

共享财富生活 共创财富滨州

齐鲁晚报·今日滨州《财金专刊》创刊

滨州,是个充满朝气与活力的城市,这个城市充满了无穷动力,并且正在以惊人的步伐前进着。

一幢幢高楼崛起,一条条宽阔的马路纵横交错,一家家商业银行纷纷入驻……浓厚的商业氛围,繁荣的金融环境,已经让滨州人

的生活水平有了很大提高。随着“黄蓝”战略的实施,滨州的经济就像一台刚加满油的发动机,蓄势待发。滨州这个年轻的城市也将借“黄蓝”战略的东风,迎来更多的发展机遇,滨州人的财富生活也将再上一个新台阶!

五月的滨州是花的海洋,在这个美丽的季节,滨州财金专刊伴着花的芬芳与读者见面了。在共享财富的道路上,我们愿同滨州人民一起分享财富果实,携手同行,一同见证滨州走向新的财富高地。

(李婷婷)



财金资讯

工商银行滨州博兴支行

小企业贷款累放突破3.5亿元

本报讯 工商银行滨州博兴支行依托专业市场优势,突出小企业营销重点,全行上下联动,加快拓展小企业客户群体,截至目前,累计发放小企业贷款突破3.5亿元,实现小企业信贷业务的规模化快速发展。

首先,该行成立小企业信贷营销小组,不断挖掘拓展小企业信贷市场,积极协调地方政府及相关职能部门给予支持,主动上门走访小企业,了解当地小企业融资需求,逐户宣传推介合适的信贷产品。

其次,该行针对新形势、新客户、新需求,建立目标客户服务手册,做好业务第一手资料准备工作,做到营销、服务相结合,相推动,及时、准确、高效为客户办理每笔业务,提高客户满意度。

第三,该行将小企业信贷服务纳入绩效考核范围,调动员工积极性,鼓励员工以客户为中心,积极进行综合营销服务,不断扩大产品渗透率,推动小企业信贷业务可持续发展。(通讯员 崔亦通 韦鲁已)

潜心研究食用菌

残疾青年走上致富路

本报讯 近日,山东省博兴县召开的致富带头人表彰大会上,作为残疾人创业致富的典范,吕艺镇崔庙村残疾青年耿同湘受到了隆重表彰。研究食用菌的耿同湘在农行滨州分行的支持下,走上了致富之路。耿同湘还准备成立食用菌合作社,带领乡亲们一起致富。

去年秋天,农行滨州分行在吕艺镇崔庙村办理惠农卡时,得知残疾青年耿同湘身怀食用菌培植技术,苦于资金不足而无法大展身手,生活也较为拮据。客户经理走访了支部书记以及他的邻居后得知,耿同湘身残志坚,为人诚实善良,平时广泛涉猎钻研食用菌知识,并参加过食用菌培植专业培训。经过研究,客户经理当即为其办理了惠农卡,并指导他填写小额农户贷款资料。

很快,农行将5万元小额农户贷款送到了耿同湘手中,帮助他建起了全村第一个食用菌培植大棚。经过他的精心栽培,种植的十多种蘑菇陆续上

市,短短3个月就收回了投资成本,在当地创造了一个奇迹。今年初,滨州分行多次上门了解食用菌生产、销售情况,帮助分析市场前景,并着手发放助业贷款,支持耿同湘将食用菌培植产业做大做强。更为可喜的是,在村支部的支持下,走上了致富路的耿同湘已经指导村民建起了食用菌培植大棚11个,毫无保留地将自己的经验和技能传授给邻里百姓,并准备成立食用菌合作社,带领乡亲们一起致富。

一步步走来,耿同湘感慨颇多,农行提供的资金支持和帮助让小耿十分感激。记者了解到,耿同湘只是滨州分行支持农村青年致富的一个缩影,截至3月末,农行滨州分行惠农卡发卡已有31万张,今年新增4268多张。累计发放涉农贷款29.8亿元,其中农户小额贷款授信户数达到4.39万户,贷款余额达7.41亿元,为广大农民提供了贴心的金融服务。(通讯员 马德强)

建行滨州分行

“三走进”活动硕果累累



工作人员耐心讲解产品知识

本报讯 为了扎实推进建行山东省分行倡导的“三走进”活动,5月2日下午,建行滨州分行组织营销团队走进了建行总行级客户长星集团,本次活动重点对滨州分行建行财富系列理财产品、账户金、基金定投、信用卡、汽车分期等产品进行了详细介绍,发放宣

传材料260多份,解答客户咨询90多人次,现场签约信用卡102份,并有众多客户对账户金、汽车分期兴趣浓厚。通过组织本次活动,扩大了滨州分行产品的知名度,密切了与企业的关系,为今后各项业务的发展奠定了良好基础。(通讯员 贺敦堂)



母亲节 送份保险表心意

专刊记者 李婷婷



保险走俏母亲节

这个周末就是母亲节了,作为女儿的您想好送什么礼物了吗?一束康乃馨、一件漂亮的新衣服,还一盒营养品?

记者了解到,近几年,母亲节的礼物已经不再仅限于此,给辛苦劳碌的母亲送上一份健康保险渐渐成为一种时

尚,而且,很多保险公司也会推出针对母亲节的保险营销来满足消费者对保险的需求。

母亲节来临之际,经常在外地工作的刘先生决定给今年52岁的母亲送上一份健康保险,刘先生告诉记者:“我平常在外地工作,有时一个月才能回一次

家,和老人家在一起的时间真的不多,她岁数也不小了,她的晚年生活幸福是我们儿女最大的心愿。考虑给她买一份保险,希望她的晚年生活可以有所保障。”记者在采访中了解到,有着和刘先生一样打算的人并不在少数。但是,选择保险也要因母亲年龄而异。

中年母亲应选重大疾病险

中年母亲对子女的抚养已经接近尾声,同时身体状况也开始走下坡路,合众人寿保险滨州中心支公司常经理介绍,女性步入中年以后,开始进入多种病的

高发期,购买一份疾病险是一个不错的选择。但是由于受到年龄的限制,购买保险的门槛会变得很高,可能某些条件已经不再符合某些险种的需求,而且还有

可能会出现保费倒挂的现象,也就是你可能花了10万块钱,只买到8万块钱的保障,所以很多保险公司的工作人员都建议,重大疾病险还是越早买越好。

老年母亲可送意外伤害险

另外,针对年纪较大的母亲,身体状况一般呈现明显下降趋势,磕磕碰碰对于这部分人群来说都是在所难免的,但是保险公司对于年龄较大人群所推出的保险产品本来就不多,办理重大疾

病保险几乎不太可能了,但是,不少保险公司都有意外伤害险,这类险种所受的年龄限制比较小,如某保险公司就推出了专门为老年人设置的健康保险,该保险可以为老年人日常生活最容易受

到的伤害提供保障,涵盖骨折与关节脱位意外、交通意外、一般日常意外等,还提供住院护理津贴和专业医疗救援服务,网上就可投保,一年只需花不到200块钱就可为老人投保。

本报成立理财智囊团

刚刚步入社会,一不留神就变成月光族;申请到了信用卡,怎样才能过上高品质的生活;拥有稳定收入和一定的积蓄,却不知如何唤醒沉睡的闲钱……面对这些难题,我们该如何去?即日起,本报成立理财智囊团,即将为滨州老百姓的财富

生活指点迷津。理财智囊团将云集滨州各大银行和保险公司知名理财师作为理财顾问,为滨州市民在理财中遇到的难题予以解答,为滨州老百姓的财富生活保驾护航。

理财智囊团初步面向银行和保险公司招募

20名理财师,凡是具有相关专业理财师资格证、两年以上工作经验、有责任心者皆可报名参加。报名电话:18654399020

另外,本报财金QQ群也正式开通,欢迎广大市民加入227875304进行交流讨论。