

菏泽贵金属投资会完美收官

活动现场火爆,一百余人参与了账号模拟及个人开户

在传统投资市场回报受限,收益比例下降的同时,贵金属投资逐渐成为市民资金配置的新选择。11月18日,由金顶盛世菏泽睿创分公司主办的菏泽首届贵金属投资会在牡丹大酒店举办,有着十年股市研发和投资经验的投资专家张玉为菏泽市民讲述贵金属的投资方式,并分析了当前的宏观经济形势、未来世界经济转向对贵金属的影响及贵金属交易策略等热点问题。



市民积极参与开户,体验贵金属投资。

贵金属商机凸显 投资潜力大

据了解,在过去几年,贵金属投资的回报率远远超过股票、基金等理财产品。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。”投资专家张玉说,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。

活动现场火爆 市民表现积极

“以前投资过股票、基金等,但现在经济形势复杂,不敢轻易进入了,这个贵金属投资很有意思,我准备一会开个户,了解一下,”做个体生意的郭先生称,看好贵金属投资的潜力。

“如果大家有兴趣参与贵金属投资,我建议先从白银做起,一手约7000元左右,

”投资专家张玉介绍说,白银市场相对股市选择的机会大得多,并且更容易控制。

本届贵金属投资会有200余人到场,投资专家讲解后100余人参与了账号模拟及个人开户,菏泽市民纷纷表现出积极了解贵金属投资的操作情况。

据悉,作为本届贵金属投

资会的主办单位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”。

文/片 陈晨

农行菏泽分行:

城区营业网点全部实现现金集中清分上收

为加快运营体系建设,有效推动营业网点转型,经过两个多月的筹备,近日,农行菏泽分行现金集中清分中心正式开始运行。该行南华、西城、牡丹等3个城区支行共18个营业网点全部实现了现金集中清分上收。

据悉,该行实施现金集中清分后,将大大减轻各营业网点柜员清

点现金的工作量,有效提高了柜员现金箱中流通现金的质量,柜员每日只需留足次日营业用现金,避免了网点留存超量现金,加快了资金流转,有效降低了非生息资产占比。同时,营业网点柜员收缴现金不再需要挑残、分版,只需清点数量成把成捆上缴就可以,进一步缓解了基层人员数量不足与业务快速发展的矛

盾,进一步提高营业网点的服务效能和服务质量,标志着该行运营管理工作迈上了一个新的台阶。

从目前现金集中清分中心运行情况看,平均每日可清分现金1500余万元。(王付忠 周波)



建行菏泽分行:

多措并举强化外包业务管理

为进一步强化外包业务服务能力,切实防范外包业务存在的风险隐患,建行菏泽分行及时调整工作重心,采取多项措施加强了外包业务管理。

强化人员风险防范意识,提高履岗能力,清醒认识目前外包业务风险防范的严峻形势,加强学习,提高风险防范能力。

提高外包业务管理能力,加强对营运外包合同的重视,完善外包合同

条款,明确承包方责任条款等。同时,强化合同约定,强化外包业务日常管理,按月进行抽查,按季组织常规检查,详细记录检查及抽查情况。对达不到合同规定的服务质量的外包公司,按合同规定追究赔偿责任或其他责任,乃至取消其合作。

加强对押运社会化和上门收送款的管理。该行重新对与押押公司签定的协议进行一次全面清理,

明确外包协议中各方职责的划分。将金库出入人员、物品查验和登记工作的内容明确写入守押合同,并严格监督外包公司执行协议,发现未履行合同的情况要督促其立即采取措施加以整改。

按季召开外包公司联席会,总结经验,查摆不足,制定解决措施,杜绝任何风险隐患的产生。

(张晓初)



车行龙年 建行助力 建行龙卡分期购车 零利息 零手续费(部分车型) 咨询热线: 0530-5912006 5912005

工行菏泽分行:

做强做大资产业务

工商银行菏泽分行紧密结合地方经济快速发展的新要求,抓住“五大基地、一大产业”建设的新机遇,切实深化服务企业发展的责任感,使命感,突出资产业务发展的主渠道地位,传统业务与品种创新齐头并进,多管齐下,资产业务不断壮大,资产结构有效调整,实现了又好又快发展。至今年10月末,该行各项贷款增长居全省系统前列,增幅全省系统排名第1,增量占比全市同业排名第1。

全力服务重点客户,重点项目融资业务。加强与政府有关职能部门的联系沟通,加大项目贷款、优质企业的营销和储备力度,抓好市场营销与拓展,巩固现有的公司贷款市场份额和领先优势。在服务企业

融资业务的过程中,切实增强工作的计划性、前瞻性,深入研究分析贷款授信报批环节中需要注意的问题,凡事预案在前,提前做好各项应对工作,使企业需求、上级政策、时机把握有机结合起来,争取了工作主动,提高了工作效能,进一步确立了资产业务大行地位,确保了服务企业的优良信誉。

与此同时,该行抓大不放小,大力拓展中小企业融资业务。认真研究菏泽经济发展状况,面对本地辖内中小企业众多的实际,加大对中小企业的支持和倾斜力度。重点抓好贸易融资业务,有效解决企业发展过程中融资的担保瓶颈问题,加快供应链融资、商品融资等产品的

营销推广力度,积极探索和实施风险可控,更加贴近市场需求、企业需求的产品服务。活用信贷产品,表内外业务齐抓,充分利用总省行推出的债务融资工具、融资租赁等各项金融业务新产品,营销客户,吸引客户、留住客户,维护优质客户关系,增强市场竞争力,多渠道满足企业合理资金需求,保持了信贷业务的多元化增长。至10月末,该行制造业贷款比重较年初提高10.64个百分点,小微企业贷款比重较年初提高1.14个百分点,贸易融资比重较年初提高7.36个百分点。(李鲁民)



东明县信用联社:

100家“邻居银行”助力惠农政策进村入户

11月16日上午,东明县渔沃乡前营村农民自助服务网点正式挂牌成立,这是东明县信用联社组织成立的第100家农民自助服务网点。通过两年多的试点、推广,农民自助服务网点在东明县已经实现了全覆盖,服务于18个乡镇、开发区,921个自然村,极大地便利了东明人民群众的生产、生活,被人们亲切地称为“邻居银行”。

近年来,粮种补贴、养老补贴、家电下乡补贴等相继发放,中央一系列惠农政策为广大农民带来了“真金白银”的实惠。“一户一折”的发放管理模式,保障了补贴发放的透明度,但人民群众也产生了新的需求。据不完全统计,东明县2010年发放各类补贴1.5万元,涉及15万家农户,每逢发放补贴,老百姓便早早地在农信社网点门口排起了长龙,各营业网点虽然增设了补贴专柜加班加点进行发放,但仍不能满足人民群众的取款需求。

“不能让中央的惠农好政策在我们这里堵车!”东明联社组织人员召开了社农座谈会,督办综合、会计、业务、科技部门,对直补发

放问题进行联合会诊。在当地政府和监管部门的大力支持下,确定了由农信社出资金、出设备、出技术,由当地农户出房屋、出人员的网点建设、运作模式。2010年4月,东明县第一个农民自助服务网点在张寨乡代寨村试运行。经过一年多的宣传、运作,该自助服务网点日均办理业务60余笔,吸收农村闲置资金3000万元,累计发放各类补贴300余万元,让该村及周边农民免去了奔波、等待之苦,使惠农补贴直接发放到了老百姓的口袋里。

农民自助服务网点的设立,既便利了农民群众的生活,又吸收了乡村闲散资金支持新农村建设。短短两年来,东明联社100家农民自助终端的建设、使用,间接带动吸收存款7.79亿元,发放助农贷款5.96亿元。在东明联社的大力支持下,全县种植、养殖业得到快速发展。陆圈镇马军营村蔬菜种植基地、武胜桥乡武胜村瓜果种植基地、渔沃乡赵管营村养猪基地相继建成,产品远销北京、上海等大中城市,不断带动着周边群众走上致富之路。

(李明辉)

《快乐理财吧》栏目征稿

常说,你不理财,财不理你。为更好服务读者,为读者提供一方沟通交流的平台,菏泽财金工作室策划推出一档关于金融、关于财富的栏目《快乐理财吧》,只要您平时喜欢打理自己的财务,并对“金融、财富”有自己独特的见解,都可以给我们来稿。

及早做好理财规划,合理配置资产,快乐理财,相信财富会在不远方等着您。让我们携起手来,为共同的财富梦想执着前行!

投稿邮箱:qlwbhzcj@163.com

投稿热线:0530-6330010

13905300057

投稿地址:菏泽市府东街17号三楼