“金银月饼”或成中秋节新宠

收藏价值大于投资价值

本报9月9日讯 近日,记者从德州市各大银行了解到,今年中秋市场“贵金属月饼”一路走俏,多家银行纷纷推出,以求在“中秋经济”中分一杯羹,“金银月饼”有望成为节日新宠。

随着人们送礼理念越来越多元化,贵金属礼品或将成为中秋礼品新时尚。与传统月饼相比,这些“金银月饼”拼工艺,也比包装,题材独特。与“金月饼”相比,“银月饼”风头更盛,倍受市民青睐,主要原因是价格低,投资者更容易接受。该产品不仅有着良好的寓意,还极具艺术价值与收藏价值,如中国农业银行今年推出“情满中秋”银月饼,寓意团圆中秋,银月献福。“银月饼”成色Ag99.9,分别有60克和100克两种规格。中秋佳节走亲访友,这个“月饼”无疑是馈赠佳品。

“每年中秋送月饼,爸妈实在不爱吃,导致了大量食品浪费。今年听说银行推出了‘贵金属月饼’,想给爸妈送个这样的时尚礼品,不但健康又有收藏价值。”市民刘先生向记者说到。业内专家也表示,“贵金属月饼”确实比传统月饼更实在。传统月饼甜度太高,也不利于健康,送礼观念今后是会变化的,贵金属礼品有可能逐渐受到更多人的欢迎。

随着城乡居民生活水平的不断提高,贵金属投资和收藏的需求日趋旺盛,为满足广大客户投资收藏愿望,“贵金属月饼”也会涉及到花好月圆等节日题材,文化色彩更浓。金银月饼与黄金首饰类似,其售价中包含了设计、加工、包装的费用,在此意义上收藏价值要大于投资价值。此外,记者还了解到,“金银月饼”、生肖摆件等实物贵金属在造型上比金银条要好看不少,含有一定的工艺成本,所以价格要比同重量的金银条贵些,较适合用于纪念或收藏。

(财经记者 孙萌萌)

齐河农合行“专家型”服务助小微腾飞

2013年,齐河农合行以创新信贷产品和提升金融服务为手段,依附地域经济特点和立足当地的优势,在支农助小领域不仅向企业提供信贷、结算、保证、理财等基础业务,而且通过多种方式培训专门人才为小微企业提供咨询服务。该行挑选业务熟练、素质过硬的客户经理担任咨询服务工作,重要时间段安排专人现场讲解扶小助微政策、业务申办流程及优惠政策。将小微企业发展与自身业务发展相兼容,使银行成为客户信赖的战略合作伙伴。截至8月底,该行企业客户143户,贷款余额13.45亿元。

(王宁)

农行德州分行“情满中秋”银月饼上市

为迎接中秋佳节,农行特推出“情满中秋”银月饼,寓意团圆中秋,银月献福。正面为嫦娥及满月的彩印图案,采用了集镜面浮雕、彩色移印和荧光油墨于一体的综合创新技术,具有极高的鉴赏价值。此次推出的银月饼成色Ag99.9,外观与普通月饼相似,有60克和100克两种规格。即日起接受预约购买。

“传世之宝”是由中国农业银行自主设计的贵金属品牌,“传世之宝”四字为2008奥运福娃设计者韩美林大师手书,寓意财富代代相传,旗下包括实物金银条、金钱、生肖金银条等多个品种,欢迎客户至农行网点选购。

(宫玉河 王艺晓)

齐河农合行简化信贷流程倾力扶持三农

2013年以来,齐河农合行进一步简化信贷流程,在遵循“先评级、再授信、后用信”的信贷制度前提下,将企业评级、授信、贷款申请资料一并实行流程化操作,遵循3日答复,5-7日办结的承诺。在合规操作的前提下,及时组织人员进行调查、整理资料工作。在贷款发放上坚持公开透明、质价相符原则,根据辖内客户性质和融资需求采取灵活的定价模式。在快速调查的基础上做到快速审批、快速发放,保证辖内客户的正常生产经营。

(王宁 范新英)

工行德州分行实现财智账户卡业务“全覆盖”

自6月份开展财智账户卡营销活动以来,工行德州分行认真研究财智账户卡业务营销切入点,紧密结合该产品的特点,制定切实可行的营销服务方案。经周密运作,目前已成功发卡1000余张,实现了辖内支行全覆盖。

据工行德州分行相关负责人介绍,财智账户卡是工行为单位客户提供的金融服务产品,以卡片为介质,集身份认证、账户管理、支付结算、投资理财服务、信息报告、循环贷款等功能于一体,方便企业客户享受日常各项金融服务。

财智账户卡是以卡为介质替代传统纸质凭证的新型业务办理方式,适用于允许被授权业务代表、单独办理业务的对公客户,特别是中小企业客户及个体工商户。该卡账户管理功能丰富,与个人银行卡相比,还具有“一卡多户”和“一户多卡”的特点。如需经常使用本地、异地单位银行结算账户办理转账收付、现金存取、定期存款存取、投资理财、凭证购买、代保管等业务,可选择在同一账户内办理多张卡,设置不同使用权限,方便企业不同层级人员使用。

为切实做好产品推广工作,工行德州分行认真分析,找准目标客户,制定营销目标和方案,下发辖内各支行。以支行为单位对前台营销人员和业务操作人员进行培训,进行面对面的讲解,并形成简便易懂的简易操作流程下发各支行。在业务开办过程中,该行组织专业人员到每家支行现场指导业务操作,从凭证使用到具体操作一一讲解,使得每家支行可以顺利办理该业务,为实现业务的有效推广打下了良好的基础。

(宋开峰)

联社资讯

农民致富圆梦行动走进平原

前不久,山东省科协、省农村信用社和山东科技报社联合组织的帮农民致富圆梦行动走进平原。省科协的畜禽、蔬菜专家在王果铺镇举办了大型技术讲座,并深入农村走进大棚和畜禽养殖户现场做技术指导,为种、养大户解惑释疑。县农村信用社组织全县种、养大户100多人参加了培训学习。

平原县是全省畜牧养殖大县和蔬菜生产基地,不少农民饲养畜禽和种植大棚菜已多年。近几年来,随着种养时间的推移,一些畜禽和大棚蔬菜病虫害发生严重,影响了农民的种养经济收入。此次省联社组织科技下乡,为农民圆致富梦,帮助畜禽养殖和大棚种植户解决养殖种植方面遇到的技术难题,受到了农村广大干部农民的一致好评。他们高兴地说:“农村信用社在帮助俺致富上不但给钱,还给送技术,真是俺农民的贴心人。”

(高玉才 于华)

庆云联社为小微企业持续“加油”

今年以来,庆云联社积极打造小微企业金融服务站,不断加大小微企业授信受惠面,有效解决了辖内小微企业融资难、筹资贵的问题。截至8月末,该联社共投放小微企业贷款3.58亿元,惠及203家企业,有效地助推了小微企业快速发展。

针对小微企业“短、频、急”的信贷需求特点,该联社充分利用机制灵活、点多面广、贴近企业的特点,确定了小微企业金融服务工作计划,积极推进“金融服务进村入社区”、“阳光信贷”和“惠民惠农金融创新”三大工程建设,重点突出限时服务,对贷款的调查、审查、审批等每个环节的操作时限都进行规定,要求各岗位在限定的时间内完成,对隶属于绿色经济、低碳经济、循环经济的小微企业加大支持力度,有效地助推了当地经济发展。

(张涛)

平原农信社帮700名返乡青年致富

平原县农村信用社采取多种措施,鼓励和扶持在外打工青年返乡创业。到目前,已扶持710名返乡青年走上了致富路。

近几年来,平原县在外打工的农村青年有3万多人。为了鼓励在外青年利用学到的一技之长回乡创业,县农村信用社每年春节后都要组织全县客户经理对返乡青年进行一次登门走访,调查他们在外从事什么工作,学到了什么技术,有没有回家创业的愿望。信用社还主动帮助他们调查市场,提供创业信息,并在贷款扶持上给予降息照顾。为让返乡青年学有榜样,干有劲头,信用社还注意培养典型,定期组织返乡创业青年交流经验,互相学习。

到目前,全县共扶持返乡青年710名,发放创业贷款8900多万元。

(高玉才 于华)

庆云联社开展金融知识进万家活动

庆云联社不断加大金融知识宣传教育力度,通过摆摊设点、入户走访等喜闻乐见的方式宣传,有效增强了公众金融知识技能。近日,该社在全辖范围内组织开展了“金融知识进万家”集中宣传活动。

据介绍,本次宣传以“多一份金融了解,多一份财富保障”为主题,重点围绕个人贷款、银行卡、电子银行、自助设备、代销业务、防范诈骗、非法集资等内容进行宣传,旨在通过向公众介绍银行基础业务知识,引导客户科学合理使用银行产品和服务,提升消费者保障自身资金财产安全的意识和能力,进一步推动公众教育服务长效机制建设,营造良好的金融生态环境建设氛围。

(王新波)

果园飘香,圆梦“三农”

自2013“服务三农圆梦行动”以来,临邑农信社积极开展“送资金、送技术、延伸服务到农家”活动。9月4日,临盘信用社客户经理邀请陵县陵城镇经验丰富的果农王自力一起走进临盘镇洪家寨村赵玉河经营的永连蜜桃园就蜜桃培育、种植、管理等技术知识现场指导交流。

(王丽)