

# 菏泽贵金属投资会邀您参加

时间:11月18日 地点:牡丹大酒店 主营产品:现货白银、投资金条及收藏品

11月18日,由天津金顶盛世贵金属经营有限公司主办的菏泽首届贵金属投资会将在牡丹大酒店举办,本次主营产品主要是现货白银、投资金条及收藏品。届时,北京著名专家张玉根将针对广大投资者热衷的地产、股票、期货、黄金、白银做出详细的讲解,为大家未来的理财做一个大势导航。



## 金顶盛世:贵金属投资领军者

天津金顶盛世贵金属经营有限公司是中国黄金协会常务理事单位,天津贵金属交易所首批会员(NO.107),以贵金属现货实物销售与回购及现货延迟交收为主营业务,拥有着以交易、研究中心为智慧核心的顶尖级人才队伍,被称为贵金属投资

行业的“黄埔军校”。

公司交易模式,堪称创新与专注的完美之作:T+0模式,当天买,当天卖,一天之内可以完成多笔交易;8%交易保证金,用1万元,撬动12.5万元资金来操作;22小时连续交易,下班回家也可以完成买卖交易,

且规避夜盘,大幅波动导致行情跳空带来的账户危机;买涨买跌双边交易——涨可以盈利,跌也一样可以盈利;全球行情,客观公平,行情与国际接轨,市场规模大,避免庄家操作。

公司致力于为投资者提供

透明合规、诚信和谐、专业热情的服务,在严格遵守国家相关法律法规的前提下,专业研发技术中心以成熟的资金管理能力和头寸风险能力,于第一时间向投资者发布交易指导、风险提示及独家权威研究报告,竭诚为每一位投资者的财富之途保驾护航。

## 投资贵金属:商机凸显 潜力无限

2009年1月至2012年5月,黄金价格涨幅达176%,而白银价格从11美元/盎司涨至28美元/盎司,涨幅达254%。

现货白银作为贵金属中的重要品种,今年以来投资暴增,就中国大陆来看,目前的现货白银投资市场,就相当于上世

纪90年代中期的股票市场,这是时代赋予的投资机会。

有分析人士指出,目前金银价格正处于强势调整期,受

全球量化宽松货币政策,以及年末消费刺激影响,金银价格在年底前将迎来一波上涨行情,投资正其时。

## 投资会在即:抢占先机 刻不容缓

据本次贵金属投资会的负责人介绍,每天前15名打进热线的客户免80元门票,抢订电话是0530-5152800,数量有限,

望广大投资爱好者莫失良机,先打先得。

另据介绍,本次主讲专家张玉根,有着十年的股市

研发和投资经验,曾就职于知名的基金公司和证券公司,并运用自己独创的理论在期货、外汇、贵金属跨市操

作中大显身手。因其讲解观点明确,分析精准,深入浅出,已成为各地投资者的良师益友。(陈晨)

## 菏泽农信社:

# 信贷助小微企业一臂之力

菏泽农信社深入贯彻落实“中央一号文件”和中央经济工作会议、中央农村工作会议、全国金融工作会议精神,科学部署、科学安排、大力筹集、合理运营支农资金,全力支持社会主义新农村建设和当地小微企业发展,支持了一大批龙头科技项目和农业科技推广应用,着力打造了一批品牌亮点。

灵活运用票据贴现、信用证等融资方式,推出商业承兑汇票业务,大力开办仓单质押、应收账款质押等担保贷款;对单靠一家联社无力支持的贷款项目,采取社团贷款的方式予以解决;对于单靠一家银行无力支持的贷款项目,积极参与银团贷款予以解决。目前,全市农村信用社系统共发放贷款390.7亿元,其中社团贷款18.79亿元、银团贷款1.93亿元、中小企业贷款74.3亿元,全方位扶持了中小企业成长,有力支持了地方经济稳健发展。(孔素芹 韦安然)



## 工行定陶支行:

# 全力打造县域最佳、系统领先服务品牌

工商银行定陶支行立足服务促发展,打造特色创品牌,开拓进取争一流,各项业务实现快速发展,精神文明建设再创佳绩。今年一季度,该行荣获全省、全市系统旺季服务活动优胜奖;上半年获全县29个行业政风行风评议第4名、金融行业第1名,3季度获全县政风行风评议第1名。

始终把服务作为全行工作的主线,促进服务质量不断提高。从满足客户需求出发,加强硬件建设,对营业场所进行了装修,配备了专门的保洁人员和大堂经理,为客户办理业务提供了温馨舒适的环境,强化

服务管理,提高服务品质,以客户满意度和服务质量、效率为重点,实行百分制考核,实施单位自查、配合分行检查和客户评价“三条线”的服务考核监督体系,确保了考核结果的公正性和有效性。

以服务精细化管理为基本要求,推动服务工作上台阶。在柜面服务中倡导“四心”服务,即对待储户热心、耐心、诚心、真心真意,真正把储户当亲人朋友看待,实行首问负责制,即储户到网点询问有关业务经办事宜时,第一个接待柜员必须负责善始善终地服务到底,使客户得到满意为止。力求服务

精细化,对前台服务环境、服务设施、柜员服务行为进行规范,每一件服务用品都有自己的位置,员工的每一个服务动作都体现出对客户的尊重与关心。丰富服务手段,拓展服务领域。充分发挥工行科技和网络优势,与某公司合作,在全市率先开通了“网上代收缴费业务”;全市社保卡发行选择该行试点,为全市社保卡的普及打下了良好基础。开展“金融赶大集”、“夜市文化节”等营销宣传活动,综合运用个人理财、个人信贷、银行卡、电子银行等业务品种,抓好客户营销工作,带动个人金融业务的全面发展。

服务地方经济发展,实现银企双赢目标。主动与企业做好沟通,多提建议,做好参谋,促使企业需求与信贷规定尽快对接,力争贷款快速审批,尽快到位。积极探索新的融资渠道,在全县率先办理了应收账款质押、商品质押贷款业务,有效地解决了企业担保难的问题。以小微企业贷款为切入点,为小微企业提供贷款、理财、网银、信用卡等多种金融产品,最大限度地满足了小微企业多种金融需求。

(李鲁民)



农行菏泽分行:

## 促跨境人民币结算业务华丽转身

今年以来,农行菏泽分行针对跨境人民币结算业务推进慢、市场占有率低的实际情况,通过采取强化培训提技能、强化考核明目标、强化高层营销求突破等三项措施,促进了全行跨境人民币结算业务快速发展,顺利实现了从无到有、由慢到快、由弱变强的华丽转身。截至2012年10月末,全行实现跨境人民币结算业务量6.11亿元,完成计划的611%,同业市场份额占比14.05%,较年初提高14个百分点,提升了一个位次。

强化培训,扩大业务普及面。先后两次组织支行经办员工参加全国RCPMIS系统操作学习、人民银行济南分行组织的全省跨境人民币结算业务培训,系统地学习了跨境人民币结算政策、RCPMIS信息报送和业务操作流程,为跨境人民币结算业务提供了人才保障。积极扩大经办行数量,由点带面,全面铺开。截至2012年10月末,该行跨境人民币结算业务开办支行由1家扩大到5家,其余支行在条件具备时,也将逐步启动该项业务。

围绕目标,强化考核引导。制定了《中国农业银行菏泽分行2012年重点业务及重点产品营销专项考核办法》,将跨境人民币结算业务纳入全行十大战略产品进行营销推广,匹配专项营销费用,定期进行评先表彰,激发了各行、各部门员工的营销积极性。

联动营销,实行重点突破。成立了跨境贸易人民币结算工作领导小组,整合全行各部门的营销力量。重点关注大宗商品、能源类进口企业,逐户走访了解客户需求,全力进行营销,取得了良好效果。今年以来,全行跨境人民币结算业务量中,有5.6亿元是通过联动营销取得成功。(王付忠 石广生)



建行菏泽分行:

## 提升固定资产精细化管理水平

为进一步加强固定资产基础管理,有效提升固定资产精细化管理水平,建行菏泽分行多措并举,强化落实,收到了较好的管理效果。

制订下发《关于进一步强化固定资产基础管理的通知》,主要从固定资产管理机制建设、闲置固定资产管理、表外资产处理、网点及办公楼装修改造监督检查四个方面提出明确要求,进一步加强固定资产基础管理。

组织开展自有房产全面清理工作,主要对辖内自有房产和土地的核算、使用、保管、处置、权证办理等情况进行了逐笔清理核查。

组织开展出租房产排查活动,主要对各行出租的自有房产和转租的租入房产的决策管理、出租价格、租金收入核算、合同管理等7个方面进行逐项排查。

组织开展2012年度固定资产清查盘点工作,对固定资产、在建工程、无形资产、长期待摊费用等进行全面清理核查。

加强固定资产处置流程管理,由计财部门、实物管理部门、使用部门和纪检监察部门共同组成固定资产处置小组,严格按照体系文件要求进行公开处置。

(张庆颖 张琳)

