

济宁邮储“助保金”助力小企业发展

记者 李淑冉 通讯员 杜峰

山东首笔“助保金” 落户济宁

“前段时间正值公司采购原材料的旺季,资金短缺,幸亏政府和企业保证金作为担保,从邮储银行济宁市分行取得500万元的贷款,解决了企业的资金难题”近日,金乡县一位企业主如是告诉记者。据了解,该企业为山东省农业产业化龙头企业,主营农副产品冷藏、加工及购销。7月为该企

业原材料——大蒜的采购高峰期,急需资金。邮储银行济宁市分行联合金乡县政府部门为其办理了助保金业务,一次为其授信500万元,解决了企业的融资难题。该笔业务也成为山东省邮储银行的首笔助保金业务。

记者从邮储银行济宁市分行获悉,2014年邮储银行总行助保金业务产品下发后,该行小企业金融部了解到产品设计理念及各项要素的可操作性均较强,通过调研走访发现,济宁区域市场对该项产品的需求较大,政府

相关部门也具有一定的合作意向,所以就在济宁地区进行了全面推广。目前,已累计批复额度2.1亿元,并已实现业务成功发放9笔,金额3530万元。

政府担保 企业添金

据介绍,助保金业务主要以政府部门及借款企业提供一定比例的资金作为担保措施,政府及企业的一般缴纳比例为10%。政府推荐当地区域内优质贷款客户,邮储银行进行调查审核,

对于符合放款条件的客户,5户以上组成一个企业池,以缴纳的担保资金为池内企业进行担保。如金乡县政府就投入了200万元作为“助保贷”铺底资金,当地的“人池”企业只需提供贷款额度一定比例,即可获得贷款。

助保金业务以“助保金资金池”作为风险缓释的方式,使政府搭桥企业,联合银行,助力小企业切实解决担保难、融资难等问题,是一种简便、方便、快捷的助企产品。邮储银行济宁市分行小企

业金融部相关负责人介绍说,近期,市场经济的持续不景气,加之受担保圈影响,各金融机构普遍加大了对信用、担保类及联保类贷款业务的限制。在多方面的影响下,中小微企业普遍面临经营性资金紧张、融资贷款难度大的问题。为了更好地服务中小微企业发展,邮储银行特推出了助保金贷款业务。同时,政府部门也越来越多地希望通过增信担保措施向优质企业提供融资便利条件,也可以维持企业良好的信用水平。

多家金融机构签署异业联盟



本报讯(记者 彭成省) 8月15日,济宁房产“家·生活”星联盟发布会在红星美凯龙召开,济宁地区数十家企业出席了本次活动。建设银行济宁分行北城支行、工商银行济宁分行开发区支行及华夏

银行济宁分行等多家金融机构作为金融行业代表参加了本次活动,并签署了该异业联盟合作框架。

据主办方介绍,该联盟旨在提供以免费红星美凯龙商场为基础的平台资源整合,与各行各业的同

盟伙伴企业进行案例分享,促进联盟企业共赢增值。活动现场,“建行龙卡信用卡装修分期”、“建行鲁通龙卡”、“工行融已购”、“工行多币信用卡”等多款金融产品受到广泛关注。

新版100元纸币即将面世

本报讯(通讯员 蔡祥玉) 日前,中国人民银行发布公告,自2015年11月12日起,将发行2015年版第五套人民币100元纸币。

据了解,1999年10月,中国人民银行发行了第五套人民币;2005年8月发行了2005年版第五套人民币。2005年版第五套人民币100元纸币发行以来,迄今已有十年。十年间,现金流通和银行业金融机构对钞票处理的手段发生了巨大变化,自动售货设备和现金自动处理设备蓬勃发展,对人民币的机读性能提出了更高要求。同时,一些不法分子也不断利用新技术来伪造人民币。

人民银行济宁市中心支行副行长孙义昌介绍说,为更好地保护人民群众的合法权益,不断提高钞票的防伪技术和印制质量,保持人民币防伪技术的领先地位,中国人民银行决定发行2015年版第五套人民币100元纸币。

2015年版第五套人民币100元纸币的图案与2005年版第五套人民币100元纸币有什

么区别?人民银行济宁市中心支行货币金银科科长朱忠东说:“2015年版第五套人民币100元纸币在保持2005年版第五套人民币100元纸币规格、正背面主图案、主色调、‘中国人民银行’行名、国徽、盲文和汉语拼音行名、民族文字等不变的前提下,对部分图案做了适当调整,对整体防伪性能进行了提升。”

公众如何获得2015年版第五套人民币100元纸币的详细信息?朱忠东表示,为了配合2015年版第五套人民币100元纸币发行,中国人民银行官方网站(www.pbc.gov.cn)、微博(@央行微博)、手机报及其他微信公众号等多种渠道将向公众发布2015年版第五套人民币100元纸币票面特征和防伪特征等相关信息。2015年10月起,公众还可在银行业金融机构网点领取2015年版第五套人民币100元纸币的宣传手册,中国人民银行也会组织银行业金融机构在公共场所张贴宣传画,并深入社区、学校、企业、部队、行政村等开展广泛的宣传活动。

嘉祥中行成功堵截信用卡诈骗案例

本报讯(通讯员 张猛) 近日,一位年龄大约40多岁的男士来到中行嘉祥支行网点办理一笔10万大额跨行汇款业务。该行员工张宪伟在受理客户咨询时,告知客户人行系统业务处理时间已过,请他次日来办理。随后客户到门口接了一个电话,又返回要求拆分成小额,而且强烈要求当日必须汇款,否则他的钱就取不出来了。员工张宪伟意识到这可能是一起诈骗事件,为及时堵截这起诈骗,避免客户资金损失,他随

即请示了在大厅引导客户的同事前来一起缓和客户情绪。

经了解得知客户为一个个体工商户,平时资金流动量大,经熟人介绍可以办理一张大额信用卡用来资金周转,于是客户把身份证复印件交给熟人,一段时间后该客户收到一张银行发放的信用卡,随即接到电话,告知卡里面有50万元可以用来支取,但是这笔钱必须在他们收到20%的手续费后才能激活卡片。客户随即前往附近一家银行的取款点查询,证实里面余额

为50万元。客户信以为真,立即来中行嘉祥支行办理汇款。该客户在嘉祥中行员工的劝说下拿出了信用卡,经过多方查询证实该张信用卡为一张伪造的信用卡,此卡在中行取款机查询不到任何信息。这时客户意识到这是诈骗,最终放弃了汇款的念头。

在这次诈骗事件中,嘉祥中行员工张宪伟凭借敏锐的洞察力和判断力为客户挽回损失,成功堵截一起信用卡诈骗案件,进一步提升了中行的服务形象。

工行城区支行 私人银行业务发展迅速

本报讯(通讯员 赵莉娟) 今年以来,工行济宁城区支行继续做大做强私人银行业务,在加强对存量客户维护的同时,全力做好客户的外拓营销,私人银行业务得到快速提升。截至7月末,该行私人银行业务位居济宁市排名第一位。

据了解,工行济宁城区支行以大力推进客户发展为目标,实施市工行财富管理中心、支行财富客户经理及网点三级联动的营销管理模式,针对每位客户量身定制营销维护方

案,持续跟踪实施结果,实现了私人银行客户规模的持续增长;加大私人银行理财产品宣导配置力度,充分发挥期次型、货架式、现金管理类等产品收益稳定、流动性强、购买快捷等特点,提升客户黏度,确保客户资金实现体内循环;在全辖网点开展了私人银行业务“双破零”活动,对存量客户实行名单制营销,以资产在300万-800万元的客户做为重点提升的目标客户,逐户分析制定提升方案,确保发展成为私人银行客户。

8月16日青建·白鹭洲市区营销中心盛情绽放

神秘物种大揭秘 美人鱼首次亮相济宁

8月15日上午9时许,当所有人对神秘物种充满疑虑的时候,一大波美人鱼就涌现在济宁的大街小



巷,着实引起了不小的轰动,市民纷纷和美人鱼合影留念。活动期间扫码关注微信公共平台的市民都会收到青建送出的精(you)美(qian)礼(ren)品(xing)一份。同时凭奖券可参与16日售楼处开放大抽奖

活动。 盛夏炫彩日 瞩目白鹭洲

时值八月济宁,盛夏正浓时。2015年8月16日,青建·白鹭洲市区营销中心在全民瞩目中盛大开放。营销中心位于红星路与建设路交汇处声远舞台北侧院内,开放活动引来一批批关注市民慕名而来。

一场出色的盛宴 一次幸福的际遇

早上9点左右已经是烈日当空,气温炎炎,抵达白鹭洲营销中心的人却络绎不绝。11点零八分随处已是人声鼎沸,热闹非凡。白鹭洲营销中心开放仪式正式开启,热烈的动感之音声声入耳,当恢弘激昂的乐礼之声穿越蓝天,白鹭洲负责人欣



喜的宣布:青建·白鹭洲营销中心正式启幕。同时主办方还为来访者准备了精彩的演出及大型抽奖活动,让每一个到访者都满载而归。

城市不程式 优居白鹭洲

满城的翘首期待,稀缺的湿地资源,连通都市的主干道、宜居的生活环境……一切的一切,让青

建·白鹭洲备受瞩目,售楼处绚烂开放理所应当!白鹭洲也定将不遗余力地以最出色的理想生活空间献礼济宁人民。青建·白鹭洲,首批22席200余平米生态别墅超前瞻的户型布局,令生活尖叫的空间规划,全地上阳光美墅,阳光美学的墅,自然野性的时光。湿地公园里的自然别墅济宁首发,敬邀品鉴。

(李从伟)