



济宁继续着力三大信用联盟建设

信用联盟将覆盖所有行政村

□本报记者 张夫稳

济宁市农信社系统以“信用”为依托，自2011年率先创新推出“三大信用联盟”贷款模式，现已组建三大信用联盟1742个，授信金额近78亿元，为当地农业增产、农民增收、农村发展搭建其强有力的信用载体，引导农民、个体工商户以及中小企业“抱团”发展，合力推动了县域经济破浪前行。

今年，济宁市农信社将继续加大三大信用联盟建设力度，在辖区内每一个行政村都组建农户信用联盟，辖区内具备条件、经营集中的专业市场和城镇商户全部组建商户信用联盟，在各县、市、区分别组建一个规模较大的跨行业小微(中小)企业信用联盟，将县域内所有符合条件的小微(中小)企业全部纳入联盟平台管理，并将以后新创立的小微(中小)企业逐步纳入联盟平台。

1月17日，济宁市农村信用社举行了2013年联盟年会，对全市信用联盟建设情况进行总结推广，并吹响了今年全市三大信用联盟建设的号角(见右图)。

据了解，“三大信用联盟”是济宁市农村信用社在树立以“信贷为核心”的经营理念，实施信贷精细化管理的发展思路下，自2011年在全省率先推出的信贷模式。济宁市农村信用社按照地域或行业，筛选信用度高、有良好发展前景且相互之间了解的农户、商户、小微(中小)企业组成信用联盟，让优良客户参与进来，“抱团”发展，实现共赢。

自2011年以来，济宁市农村信用社在全省农信系统率先开展了农户、商户、小微(中小)企业三大信用联盟建设，主要就是针对没有抵押物、担保难、经营刚起步的农户(包含社区居民、企事业单位人员等群体)、商户、小微(中小)企业，通过组建信用联盟，按照“利益共享、风险共担”的原则组成利益共同体，引导农民、个体工商户以及中小企业“抱团”发展。

在2011年探索、完善的基础上，济宁市农村信用社去年加快了三大信用联盟建设的步伐，截止2012年末，全市共组建信用联盟1742个，较2011年增加1216个，授信77.92亿元，用信52.24亿元，支持客户60831户，分别较2011增加44.51亿元、29.82亿元，39556



户。通过组建农户信用联盟，培育农村主导产业，促进产业升级，实现农业向产业化、集约化、规模化发展；通过组建商户信用联盟，对商户给予批量信贷支持，推动了服务业水平的快速提高和规模的快速扩张；通过组建小微(中小)企业信用联盟，在有效推动企业扩规模、上水平的同时，也扩大了税源，增加了就业机会。

作为支持地方经济发展的金融主力军，在保证联盟质量的前提下，济宁市农村信用社今年将进一步加快联盟建设力度，进一步提高联盟覆盖率，力争将信用联盟贷款打造成济宁农信社服务经济发展的一张名片。到2013年末，全市农信社要对辖区内全部行政村组建农户信用联盟，对辖区内具备条件、经营集中的专业市场

和城镇商户全部组建商户信用联盟，在各县、市、区分别组建一个规模较大的跨行业小微(中小)企业信用联盟，将县域内所有符合条件的小微(中小)企业全部纳入联盟平台管理，并将以后新创立的小微(中小)企业逐步纳入联盟平台。

同时，济宁市农村信用社将对信用联盟实行一星、二星、三星级级别管理，并给与相应的利率优惠、综合配套服务等优惠政策，真正让诚实守信的客户感受到实实在在的优惠。

在开展三大信用联盟建设的同时，济宁市农村信用社还将根据客户的实际需求，积极推广农金通(农民金融自助服务终端)、电话POS、手机银行、网上银行等业务，提供全方位的服务。

建行成功堵截一起电话诈骗

1月15日13时30分，建行济宁曲阜西城分理处大堂经理徐峰在自助设备区发现一学生模样的客户边打电话边操作自助设备办理转账业务，初步判断有可能是一起电话诈骗案件。

在大致询问客户后，徐峰判断这是一起中奖电话诈骗。他立即让客户挂断电话，客户一开始并不理解，不太

高兴。经仔细询问，该客户告诉徐峰，对方告知自己中奖，央视直通春晚9万元现金，需汇款2300元领奖手续费。警觉的徐峰耐心给客户解释，客户如梦方醒，及时挽回了损失。“再晚一分钟就按骗子的引导汇款成功了。”醒悟的客户事后说，并对建行工作人员及时保护客户的资金安全一再表示感谢。(戚宏玉)

建行矿区支行：热情兑换零币

1月10日上午十点半左右，一位客户走进建行济宁矿区支行营业室，她手里提着平时做小买卖收到的零钱，全是一角的残破纸币和硬币，有的上面还沾满尘土，想要兑换成整钱。

该客户等待片刻后，叫号来到3号柜台窗口，柜员王晓霖了解了情况后，热情迅速地接待了客户。花了一个小时时间，王晓霖终于清点整理完毕客户所有的残破零币，与客户核对金额后，为其兑换了整钞贰佰多元。

王晓霖说：“不论高低贵贱，客户就是客户，为客

户服务就应该一样热情。”客户对晓霖的服务非常满意，随后拨打了95533服务热线，称赞说：“这是一件再平常不过的小事，却让人看到了建行的服务理念，建设银行服务真不错。”

自2012年以来，建行矿区支行先后开展了多项方便老百姓兑换零钱的活动，对各类客户的现金需求敞开供应。临近春节，建行济宁分行又组织开展了“换新钱、过新年”活动，将各种券别新钱、零币足额调配到各营业网点，极大地方便了客户，客户满意度也得到了提升。(侯满)

◎资 讯

翠都国际“罚单”，“惊恐”下的关心

商家爱搞噱头，五花八门的宣传方式层出不穷，近日，市场上出现了一种新颖的宣传方式——“罚单”，一天之内城区大部私家车都领略到它的威力，“你被贴罚单了么？”成为车主们见面寒暄的开场白。

针对此事，笔者走访多次，采集到一手资料，原来是我市翠都国际项目制作的宣传广告。受访车主们对此次罚单褒贬不一，多数人承认此种“罚单”广告给他们留下深刻印象。且其善意提醒，“关注家人、关心朋

友、爱惜身体……”本意是好的，也是多数人忽视的现状。但是，罚单这种强制性的方式并不是所有的人都可以接受。

为此笔者联系了翠都国际项目的工作人员。工作人员立即表示歉意，同时承认，这些广告是公司策划创意，“现如今大多数人都忙于工作，忙于应酬，而忽略了家人、朋友、自己。我们此次宣传则是希望用罚单这种吸引注意力的方式善意提醒大家该多些时间陪陪家人、朋友、爱惜自己的身

体。”“同时在新年来之际，翠都国际项目为了回馈一直以来市民对我项目的关注，为市民送上一份祝福一份新年大礼包，祝大家在新的一年里，阖家欢乐，万事如意。”据工作人员所述，他们在全市范围内共计贴出2万多张“罚单”。并已经准备好“五福礼包”等待广大市民前来“领福”。

新年即将到来，在这一年之中我们是否也出现过“罚单”所述情况呢，我们有多少的时间和精力放到家人、朋友、自己身体之上



呢？现如今，人们之间多了些“冷漠”，少了些“关怀”；多了些“防备”，少了些“交心”……，此次罚单形式褒贬不一，笔者不做评论。但是它想要告诉我们的内容，却是值得我们每一个人深深反思！

(海波)

胜者达观 深度试驾体验北京现代全新胜达

1月17日北京现代携手济宁区域经销商在金字汽配城举办“胜者达观”全新胜达客户深度试乘试驾活动。活动期间客户亲身感受了北京现代旗下“T动力”、“全尺寸”豪华SUV全新胜达，畅享征服激情、挑战极限乐趣，0距离感受真正SUV带来的非凡感受。购车者更可享受至尊购车礼遇。参与者通过专业的SUV体验设备深度试驾全新胜达，通过“越野征服、极致操控、创新科技”三大体验亲身感受北京现代全新胜达的激情操控乐趣、出色越野通过性能、全方位安全保护以及豪华设计与配置。

在极致操控体验区，参与者驾驶全新胜达通过台阶

路、搓板路、轮胎路、交叉轴、驼峰五项SUV专业科目测试。全方面感受全新胜达强大的扭矩输出、悬架系统的稳定性、车身稳定性能、上坡启动系统以及充满激情的驾驶乐趣。

“T”动力的首度引入成为全新胜达最受关注之处。全新胜达搭载2.0T GDi涡轮增压发动机+缸内燃油直喷发动机，以及2.4L GDi自然吸气发动机的组合，同时配备6速手自一体变速器，为消费者在动力上提供了两种选择。全新胜达采用全尺寸设计，4725mm*1880mm*1686mm的车身尺寸和2700mm超长轴距。第二排采用可滑动一键式折叠座椅，第三排座椅则

采用可折平设计，广角尺寸全景天窗为驾乘者提供更开阔的视野享受。

在EURO-NCAP(欧洲安全碰撞机构)发布的新一期碰撞测试结果中，全新胜达获得最高的五星成绩。主动安全方面，全新胜达提供LDWS车道偏离警告系统、ESS紧急刹车提醒系统、VSM车身稳定控制系统以及TPMS高级胎压监测装置；被动安全方面，全新胜达采用了1480MPa高刚性车身，配备双向预紧前排安全带和六安全气囊及气帘；驻车安全方面，全新胜达PAS倒车引导系统装备了同级中数量最多的前6眼后4眼驻车雷达，并提供AUTO HOLD自动驻车功能和EPB

电子驻车系统。HID自适应氙气大灯及大灯随动转向功能、LED日间行车灯、0.84m²的广角尺寸全景天窗是SUV中罕见的豪华配置；智能迎宾系统、后侧窗遮阳帘、前风挡自动除雾功能、加热和雨量感应前雨刮、可加热并拥有记忆功能的多功能外后视镜都是同级别中的领先配置；智能泊车系统、三段式加热及通风的全功能座椅、多达24处出风口的三区独立等离子空调、多功能电子防眩目后视镜以及10喇叭环绕立体声扬声器音响系统等都提供了超级同级的豪华感。全新胜达在售后服务方面享受“5年10万公里整车保修”的最高品质保障。(刘兰兰)