家家小微企业授信,2015年新增授信10余家,累计发放贷款金额3亿元。

我行未来小微企业工作思路及拟采取的措施:

1)单列信贷计划,优化信贷结构。围绕小微企业贷款增速不低于各项贷款平均增速的目标,单列小微企业信贷计划。优化信贷结构,用好增量,盘活存量。

2)明确工作目标,努力实现“三个不低于”。在有效提高贷款增量的基础上,努力实现小微企业贷款增速不低于各项贷款平均增速,小微企业贷款户数不低于上年同期户数,小微企业信贷获得率不低于上年同期水平。

3)严守风险底线,抓好风险防控。要加强对贷款资金流向的监测管理,防止借款企业违规挪用贷款。对符合产业政策、产品具有核心竞争力、长期能够实现盈利,但暂时出现经营困难的小微企业,不宜简单地压贷、抽贷、断贷。

4)强化监管激励约束,确保政策落实。坚持正向激励的监管导向,在市场准入、专项金融债发行、风险资产权重、存贷比考核及监管评级等方面落实对小微企业金融服务的差异化政策,确保各项监管政策落到实处。

本报记者 王忠才 本报通讯员 杨学伟 李龙龙 王龙飞

